

EFEKTIFITAS NEGOSIASI DALAM PROSES KOMUNIKASI POLITIK

Andriansah¹, Harmonis²

¹andriansah@gmail.com, Universitas Kebangsaan Republik Indonesia

²harmonis@gmail.com, Universitas Pasundan

Abstract. *This research investigates the effectiveness of negotiations in the context of the political communication process in general. Involving an in-depth analysis of political negotiation situations, this research aims to identify the key factors that influence the success of negotiations and their impact on the political communication process. Using an interdisciplinary approach that combines political communication theory and negotiation strategy, this research provides insight into how effective negotiation skills can improve results in reaching political agreements. The findings of this research contribute to the practical and theoretical understanding of the importance of negotiation in achieving political goals and provide guidance for improving negotiation skills in complex political communication contexts.*

Keywords : *negotiation, political communication, Communication Science*

Abstrak. Penelitian ini menginvestigasi efektifitas negosiasi dalam konteks proses komunikasi politik secara umum. Melibatkan analisis mendalam terhadap situasi negosiasi politik, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan negosiasi dan dampaknya terhadap proses komunikasi politik. Dengan menggunakan pendekatan interdisipliner yang menggabungkan teori komunikasi politik dan strategi negosiasi, penelitian ini memberikan wawasan tentang bagaimana keterampilan negosiasi yang efektif dapat meningkatkan hasil dalam mencapai kesepakatan politik. Temuan penelitian ini memberikan kontribusi pada pemahaman praktis dan teoritis tentang pentingnya negosiasi dalam mencapai tujuan politik dan memberikan panduan untuk peningkatan keterampilan negosiasi dalam konteks komunikasi politik yang kompleks.

Kata kunci: *Negosiasi, Komunikasi Politik, Ilmu Komunikasi*

LATAR BELAKANG

Komunikasi politik menjadi sebuah elemen penting dalam perjalanan kehidupan sebuah bangsa. Melalui komunikasi politik, para aktor negara dapat melakukan berbagai upaya untuk mengarahkan bangsa menuju pada cita-cita yang telah ditetapkan. Dalam khasanah keilmuan, terdapat banyak aspek di dalamnya, namun salah satu yang paling dominan adalah negosiasi. Kemungkinan terjadinya negosiasi untuk mengatasi berbagai kendala dan masalah yang muncul dalam proses pembangunan bangsa.

Secara umum, negosiasi merupakan bagian dari konsep komunikasi politik yang berperan dalam mencapai kesepakatan yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah. Negosiasi dalam konteks politik melibatkan berbagai pihak, seperti pemerintahan, partai politik, dan masyarakat. Tujuannya, untuk mencapai kesepakatan atas tantangan yang dihadapi masyarakat dan pemerintah. Maka dalam hal ini, komunikasi politik memainkan peran sentral dalam membentuk opini publik dan mengarahkan kebijakan. Dalam konteks ini, negosiasi menjadi kunci untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan antara berbagai pihak yang terlibat. Selain itu negosiasi juga menjadi alat untuk untuk mengatur

hubungan antara pemerintah dan masyarakat serta menyediakan kesepakatan yang baik untuk kemajuan negara.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengkaji tentang efektifitas negosiasi dalam proses komunikasi politik, membahas konsep-konsep negosiasi, tahap-tahap negosiasi dan jenis-jenis negosiasi yang berada dalam konteks politik. Selain itu juga akan membahas pentingnya negosiasi dalam mencapai kesepakatan dan menyelesaikan masalah dalam konteks politik.

KAJIAN TEORITIS

Komunikasi Politik

Komunikasi politik merupakan sub bidang dari ilmu komunikasi dan ilmu politik yang berkaitan dengan bagaimana informasi menyebar dan memengaruhi politik, pembuat kebijakan, media berita, dan warga negara. Hal ini melibatkan pesan-pesan politik, aktor-aktor politik, serta saluran-saluran yang digunakan untuk menyampaikan pesan politik, seperti media massa dan media sosial. Komunikasi politik terus bersaing dalam upaya memperoleh, mempertahankan, dan memperluas kekuasaannya dalam sistem politik.

Secara sederhana dapat defenisikan sebagai proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui/ tanpa media yang menimbulkan akibat tertentu. Kegiatan komunikasi pada prinsipnya adalah aktivitas pertukaran ide atau gagasan secara sederhana. Dengan demikian kegiatan komunikasi dapat dipahami sebagai kegiatan penyampaian ide atau pesan dari satu pihak kepada pihak lain dengan tujuan menghasilkan kesepakatan Bersama terhadap ide atau pesan yang disampaikan. Komunikasi mengembangkan bidang kajiannya yang beririsan dengan disiplin ilmu lain, seperti sosiologi dan psikologi, dan hal yang sama berlaku pula pada ilmu politik. (Syams, 2002:18).

Nimmo mengartikan politik sebagai kegiatan orang secara kolektif yang mengatur perbuatan mereka di dalam kondisi konflik sosial. Dalam berbagai hal orang berbeda satu sama lain – jasmani, bakat, emosi, kebutuhan, cita-cita, inisiatif, perilaku, dan sebagainya. Lebih lanjut Nimmo menjelaskan, kadang-kadang perbedaan ini merangsang argumen, perselisihan, dan perpecahan. Jika mereka menganggap perselisihan itu serius, perhatian mereka dengan memperkenalkan masalah yang bertentangan itu, dan selesaikan; inilah kegiatan politik.

Negosiasi Politik

Negosiasi politik merupakan bagian integral dari proses komunikasi politik, di mana pihak-pihak yang terlibat dalam politik berusaha mencapai kesepakatan atas berbagai isu politik yang dihadapi. Dalam konteks ini, negosiasi politik melibatkan komunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama, serta strategi yang efektif untuk meyakinkan pihak lain agar memenuhi keinginan komunikator (negosiator). Pentingnya negosiasi dalam manajemen konflik politik juga ditekankan, di mana negosiasi dianggap sebagai modal penting dalam upaya manajemen konflik di dalam partai politik, baik secara internal maupun eksternal. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam mengenai negosiasi politik menjadi krusial dalam upaya mencapai kesepakatan yang efektif dalam konteks politik.

Faktor-faktor yang mempengaruhi negosiasi politik

Ada berbagai faktor yang dapat memengaruhi keberhasilan negosiasi yang dilakukan. Faktor-faktor ini perlu diketahui agar seseorang dapat mencapai kepentingan yang diharapkan saat bernegosiasi dengan pihak lain. Negosiasi (Negotiation) dalam arti harfiah adalah negosiasi atau perundingan. Negosiasi adalah komunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan Bersama. dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dijelaskan

sebagai suatu proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain.

Proses negosiasi melibatkan dua pihak atau lebih dengan pandangan berbeda, namun sama-sama ingin mencapai kesepakatan tertentu terkait suatu hal. Negosiasi ini cukup sering dilakukan dalam keseharian, seperti saat melakukan tawar-menawar dalam jual beli, penawaran barang, pengajuan kerja sama, hingga negosiasi dengan rekan kerja atau atasan dalam pekerjaan. Keberhasilan dalam melakukan negosiasi bisa dipengaruhi oleh berbagai faktor, bisa berupa faktor internal, maupun faktor eksternal. Faktor-faktor ini perlu dipahami karena dapat membantu seseorang melakukan negosiasi dengan baik dengan mempertimbangkan berbagai faktor tersebut.

- 1) Faktor pertama dari berhasilnya suatu negosiasi adalah hadirnya masing-masing pihak yang sama-sama ingin mencapai tujuan atau kesepakatan terhadap suatu hal. Kehadiran kedua belah pihak adalah bentuk kerja sama untuk menyatukan perbedaan pandangan yang ada.
- 2) Kepercayaan diri pribadi untuk memecahkan masalah merupakan salah satu faktor internal yang memengaruhi keberhasilan negosiasi yang dilakukan. Pihak yang percaya dirinya dapat bekerja sama biasanya akan mampu melakukan pemecahan masalah dengan kepercayaan diri yang dimiliki tersebut.
- 3) Faktor berikutnya yang memengaruhi keberhasilan negosiasi adalah kepercayaan terhadap perspektif sendiri dan pihak lain. Dengan memahami hal tersebut, masing-masing pihak akan mampu menerima sikap dan informasi secara akurat dan valid sehingga proses negosiasi dapat mencapai kesepakatan antara kedua pihak.
- 4) Faktor selanjutnya yang juga cukup berpengaruh dalam keberhasilan suatu negosiasi adalah komunikasi yang akurat dan jelas. Artinya, komunikasi yang dilakukan antara kedua belah pihak tidak menimbulkan multi tafsir atau ambiguitas.
- 5) Saat hendak melakukan negosiasi dengan pihak lain, hendaknya seseorang memahami dengan baik dinamika dalam bernegosiasi. Perlu dipahami bahwa proses negosiasi bersifat dinamis dan fleksibel sehingga masing-masing pihak sebaiknya mampu menyesuaikan taktik dan strategi yang digunakan.
- 6) Faktor berikutnya yang juga cukup berpengaruh terhadap keberhasilan proses negosiasi adalah tidak boleh ada pihak yang dirugikan. Ketika dalam proses negosiasi ada pihak yang merasa dirugikan, tentunya kesepakatan bersama akan sulit untuk dicapai.
- 7) Faktor terakhir yang memengaruhi keberhasilan proses negosiasi adalah ketika alasan yang disertakan dapat memengaruhi pihak lainnya. Hendaknya alasan yang disertakan berbasis fakta, data, serta visi dan misi agar dapat lebih meyakinkan sehingga proses negosiasi berjalan dengan lancar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini lebih menekankan pada metode penelitian kualitatif. Penggunaan metode ini lebih menekankan pada cara orang untuk menafsirkan dan memahami pengalaman realitas sosial individu. Metode kualitatif digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang pengalaman, makna, dan perspektif dan yang paling sering digunakan dari sudut pandang orang yang menjadi sumber informasi. Untuk menunjang penelitian ini, data-data dikumpulkan dari teks yang tersebar di berbagai dokumen penting, media, maupun

internet, karena penelitian kualitatif biasanya tidak menggunakan cara hitungan atau pengukuran yang bersifat munculnya nilai. Ini sesuai dengan metode pengumpulan data yang menggunakan studi literatur dengan mengumpulkan berbagai referensi terkait negosiasi serta mengaitkan dengan studi kasus kemudian di analisa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Negosiasi yang Efektif

Dalam melakukan negosiasi, kita perlu memilih strategi yang tepat, sehingga mendapatkan hasil yang kita inginkan. Strategi negosiasi ini harus ditentukan sebelum proses negosiasi dilakukan. Ada beberapa macam strategi yang bisa kita lakukan diantaranya: 1). Win-win. Strategi ini dipilih bila pihak-pihak yang berselisih menginginkan penyelesaian masalah yang diambil pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak. Strategi ini juga dikenal sebagai Integrative negotiation. 2). Win-lose. Strategi ini dipilih karena pihak-pihak yang berselisih ingin mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya dari penyelesaian masalah yang diambil. Dengan strategi ini pihak-pihak yang berselisih saling berkompetisi untuk mendapatkan hasil yang mereka inginkan. 3). Lose-lose. Strategi ini dipilih biasanya sebagai dampak kegagalan dari pemilihan strategi yang tepat dalam bernegosiasi. Akibatnya pihak-pihak yang berselisih, pada akhirnya tidak mendapatkan sama sekali hasil yang diharapkan. 4). Lose-win. Strategi ini dipilih bila salah satu pihak sengaja mengalah untuk mendapatkan manfaat dengan kekalahan mereka.

Taktik dalam Negosiasi

Dalam proses negosiasi, pihak-pihak yang berselisih seringkali menggunakan berbagai taktik agar dapat memperoleh hasil negosiasi yang diinginkan. Ada beberapa taktik yang umum dilakukan oleh para negosiator.

- 1) Membuat agenda. Taktik ini harus digunakan karena dapat memberikan waktu kepada pihak-pihak yang berselisih setiap masalah yang ada secara berurutan dan mendorong mereka untuk mencapai kesepakatan atas keseluruhan paket perundingan.
- 2) *Bluffing*. Taktik klasik yang sering digunakan oleh para negosiator yang bertujuan untuk mengelabui lawan berundingnya dengan cara membuat distorsi kenyataan yang ada dan membangun suatu gambaran yang tidak benar.
- 3) Membuat tenggat waktu (*deadline*). Taktik ini digunakan bila salah pihak yang berunding ingin mempercepat penyelesaian proses perundingan dengan cara memberikan tenggat waktu kepada lawannya untuk segera mengambil keputusan.
- 4) *Good Guy Bad Guy*. Taktik ini digunakan dengan cara menciptakan tokoh “jahat” dan “baik” pada salah satu pihak yang berunding. Tokoh “jahat” ini berfungsi untuk menekan pihak lawan sehingga pandangan-pandangannya selalu ditentang oleh pihak lawannya, sedangkan tokoh “baik” ini yang akan menjadi pihak yang dihormati oleh pihak lawannya karena kebaikannya. Sehingga pendapat-pendapat yang dikemukakannya untuk menetralsir pendapat Tokoh “jahat”, sehingga dapat diterima oleh lawan berundingnya.
- 5) *The art of Concesión*. Taktik ini diterapkan dengan cara selalu meminta konsesi dari lawan berunding atas setiap permintaan pihak lawan berunding yang akan dipenuhi Intimidasi. Taktik ini digunakan bila salah satu pihak membuat ancaman kepada lawan berundingnya agar menerima penawaran

yang ada, dan menekankan konsekuensi yang akan diterima bila tawaran ditolak.

Tantangan dalam Negosiasi Politik

Dalam proses negosiasi, terdapat beberapa tantangan yang dapat dihadapi oleh pihak-pihak yang terlibat. Secara umum berikut tantangan dalam negosiasi:

- 1) **Perbedaan kepentingan:** Pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi seringkali memiliki kepentingan yang berbeda-beda. Tantangan utama adalah mencapai kesepakatan yang memenuhi kepentingan semua pihak secara adil. Perbedaan kepentingan ini dapat menjadi hambatan dalam mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.
- 2) **Komunikasi yang tidak efektif:** Komunikasi yang tidak efektif dapat menyulitkan proses negosiasi. Misinterpretasi, kebingungan, atau ketidakjelasan pesan yang disampaikan dapat menghambat pemahaman dan mengarah pada konflik. Keterbatasan komunikasi verbal atau nonverbal juga dapat mempersulit proses negosiasi.
- 3) **Taktik dan strategi yang tidak fair:** Pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi mungkin menggunakan taktik dan strategi yang tidak fair untuk memperoleh keuntungan lebih. Hal ini dapat mencakup pemerasan, manipulasi informasi, ancaman, atau intimidasi. Tantangan dalam hal ini adalah menghadapi taktik-taktik tersebut dan menjaga integritas dalam proses negosiasi.
- 4) **Ketegangan emosional:** Negosiasi sering kali melibatkan tingkat ketegangan dan stres yang tinggi. Emosi yang kuat seperti kemarahan, frustrasi, atau kecewa dapat mengganggu proses rasionalitas dan pengambilan keputusan yang baik. Mengelola emosi dengan bijak dan menciptakan lingkungan yang kondusif bagi negosiasi yang efektif menjadi tantangan tersendiri.
- 5) **Perbedaan budaya dan bahasa:** Jika negosiasi melibatkan pihak-pihak dengan latar belakang budaya dan bahasa yang berbeda, tantangan tambahan muncul. Perbedaan dalam cara berkomunikasi, norma-norma, kepercayaan, dan nilai-nilai budaya dapat menghambat pemahaman dan menciptakan kesalahpahaman yang berpotensi mengganggu proses negosiasi.
- 6) **Ketidakpastian dan kompleksitas:** Negosiasi seringkali melibatkan masalah yang kompleks dan tidak terduga. Ketidakpastian tentang hasil, perubahan situasi, atau faktor-faktor eksternal dapat mempengaruhi dinamika negosiasi. Menavigasi ketidakpastian dan mengelola kompleksitas menjadi tantangan bagi pihak-pihak yang terlibat.
- 7) **Kekuasaan yang tidak seimbang:** Ketidakseimbangan kekuasaan antara pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi dapat menjadi tantangan. Pihak yang memiliki kekuatan lebih besar cenderung memiliki keunggulan dalam menentukan hasil negosiasi. Mengatasi ketidakseimbangan kekuasaan dan mencari kesetaraan dalam negosiasi dapat menjadi tantangan yang signifikan.
- 8) **Persiapan yang baik:** Melakukan persiapan yang matang sebelum memasuki negosiasi sangat penting. Menganalisis kepentingan dan prioritas masing-masing pihak, mengumpulkan informasi yang relevan, serta mengidentifikasi alternatif dan batasan-batasan dapat membantu menghadapi tantangan yang mungkin muncul.
- 9) **Komunikasi yang efektif:** Meningkatkan kemampuan komunikasi adalah kunci dalam mengatasi tantangan negosiasi. Mendengarkan dengan aktif, mengajukan pertanyaan yang relevan, dan menjelaskan secara jelas adalah

keterampilan penting yang harus dikembangkan. Memastikan pemahaman yang saling akurat dan menghindari kesalahpahaman juga merupakan hal yang penting.

- 10) **Mempertahankan kerjasama:** Menjaga suasana kerjasama dan membangun hubungan yang baik dengan pihak lain dapat membantu mengatasi tantangan dalam negosiasi. Berfokus pada solusi bersama, mencari titik kesamaan, dan menciptakan win-win situation dapat memperkuat kemungkinan mencapai kesepakatan yang memuaskan semua pihak.
- 11) **Mengelola emosi dengan bijak:** Menghadapi ketegangan dan emosi yang muncul selama negosiasi membutuhkan kemampuan untuk mengelolanya dengan bijak. Menjaga ketenangan, mengendalikan emosi negatif, dan tetap fokus pada tujuan bersama dapat membantu mengatasi tantangan emosional yang dapat menghambat proses negosiasi.
- 12) **Kolaborasi dan kreativitas:** Membuka diri terhadap ide-ide baru, mencari alternatif yang inovatif, dan berpikir kreatif dapat membantu mengatasi perbedaan kepentingan dan mencapai solusi yang lebih baik. Kolaborasi yang konstruktif dan fleksibilitas dalam mencari jalan keluar yang memenuhi kepentingan semua pihak juga dapat menjadi strategi efektif dalam menghadapi tantangan negosiasi.
- 13) **Menggunakan mediator atau pihak ketiga:** Dalam beberapa kasus, melibatkan mediator atau pihak ketiga netral dapat membantu mengatasi tantangan dalam negosiasi. Mediator dapat membantu meredakan ketegangan, memfasilitasi komunikasi yang lebih baik, dan membantu mencapai kesepakatan yang memuaskan semua pihak.

Menurut Leight L. Thompson dalam bukunya "*The Mind and the Heart of Negotiation*", para perunding sering terperangkap pada 4 (empat) perangkap utama, yaitu :

- 1) *Leaving money on table* (dikenal juga sebagai "*lose-lose*" negotiation, yang terjadi saat para perunding gagal mengenali dan memanfaatkan potensi yang ada untuk menghasilkan "*win-win*" solution.
- 2) *Setting for too little* (atau dikenal sebagai "kutukan bagi si pemenang"), yang terjadi saat para perunding memberikan konsesi yang terlalu besar, kepada lawan berundingnya dibandingkan dengan yang mereka peroleh.
- 3) Meninggalkan meja perundingan, yang terjadi saat para perunding menolak tawaran dari pihak lain yang sebenarnya lebih baik dari semua pilihan yang tersedia bagi mereka. Biasanya hal ini terjadi karena terlalu mempertahankan harga diri atau salah perhitungan.
- 4) *Setting for terms that worse than the alternative* terjadi saat para perunding merasa berkewajiban untuk mencapai kesepakatan, padahal hasil kesepakatan yang dibuat tidak sebaik alternatif yang lain.

KESIMPULAN

Berdasarkan paparan dalam penjelasan sebelumnya, maka kesimpulannya adalah sebagai berikut:

1. Komunikasi menjadi kunci keberhasilan negosiasi dan Negosiasi politik harus mempertimbangkan kepentingan Bersama dan keuntungan bagi kedua belah pihak.

2. Negosiasi yang efektif harus memperhatikan karakteristik lawan, sumber daya lawan, dan lingkungan yang mendukung suksesnya negosiasi.
3. Komunikasi dan pengambilan Keputusan adalah elemen penting dalam negosiasi, negosiator yang baik harus mampu berkomunikasi dengan kejelasan, akurasi dan persuasi.
4. Tantangan dalam negosiasi politik meliputi mencapai kesepakatan yang adil, komunikasi yang tidak efektif, taktik dan strategi yang tidak fair, ketidak seimbangan kekuasaan dan persiapan yang baik.
5. Persiapan yang matang, pemahaman yang baik tentang karakteristik elit dan lingkungan serta kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dapat membantu mengatasi tantangan dalam negosiasi politik.
6. Dengan memahami dan mengatasi tantangan dalam negosiasi politik, serta menerapkan strategi-strategi yang efektif, diharapkan dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan bagi semua pihak.

DAFTAR REFERENSI

- Barge, K. (2009). Negotiation Theory. In S. W. Littlejohn & K. A. Foss (Eds.), *Encyclopedia of Communication Theory*. Thousand Oakes: SAGE Publications.
- Berg, K. (2009). Finding Connections between Lobbying, Public Relations and Advocacy. *Public Relations Journal*, 3(3), 1–19.
- Mulyana, Deddy., 2010., *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*, Bandung, PT Remaja Rosda Karya
- Muhammad, Arni. 1992. *Komunikasi Organisasi*, Jakarta: Bumi Aksara
- Onong U. Effendy., 2007., *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*, Bandung, PT. Remaja Rosdakarya
-,2008., *Politik Partai Politik*, Institute for Social Education and Cultural Studies
- Stephen P. Robbin, Timothy A. 2008., *Judge, Perilaku Organisasi*, Jakarta: Salemba Empat
- Stephen R. Covey, 1989., *The Seven Habits of Highly Effective People*, New York: Simon and Schuster
- Zainal Abidin Partao, 2006. *Teknik Lobi dan Diplomasi Untuk insan Public Relations*. Penerbit Indeks