Komunikasi Politik dan Strategi Lobbi

Pendahuluan

Pengertian yang paling mendasar dari *lobbying* berasal dari kata lobby yang mempunyai dua pengertian yang berarti ruang tunggu di gedung dan umum, dan kelompok yang mencari muka untuk mempengaruhi anggota parlemen. Pengertian yang kedua tersebut dapat dikatakan sebagai salah satu kegiatan yang termasuk dalam sudut pandang (perspektif) politik. Kini lobi politik sudah berkembang sedemikian rupa, tidak hanya menyangkut soal mempengaruhi pembentukan namun sudah sangat meluas. Secara ringkas dalam perspektif politik tujuan lobi adalah mencoba meraih dukungan atas tujuan dan kepentingan yang dimiliki baik pribadi, kelompok, maupun organisasi, berebut pengaruh untuk mendapatkan dukungan mayoritas, menjajaki kemungkinan-kemungkinan solusi atas perbeddaan yang muncul sehingga memungkinkan terjadinya akomodasi, transaksional, dan permakluman, menyamakan persepsi atas perbedaan pandangan yang mengemuka dengan beradu argumentasi, mencoba melakukan tawar menawar menuju pada proses negosiasi dengan tukar menukar kepentingan, tukar menukar kelebihan dan kekurangan dan sejenisnya.

**Kendala-Kendala Melobi Pejabat**

* Setelah mendapat mandate dari rakyat, pemegang kekuasaan pemerintahan baik legislatif maupun eksekutif acapkali cara berpikirnya berubah
* Para pejabat publik berada dalam situasi seperti seorang pedagang, yang pasti akan memperhitungkan keuntungan dan kerugiannya
* Pejabat publik keberadaannya tak lepas dari latar belakang kelompok atau partainya
* Para pejabat dalam mengambil keputusan kerap kali tidak didasarkan pertimbangan sendiri melainkan sering meminda nasihat dari orang disekitarnya
* Para pejabat publik seringkali dalam pekerjaannya terikat oleh aturan protokoler dan birokrasi yang seringkali rumit yang berakibat terbuangnya waktu
* Para pejabat publik disamping terikat oleh kegiatan protokoler dan seremonial juga sebaliknya pasti ada kejenuhan atas rutinitas tersebut, sehingga juga membutuhkan ruang publik yang lebih bernuansa non-formal

**Perspektif Budaya**

Dalam perspektif budaya kegiatan lobi berhubungan degan banyak persoalan yang menyangkut factor penentu terbentuknya saling pengertian. Sukses tidaknya tujuan lobi sangat tergantung pada persepsi yang dibentuk oleh komunikan. Factor budaya yang mempengaruhi persepsi tersebut adalah :

* Kepercayaan, nilai, dan sikap
* Pandangan dunia
* Organisasi sosial
* Tabiat manusia
* Orientasi kegiatan
* Persepsi tentang diri dan orang lain
* Eksplisit dan Implisit

Konsep ini penting ditelaah manakala pelaku lobi yag terlibat menyangkut pola ungkap dan gaya ekspresi. Donald W. Klopf dari West Virginia University, membagi perilaku cultural menjadi dua kategori besar yang yang dinamakan *explicit behaviors* dan *implicit behaviors*. Yang satu memperlihatkan koherensi antara feeling dan reacting, lainnya menunjukkan kebertolakbelakangan.

**Praktik Komunikasi Politik**

Setelah terjadinya Perang Dunia II, kajian komunikasi politik tidak lagi condong ke ilmu politik saja, tetapi lebih condong ke ilmu komunikasi, khususnya pada media massa. Hal itni disebabkan oleh adanya media yang merupakan unsur tolak ukur dan pusat perhatian yang paling utama di masyarakat.

Selain itu, komunikasi politik semakin banyak dilatar belakangi oleh para ahli komunikasi seperti ***Dan Nimmo***, ***William Rivers***, dan lainnya. Sehingga komunikasi memiliki peranan yang sangat penting dalam proses perpolitikkan.

Tampak perilaku politik yang lebih mudah dipahami melalui pengkajian ilmu komunikasi. Sehingga, parkatik komunikasi politik ini lebih banyak dipengaruhi oleh ‘politik komunikasi’ dan perang fisikpun berevolusi menjadi ‘perang informasi’. (Baca juga: [Sistem Komunikasi Indonesia](https://pakarkomunikasi.com/sistem-komunikasi-indonesia))

**Komponen Sistem Komunikasi Politik**

Dalam setiap kegiatan komunikasi seharusnya mencapai kesamaan. Sehingga, komunikasi politik ini merupakan proses penyempurnaan ide, gagasa, pikiran, dan perasaan seseorang yang berhubungan dengan aspirasi atau kepentingan politik. Sehingga, komponen dalam berkomunikasi politik terdapat lima komponen di antaranya :

1. **Komunikator politik** -Berperan sebagai penyampai pesan politik.
2. **Pesan politik –**  Isi atau ionformasi politik.
3. **Saluran Komunikasi Politik –** Media atau alat berkomunikasi politik.
4. **Komunikan Politik –** Penerima pesan atau informasi politik.
5. **Efek Politik –** Dampak dari pesan politik yang disampaikan.

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Politik**

Pola-pola komunikasi itu terjadi dan dipengaruhi oleh beberapa faktor di antaranya :

1. **Faktor Fisik (alam)**, alam pun dapat mempengaruhi faktor komunikasi politik. Dengan adanya perbedaan letak geografis, dapat mempengaruhi komunikasi politik yang berbeda-beda. Seperti halnya, seorang pesisir pantai yang memiliki bahasa komunikasi politik berbeda dengan seseorang yang tinggalnya di kota apalagi lingkungan pemerintahan. (Baca juga: [Komunikasi Visual](https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-visual))
2. **Faktor Teknologi,**ketika terjadinya perkembangan teknologi, komunikasi politik pun akan mengalami perubahan juga. Sehingga, komunikasi politik pun akan terjadi perubahan  yang lebih meningkat dari sebelumnya.
3. **Faktor Ekonomis,**segi ekonomi pada suatu negara akan memberikan pengaruh pada perguncangan politik dan kehidupan masyarakat. Sehingga terjadinya perubahan dan pergeseran komunikasi politik juga di dalam masyarakat.
4. **Faktor Sosiokultural,**faktor ini bisa meliputi pendidikan dan budaya. Dengan kata lain, pendidikan dan budaya ini dapat mempengaruhi komunikasi politik yang kerap kali berubah sesuai dengan budaya dan pendidikan yang ada.
5. **Faktor Politis,**dari keempat faktor di atas, sebenarnya faktor inilah yang paling mempengaruhi di antara keempat sebelumnya. Karena faktor inilah yang akan membawa dampak bagi komunikasi politik.

Baca juga : [prinsip-prinsip komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/prinsip-prinsip-komunikasi)

**Komunikasi Politik sebagai Kajian Ilmu Politik dan Ilmu Komunikasi**

Di dalam kajian Komunikasi Politik menghasilkan dua kajian ilmu yaitu Ilmu Politik dan Ilmu Komunikasi. Para ilmuwan atau pakar politik berpendapat bahwa Komunikasi Politik sebagai pembahasan yang menekankan pada sistem politiknya dengan ditinjau dari proses pembuatan dan pelaksanaan keputusan otoratitatif. Sedangkan menurut ilmuwan atau pakar komunikasi, Komunikasi Politik ini meliputi unsur-unsur untuk merumuskan suatu komunikasi politik yang efektif.

Istilah Komunikasi Politik sendiri telah populer sejak tahun 1960-an, namun studi-studi tentang komunikasi yang memuat unsur politik suda ada sejak lama. Seperti sudi propaganda perang dunia yang dilakukan Harold Lasswell pada tahun 1927 contohnya. Pada hakikatnya, Komunikasi Politik merupakan studi multidisipliner yang melibatkan beberapa cabang ilmu komunikasi dan politik.

Hal ini dapat ditinjau dari kajian Komunikasi Politik yang pada umumnya membahas hubungan antara proses komunikasi dan politik yang berlangsung dalam dunia politik. Namun, kesulitan dalam ilmu multidisipliner biasanya ditemukan pada keseimbangan penekanan ataupun perspektif dan penguasaan metodologi lintas ilmu.

**Manfaat Mempelajari Komunikasi Politik**

Jika kita mempelajari Komunikasi Politik, maka kita akan mendapat manfaatnya sebagai berikut :

* Kita akan memahami bagaimana para politisi itu berbahasa, sehingga kita tidak mengalami kesalahapahaman ketika mengartikan berita politik.
* Tidak terprovokator oleh berita-berita isu yang menggunakan bahasa Komunikasi Politik.
* Sebagai praktisi, kita dapat jadikan kajian ini sebagai kajian ilmu multidisipliner dan mempraktikan ke dalam kehidupan dengan baik dan benar.
* Agar kita tidak awam lagi soal politik yang mulai runyam di negara kita.

Ya, itulah beberapa ulasan tentang Komunikasi Politik yang dapat digunakan di dalam kehidupan kita sehari-hari khususnya di dunia politik yang mulai marak di dalam lingkungan masyarakat ini. Sebagai manusia, kita juga perlu memahami politik agar kita mengerti dan memahami bahwa politik itu bukanlah semata-mata sebagai kekuasaan, namun memiliki fungsi untuk mencapai kemufakatan bersama dalam menemukan tujuan bersama.

Contoh

**Lobi**

Di luar negosiasi, ada aktivitas lain dari kedua pihak untuk saling mempengaruhi. Tujuan aktivitas ini adalah agar satu pihak terpengaruh dan mau menerima apa yang menjadi keinginan pihak lain. Aktivitas ini dikenal dengan istilah lobbying. Lobbying merupakan bagian dari proses negosiasi yang tidak terpisahkan. Karena untuk mencapai kesepakatan dalam negosiasi, me-lobby ini ternyata lebih efektif meskipun terkadang cara yang mereka lakukan tidak bermoral. Secara umum istilah lobby mempunyai dua pengertian, yaitu ruang tunggu di gedung atau umum, dan kelompok yang cari muka untuk mempengaruhi anggota parlemen. Pengertian yang terakhir sering dikonotasikan negatif. Ketika masa rehat di ruang tunggu gedung parlemen, beberapa anggota ada yang membahas ulang materi sidang atau rapat. Pembahasan ini biasanya ada yang bertujuan untuk saling mempengaruhi sesama anggota parlemen dari fraksi lain, dalam berebut pengaruh ini, tentunya didasari oleh berbagai alasan, termasuk di dalamnya kepentingan pribadi, kelompok, atau partai.

Dengan demikian, pengertian tadi bisa diperluas lagi menjadi suatu kegiatan orang-orang yang berusaha mempengaruhi orang lain untuk suatu tujuan tertentu. Pengertian ini sedikit lebih ekstrim karena tujuannya adalah mempengaruhi orang lain. Pengertian ini berbeda dengan provokasi yang juga berusaha mempengaruhi atau untuk memancing suatu perbuatan yang mungkin dapat berakibat buruk bagi orang lain.

**Negosiasi**

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. Negosiasi memiliki dua arti, yaitu:

1. Proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain;
2. Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak-pihak yang bersangkutan.

Menurut Stephen Robbins dalam bukunya “ Organizational Behavior” ( 2001), negosiasi adalah proses pertukaran barang atau jasa antara 2 pihak atau lebih, dan masing-masing pihak berupaya untuk menyepakati tingkat harga yang sesuai untuk proses pertukaran tersebut. Sedang dalam komunikasi bisnis, negosiasi adalah suatu proses dimana dua pihak atau lebih yang mempunyai kepentingan yang sama atau bertentangan, bertemu dan berbicara untuk mencapai suatu kesepakatan.

Secara ringkas dapat dirumuskan, bahwa negosiasi adalah suatu proses perundingan antara para pihak yang berselisih atau berbeda pendapat tentang sesuatu permasalahan. d. Kaitan antara diplomasi, lobi, dan negosiasi Walaupun bentuknya berbeda, ketiganya ini merupakan sebuah keharusan yang harus dimiliki oleh seorang komunikator atau seseorang yang bekerja sabagi humas. Namun esensi Diplomasi, Lobi, dan Negosiasi mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai sesuatu target (objective) tertentu.

**Efektivitas Lobi Dan Negosiasi Dalam Memecahkan Masalah Setiap Konflik**

Seperti telah disinggung sebelumnya, bahwa negosiasi bisa saja terjadi apabila aktivitas Iobbying mendapat respon dari pihak lain. Jika pihak lain tidak menanggapi pendekatan yang anda lakukan, maka negosiasi tidak akan terjadi. Sebaliknya, negosiasi bisa terjadi karena adanya konflik, dan lobbying ada di dalamnya untuk mengurangi konflik. Anda sebagai pemuka masyarakat tentunya berkeinginan mendamaikan pihak-pihak yang bertikai. Dan anda pun mengundang dua pihak tersebut, untuk duduk bersama membicarakan duduk permasalahannya. Namun, kedua pihak tidak juga segera berdamai karena masing-masing pihak merasa pendapatnyalah uang benar.

Untuk mencegah meluasnya konflik yang berujung pada tindak kekerasan, anda mengutus seseorang yang dapat dipercaya dan netral. Biasanya anda pilih dari orang-orag terdekat anda. Utusan anda itu akan masuk ke salah satu pihak dan mencoba melakukan pendekatan persuasif atau dengan cara kekluargaan agar diperoleh informasi yang akurat mengenai masalah yang menjadi penyebab pertikaian. Utusan anda ini tidak melakukan negosiasi karena karena dia tidak mempunyai konflik dengn mereka, melainkan dia hanya menawarkan solusi kreatif pada masing-masing pihak.

**Proses Negosiasi dan Lobi Langkah-Langkah Negosiasi Yang Efektif.**

Dalam proses negosiasi dan lobi tentunya harus memiliki stragtegi atau teknik serta langkah-langkah yang efektif, agar sebuah proses negosiasi dan lobi tentunya berjalan sesuai dengan apa yang menjadi tujuan.

Strategi Dalam Bernegosiasi

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 negosiasi yang dapat kita Pilih, sebagai berkut :

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 mencapi 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 menetralisir 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.

Perangkap Dalam Negosiasi

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.
5. Proses Negosiasi dan Lobi, Berikut proses negosiasi :
6. Persiapan
7. Memulai langkah strategis
8. Diskusi dan komunikasi
9. Melakukan pengukuran :
10. Diri
11. Lawan
12. Situasi
13. Pengembangan strategi
14. Penutup dan kesepakatan
15. Pasca kesepakatan