Perspektif Bisnis, Politik dan Sosial Budaya Lobbi dan Negosiasi

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.

**Model Dua Interaksi**

Komunikasi yang bersifat interaktif adalah model komunikasi yang akurat. Yaitu komunikator dan komunikan mendefinisikan perilaku yang tepat serta menyepakati apa yang diharapkan oleh dua pihak. Ada empat tipe interaksi yang dihasilkan antara harapan dan perilakunya :

* Kesepakatan tinggi, ketepatan tinggi
* Kesepakatan tinggi, ketepatan rendah
* Kesepakatan rendah, ketepatan tinggi
* Kesepakatan rendah, ketepatan rendah

**Perspektif Bermedia**

*Lobbying* sering kali dilancarkan ketika simpul-simpul pertemuan belum tersedia. Para petugas yang bekerja di bidang kehumasan umumnya tidak cukup hanya menggunakan satu cara saja. Untuk memperoleh hasil optimal dari kegiatan publik relations diperlukan program yang memungkinkan terjadinya komunikasi tatap muka dengan masyarakat lingkungannya. Program tatap muka dapat diadakan dengan memanfaatkan alat bantu seperti :

* Penyelenggaraan pertunjukan kesenian
* Pameran
* Ceramah
* Pengaturan penyelenggaraan open house kepada masyakat

Dalam kegiatan *lobbying* apa yang disebut alat tersebut dapat disebut sebagai media *lobbying*. Pengertian media dalam *lobbying* tidak sebatas media cetak, elektronik, maupun maya. Media merupakan sarana untuk mengantarkan terjadinya komunikasi antar pribadi. Dalam lobi lebih mempunyai intensitas kedalaman, dan menyentuh aspek *feeling*. Masyarakat kita masih memandang pertemuan langsung sebagai sesuatu yang afdol dalam menjalin suatu hubungan. Hal tersebut didukung oleh feeling budaya dan agama.

**Perspektif Bisnis**

Ngobrol merupakan bentuk komunikasi yang sangat cair sehingga dapat mencakup materi yang sangat luas, tergantung dari kemauan pihak mengembangkannya. Inilah wilayah *lobbying* yang memiliki banyak potensi menuju penyamaan persepsi. Tanpa terasa masing-masing akan msuk ke wilayah kebutuhan dan di sanalah pejejkan suatu transaksi dimulai. Melalui ngobrol, *lobbying* memasuki kegiatan saling mempengaruhi. Kalau pada zaman dahulu terciptanya pasar ataws dasar bertemunya produsen dan konsumen mentransaksikan kebutuhan dengan ketersediaan, maka sekarang pasar tidak lagi dikendalikan oleh kebutuhan, justru lebih dominan dikendalikan oleh keinginan. Berkembangnya teknologi informasi menyebabkan interaksi antar manusia menjadi masif, percepatan transformasi informasi luarbiasa kelipatannya, dan yang paling unik media masa khususnya melalui kegiatan periklanan mampu menggiring keinginan manusia yang bersifat artificial. Era reformasi semakin menambah rumit proses penjualan. Kemajuan teknologi telekomunikasi berdampak pada semakin intensnya pengaruh iklan pada keputusan penjualan dan pembelian. Meskipun pendekatan marketing mix yang biasa dikena dengan istilah 4p (*product, price, promotion, dan place*) menjadi sedemikian maju akibat dari tuntutan kompleksitas pasar, menjalin kerjasama bisnis merupakan hal penting. Paradoksnya ketika menjalin kerja sama tentu ada kegiatan *lobbying* dengan tujuan jangan sampai ketahuan hanya menjual produk semata. Lobi adalah jembatan yang fleksible menghubungkan tercapainya tujuan manusia. Melalui lobi tulah kegiatan komunikasi dilancarkan. Pada akhirnya lobi melingkupi aneka bidang yang paling umum terjadi dalam dunia usaha.

**Perspektif Berkomunikasi**

Dalam perspektif ini *lobbying* merupakan kegiatan komunikasi di mana di antara komunikator dan komunikan saling mengirim pesan dan menerima pesan. Banyak buku how to yang berisi tentang bagaimana teknik berkomunikasi yang baik. Konsep tersbut cocok diterapkan dalam kegiatan lobi, karena esensi lobi adalah bagaimana memengaruhi orang lain sampai orang lain tidak menyadari kalau dipengaruhi. Strategi memengaruhi orang lain tersbut dibagi menjadi 9 :

* *Rational persuasion*
* *Inspirations appeals tactics*
* *Consultations tactics*
* *Ingratiation tactics*
* *Personal appeals tactics*
* *Exchange tactics*
* *Coalition tactics*
* *Pressure tactics*
* *Legitimizing tactics*
* Dalam menyelesaikan suatu perbedaan/pertentangan diperlukan dialog dan musyawarah melalui lobi dan negosiasi, meskipun adakalanya berlangsung alot & membutuhkan waktu relatif lama (lihat konflik Aceh yang berlangsung puluhan tahun).
* Dewasa ini proses lobimelobi ; baik di tingkat lokal, nasional maupun internasional yang serba global menjadi semakin penting, karena penggunaan kekuasaan yang sewenang-wenang atau kekerasan guna mendapatkan konsesi atau persetujuan tidak lagi dapat diterima atau dianggap llegitimate. Dalam hubungan inilah, maka lobi dan negosiasi dapat merupakan solusi bagi mencegah berkembangnya pertentangan-pertentangan yang terjadi di dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara, termasuk pergaulan internasional dalam orbit global.

A. Lobi dan Negosiasi Sebagai Suatu Konsep
* Melakukan lobi dan negosiasi harus sesuai dengan prinsip- prinsip, strategi, teknik, dan taktik, esensi dan fungsinya, oleh karena itu disebut sebagai suatu konsep. Untuk memahami konsep termaksud perlu mensiasati terlebih dahulu pengertian atau definisi dari lobi dan negosiasi.

1.Pengertian Lobi (Lobbying)
* Lobi adalah suatu upaya pendekatan yang dilakukan untuk mempengaruhi dengan tujuan kepentingan tertentu.Pada tahap lobi, pelobi tidak memutuskan. Lobi dilakukan dengan cara baik ataupun kini dengan cara tidak baik Menurut kamus Webster, Lobby atau Lobbying berarti: Melakukan aktivitas yang bertujuan mempengaruhi pegawai umum dan khususnya anggota legislatif dalam pembuatan peraturan.
* Menurut Advanced English & ndash; Indonesia Dictionary, Lobby atau Lobbying berarti: Orang atau kelompok yang mencari muka untuk mempengaruhi anggota Parlemen. Sedangkan Lobbyist berarti: Orang yang mencoba mempengaruhi pembuat undang-undang;. 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.
* Dalam tulisan ini istilah lobby atau Lobbying di Indonesia-kan menjadi Lobi, sedangkan istilah lobbyist di Indonesia-kan menjadi Pelobi, yaitu orang yang melakukan Lobi. Definisi Lobi dapat disusun sebagai Suatu upaya pendekatan yang dilakukan oleh satu pihak yang memiliki kepentingan tertentu untuk memperoleh dukungan dari pihak lain yang dianggap memiliki pengaruh atau wewenang dalam upaya pencapaian tujuan yang ingin dicapai

2. Pengertian Negosiasi
* Negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang pada mulanya memiliki pemikiran yang berbeda hingga pada akhirnya mencapai kesepakatan bersama. Negosiasi bisa terjadi karena adanya konflik dan lobbying ada didalamnya untuk mengurangi konflik.[[1]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=2925924465097756488#_ftn1)
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:
* 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; Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak-pihak yang bersangkutan. Secara ringkas dapat dirumuskan, bahwa Negosiasi adalah suatu proses perundingan antara para pihak yang berselisih atau berbeda pendapat tentang sesuatu permasalahan.

3. Esensi Lobi dan Negosiasi Walaupun bentuknya berbeda, Namur esensi Lobi dan Negosiasi; mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai sesuatu target (objective) tertentu. Lobi-lobi atau negosiasi harus diperankan oleh Pelobi (Lobyiest) yang mahir dan mempunyai kemampuan berkomunikasi yang tinggi (komunikabilitas). Hanya saja ;Negosiasi merupakan suatu proses resmi atau formal. Sedangkan Lobi merupakan bagian dari Negosiasi atau dapat pula dikatakan sebagai awal dari suatu proses Negosiasi.

4. Lobi sebagai awal Negosiasi
* Dewasa ini upaya lobi-melobi bukan lagi monopoli dunia politik dan diplomasi, tetapi juga banyak dilakukan para pelaku bisnis, selebritis dan pihak-pihak lain termasuk PNS rendahan. Istilah Lobi yang berarti teras atau serambi ataupun ruang depan yang terdapat pada suatu bangunan atau hotel-hotel yang dijadikan sebagai tempat duduk tamu-tamu. Sambil duduk-duduk dan bertemu secara santai, seraya berbincang-bincang untuk membicarakan sesuatu mulai dari hal yang ringan-ringan sampai kepada masalah politik dan pemerintahan dalam negeri bahkan luar negeri, baik dalam rangka pendekatan awal sebelum pelaksanaan negosiasi maupun secara berdiri sendiri untuk kepentingan lobi itu sendiri.
* Biasanya lobi-lobi dilakukan sebagai pendekatan dalam rangka merancang sesuatu perundingan. Apabila lobi berjalan mulus diyakini akan menghasilkan perundingan yang sukses.

5. Negosiasi sebagai suatu Fungsi dan Sarana
* Istilah Negosiasi sebenarnya berawal dari dunia diplomasi yaitu dunia yang digeluti oleh para diplomat (Dubes, Duta, Kuasa Usaha, Konsul, dan lainlain) dalam melakukan kegiatan sesuai kepentingan negaranya di negara mana mereka bertugas.
* Jadi, negosiasi adalah merupakan salah satu fungsi utama dari para Diplomat. Oleh karena itu, dalam pergaulan internasional hampir setiap negara menempatkan diplomat-diplomatnya di negara-negara sahabat. Meskipun istilah dan praktik negosiasi berawal dari dunia diplomasi, namun dewasa ini sudah menjadi sarana pada berbagai aspek kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara, baik dalam dimensi eksternal maupun dimensi domestik.
Kata kunci Negosiasi; persetujuan yang dapat diterima oleh para pihak”. Kata kunci ini berlaku bagi segala macam Negosiasi, seperti:
a. Negosiasi diplomatik
b. Negosiasi perdagangan internasional (bilateral maupun multilateral)
c. Negosiasi global (seperti negosiasi sengketa utara – selatan)
d. Negosiasi antara buruh dan majikan
e. Negosiasi antara penjual dan pembeli
f. Negosiasi antara dua korporasi yang ingin melakukan merger atau aliansi strategik.
g. Negosiasi pembentukan joint venture
h. Negosiasi mengenai investasi langsung (direct investment)
i. Negosiasi pilkada
j. Negosiasi pemenangan tender, dan sebagainya.

6. Prinsip, Strategi, Teknik, dan Taktik Lobi dan Bernegosiasi
* Lobi memiliki beberapa karakteristik yaitu bersifat informal dalam berbagai bentuk, pelakunya juga beragam, dapat melibatkan pihak ketiga sebagai perantara, tempat dan waktu fleksibel dengan pendekatan satu arah oleh pelobi.
* Ada beberapa cara untuk melakukan lobi baik yang legal maupun ilegal, secara terbuka maupun tertutup/rahasia, secara langsung ataupun tidak langsung. Sebagai contoh: upaya penyuapan dapat dikategorikan sebagai lobi secara langsung, tertutup dan ilegal. Lobi semacam ini jelas melanggar hukum, namun karena bersifat tertutup/rahasia, agak sulit untuk membuktikannya (contoh: kasus-kasus lobi pemenangan tender dengan pendekatan gula-gula/wanita, seperti yang sering diberitakan diberbagai mass media).

B. Modal dan Model Negoisasi

1. Modal Negosiasi a. Menurut sejumlah ilmuwan Sosial, yaitu: French dan Roven, Baldridge dan Kanter dalam Mufid A. Busyairi, (1997). Ada beberapa sumber kekuatan dalam melakukan Negosiasi, yaitu:
1) otoritas,
2) informasi dan keahlian,
3) kontrol terhadap penghargaan,
4) kekuatan memaksa dengan kekerasan,
5) aliansi dan jaringan,
6) akses terhadap dan kontrol kepada agenda,
7) mengendalikan tujuan dan simbol-simbol, dan
8) kekuatan personal.
* Di samping delapan modal tersebut di atas, sebelum menetapkan aktor/pelobi/perunding, tempat dan waktu perundingan, pendekatan dan target. Keberhasilan Lobi adalah merupakan modal yang tidak kalah pentingnya. Strategi, teknik dan taktik Negosiasi yang telah dirancang dengan baik dengan memenuhi prinsip-prinsip bernegosiasi adalah juga merupakan modal yang dapat menentukan keberhasilan Negosiator dalam bernegosiasi, termasuk di dalamnya kemampuan berkomunikasi.

Strategi yang dimaksud adalah:
1) Negosiator harus tahu persis target (objective) yang ingin dicapai.
2) Negosiator harus memiliki wewenang untuk melakukan negosiasi.
3) Negosiator harus mendalami masalah-masalah yang dirundingkan dengan baik.
4) Negosiator harus mengenali mitra rundingnya dengan baik.
5) Negosiator harus memahami hal-hal yang prinsip dan bukan prinsip.

2. Model negosiasi
Model Pendekatan Negosiasi Belajar dari banyak kasus Negosiasi yang pernah terjadi menunjukkan adanya dua model pendekatan negosiasi, yaitu:

a. Model Pendekatan Kooperatif
Model pendekatan ini disebut juga model Pemecahan Masalah Bersama atau Model Menang-menang;. Menurut Schoonmaker (1989) yang dikutip Mufid A. Busyairi (1997), Negosiasi Menang-menang layak dilakukan jika masalah yang dinegosiasikan menyangkut kepentingan bersama dan antar pihak yang bernegosiasi terdapat hubungan saling percata mempercayai.

Oleh karena itu, tindakan yang disarankan oleh Thorn (dalam Mufid A. Busri, 1997) yang perlu dilakukan dalam negosiasi menang-menang adalah:
1) memastikan bahwa pihak lain memilih model menang-menang (bukan mau menang sendiri),
2) mengenali masalah yang dihadapi (tidak membahas pemecahan sebelum mengenal masalah),
* 3) menangani masalah yang berpotensi mempunyai pemecahan yang menghasilkan menang-menang.
4) saling membagi informasi,
5) memberi tanda-tanda positif kepada pihak lain seperti memberi hadiah-hadiah,
6) menghindari sikap bertahan dan memberikan persetujuan jika iklimnya sesuai,
7) menghindari sedapat mungkin pendekatan legalistik.
Negosiasi menang-menang adalah merupakan model negosiasi yang lebih besar peluang keberhasilannya bila dibanding dengan negosiasi menang-kalah (lihat peristiwa Aceh!). Kemenangan yang diperoleh adalah kemenangan bersama, karena pemecahan yang dihasilkan mengacu kepada fokus interes bersama bukan berdasar pada posisi masing-masing pihak.

b. Model Pendekatan Kompetitif
Model ini sering juga disebut dengan istilah model pendekatan menang-kalah”. Menurut Thorn yang dikutip oleh Mufid A. Busyairi (1997), untuk memenangkan negosiasi model menang-kalah agar menempuh 4 (empat) langkah:
1) menjelaskan komitmen kita secara tegas tentang apa yang kita inginkan.
2) menunjukkan akibat-akibat yang akan terjadi jika keinginan tersebut tidak tercapai.
3) menghadang lawan untuk mencapai keinginannya.
4) Menunjukkan jalan keluar yang bisa menyelamatkan muka lawan dengan menawarkan konsesi penghibur.

Model menang-kalah ini tidak selalu dalam bentuk kekerasan seperti menggunakan ancaman, teror, pembunuhan sampai dengan perang dan/atau kekerasan lainnya. Model menang-kalah apabila telah menjadi pilihan menandakan adanya sikap bahwa pihak lawan tidak bisa diajak berkawan (kawan bermasyarakat, bernegara dan berpolitik) tetapi telah menempatkan lawan negosiasi sebagai musuh atau sebagai pihak yang dikuasai. Cara negosiasi dengan kekesaran dapat dicermati dalam film;Goodfather; karya Puzo. Dengan menggenggam sepucuk senapan yang sudah dikokang dengan menodongkan arah kepala, sang aktor berkata akan saya berikan tawaran yang tidak bisa anda tolak. Anda tandatangani atau otak Anda akan berceceran di atas kontrak ini. Memang negosiasi model menang-kalah tidak efisien dan sering tidak menghasilkan apa-apa karena tidak mampu menggunakan peluang yang ada untuk keuntungan bersama.

C. Praktik Lobi dan Negosiasi: Beberapa Kasus
Beberapa kasus pertentangan yang dimulai dari perbedaan kepentingan sampai pada pertentangan politik tingkat lokal, nasional dan internasional dapat diselesaikan melalui lobi atau negosiasi, baik secara kooperatif maupun kompetitif di antaranya adalah:
1.Kasus Pilkada Pada tahun 2000, sekitar bulan April di salah satu kabupaten di Pulau Sumatera melangsungkan pesta demokrasi, yaitu pemilihan Bupati/Wakil Bupati daerah setempat (belum pemilihan langsung). Lobi-lobi dan negosiasi antara para calon dengan partai politik sebagai perahu tumpangan dan para anggota DPRD sebagai pemilik suara (one man one vote) berlangsung “dahsyat”. Berbagai pendekatan dilakukan; mulai dari lobi-lobi ringan dengan memberikan bingkisan lebaran kepada para anggota Dewan, sampai dengan perundingan-perundingan yang berat, seperti: money politic yang bervariasi;one man two hundred; one man one car; pilih kuda atau kijang (di teror atau menerima hadiah mobil kijang), melakukan pendekatan paksa yaitu memboyong anggota Dewan yang diperkirakan akan memilih calon lainnya kalau tidak boleh dikatakan mengkerangkeng” yang dikenal dengan istilah “serangan fajar”. Bentuk/model pendekatan manapun yang dipakai oleh para Tim Sukses dari masing-masing calon, kesemuanya adalah terpulang kepada kemampuan berkomunikasi yang komunikabilitas. Hanya saja teknik yang digunakan ada yang bersifat kooperatif dan ada pula yang kompetitif yaitu dengan menghalalkan segala cara; pokoknya menang (terpilih menjadi Bupati/Wakil Bupati). Pada akhirnya calon yang kurang efektif dalam lobi-melobi dan bernegosiasi akan tersingkir, walaupun oleh masyarakat calon yang menang bukanlah calon yang tepat dan tidak berbobot atau tidak pantas untuk memimpin daerah. Tetapi kalau sudah terpilih oleh anggota Dewan Yang Terhormat (sekarang pemilihan langsung) mau apa lagi. –Garbage in Garbage out;, kalau yang terpilih berkualitas sampah, kepemimpinannya juga seperti sampah.

2. Kasus-kasus Pemberontakan
Dalam Negeri Sepanjang sejarah telah beberapa kali terjadi pemberontakan yang bertujuan ingin melepaskan diri dari NKRI dan merdeka (mendirikan negara sendiri), seperti: RMS di Maluku; Permesta di Sulawesi Utara; PRRI di Sumatera Brat; GAM di Aceh, dan OPM di Papua. Selain itu ada pula pemberontakan yang bertujuan mengganti ideologi Pancasila (DI/TII dan G.30.S/PKI). Namun mengapa perbedaan dan pertentangan yang melahirkan pemberontakan dapat terjadi, jawabannya boleh jadi karena kegagalan lobi dan negosiasi. Walaupun peristiwa pemberontakan tersebut berhasil ditumpas dengan senjata dalam arti penyelesaiannya menggunakan pendekatan menang-kalah (kompetitif). Sebagai contoh, bahwa Gerakan Aceh Merdeka (GAM) setelah beberapa tahun dilakukan penumpasan dengan angkat senjata oleh TNI/Polri namun tidak tuntas, kemudian dilakukan lobi-lobi dan perundingan/negosiasi yang pada akhirnya menghasilkan persetujuan (MOU Helsinki) yang saling menguntungkan (menang-menang) suatu pendekatan kooperatif. Pendekatan kooperatif dilakukan, karena selain penerapan pendekatan kompetitif dengan memerangi GAM (yang mendapat bantuan LN?) dirasa kurang efektif juga memang cara-cara kekerasan tidak disukai oleh dunia internasional.

3. Kasus Perang Dingin Amerika Serikat – Uni Soviet Ketika Perang Dingin antara Amerika Serikat dan Uni Soviet memuncak dan akan berubah menjadi Perang Terbuka, karena Presiden Uni Soviet mengancam akan mengangkat senjata (Perang Terbuka). Untuk menjawab tawaran berdasarkan ancaman senjata yang diperkirakan tidak akan menguntungkan Amerika, Presiden J.F. Kennedy menggertak dengan berkata: “I can’t loose ! Why ? I will tell you why. Becaouse I have knowledge, Courage and enthuasm” Dengan gertakan tersebut telah membuat dan memudarkan keinginan Soviet untuk berperang secara terbuka. Perang Terbuka tidak terjadi. Dalam kasus ini menggunakan model kompetitif (menangkalah) yaitu pihak yang menang adalah Amerika karena Perang Terbuka tidak terjadi. Namun tidak demikian halnya dengan sengketa AS dan Irak. Dalam kasus ini jelas terlihat betapa penting arti sebuah lobi. Memang di Era Globalisasi sekarang ini, kalau sesuatu perbedaan/pertikaian tidak dapat diselesaikan melalui perundingan dengan lobi-lobi yang menyakinkan, niscaya akan terjadi lagi Perang Dunia III atau setidaknya akan terulang Perang Irak (Perang Teluk) dan/atau interpensi/teror-teror lainnya. E. Penutup Setelah memahami konsep Lobi dan Negosiasi serta mencermati dan mensiasati kasus-kasus/peristiwa-peristiwa tentang beberapa perbedaan/ pertentangan dan persengketaan dalam pergaulan di tingkat lokal, nasional, dan internasional, maka dirasakan bahwa “Konsep lobi, dan negosiasi sudah menjadi suatu keharusan global; kalau tidak boleh dikatakan sebagai suatu kemutlakan[2]

* [[1]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=2925924465097756488" \l "_ftnref1" \o ") https://komunikasikomunikan.wordpress.com/2013/08/22/lobi-negosiasi/

* [[2]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=2925924465097756488" \l "_ftnref2" \o ") <http://belajarkomunikasi2009.blogspot.co.id/2010/04/lobby-dan-negosiasi.html>

**KOMUNIKASI POLITIK DAN STRATEGI NEGOSIASI DALAM PERDAMAIAN DENGAN DIN MINIMI**

Top of Form



Bottom of Form

Oleh: Achmad Ilham Zubairi

Email: ilhamzubairi@gmail.com

**Abstrack**

Hadirnya sebuah Negara adalah bentuk dari persamaan visi dan misi untuk jalan bersama, baik dari segi pandang kehidupan, kesetaraan hak dan kewajiban, bahkan kebebasan dalam melakukan tidakan. Namun dari pada itu, banyak hal yang juga sepantasnya untuk diperhatikan seperti batasan yang tidak boleh dilanggar oleh warga negaranya atau masyarakat yang hidup dalam lingkup Negara tersebut. Terkait dengan sebuah kenyamanan yang ditawarkan oleh beberapa bagian penting dari sebuah Negara adalah hal yang wajib dijaga, tidak mungkin orang dengan bebas melakukan kejahatn yang saling mengancam, menganggu, mengusik satu dengan yang lain.

Focus dari pembahasan yang akan dipaparkan di bawah ini, adalah sebuah bentuk protes yang dilakukan oleh satu kelompok yang tergabung atau yang hidup di daerah Nangroe Aceh Darussalam. Bentuk tindakan protes yang tergolong menyusahkan beberapa masyarakt disekitarnya menjadikan sebuah hujatan yang sudah sewajarnya dihentikan oleh pihak keamanan. Din Minimi adalah salah seorang yang menjadi pimpinan dari kelompok gerakan penentang atas keputusan pemerintah sekitar, namun tindakan tersebut telah disudahi dengan adanya tindakan dari beberapa pihak dalam menjalankan teknik komunikasi yang baik. Tanpa menjalar atau melahirkan konflik baru pihak yang melakukan komunikasi tersebut, dinilai berhasil yakni dengan membawa Din Minimi kepada sebuah pemikiran kesadaran bahwa damai dengan memaparkan tuntutan yang minta. Termasuk dalam keseluruhannya menyangkut tentang kesejahteraan dan keadilan bagi masyarakat di daerahnya.

*Kata Kunci: Diplomasi, Lobi, dan Negosiasi, Konflik Aceh, Din Minimi.*

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang Masalah**

Komunikasi sebagai esensi dasar manusia yang tidak bisa dipungkiri bahwa manusia adalah makhluk individu, dan sebuah konsekwesinya adalah manusia akan berusaha memenuhi kebutuhan dan kepentingan dirinya serta kelompoknya. Melalui komunikasi manusia membangun diri dan lingkungannya, melalui komunikasi peradaban manusia lebih maju dan berkembang sebaliknya melalui komunikasi pula peradaban manusia mengalami kemunduran. Komunikasi politik pada dasarnya merupakan bagian dari, dan dipengaruhi oleh, budaya politik suatu masyarakat. Pada saat yang sama komunikasi politik juga dapat melahirkan, memelihara dan mewariskan budaya politik. Sehingga dengan memperhatikan struktur pesan serta pola-pola komunikasi politik yang diperankannya, maka dapat dianalisis budaya politik suatu masyarakat.

Gerakan Aceh Merdeka (GAM) merupakan salah satu bagian sejarah yang mewarnai dinamika pendewasaan di Indonesia. GAM diproklamirkan pada tanggal 4 Desember 1976 oleh Hasan Tiro. Sebenarnya GAM sendiri sebagai wahana pergerakan baru didirikan pada 20 Mei 1977. Namun Hasan Tiro sendiri memilih hari lahir GAM adalah pada tanggal yang disebut paling awal, disesuaikan dengan proklamasi kemerdekaan Aceh Sumatera. Proklamasi ini dilangsungkan di Bukit Cokan, pedalaman Kecamatan Tiro, Pidie. Prosesi ini dilakukan secara sederhana, dilakukan di suatu tempat yang tersembunyi, menandakan bahwa awal-awalnya, gerakan ini adalah gerakan bawah tanah yang dilakukan secara diam-diam.

Tujuan berdirinya gerakan ini lebih mengarah terhadap konsepsi tujuan negara yang diajukan oleh Imanuel kant bahwa negara berfungsi memberikan kebebasan memperoleh hak dan kewajiban bagi warga negaranya. Dalam hal ini kultur masyarakat Aceh yang islami memberikan ruh ideologis dalam membentuk Negara Aceh Merdeka yang dinaungi atas payung teokrasi. Yang mana menjadikan kedaulatan satu-satunhya berada di tangan Tuhan (Allah SWT).

Terkait dengan hal ini, Nangroe Aceh tidak pernah lepas dari sebuah ancaman yang merugikan serta mengganggu ketenangan. Kejadian akhir kemaren telah ramai di perbincankan adalah satu  sosok  yang disandarkan pada sebuah tindakan kekerasan, baik ancaman perampokan bahkan sampai tindakan yang menghilangkan nyawa manusia jika ada yang melawannya. Din Minimi dianggap sebagai orang yang telah melanggar hukum, namun dalam pencarian dirinya sangat memakan waktu yang lama dan meskipun diakhir cerita kepala BIN mampu melakukan komunikasi dan negosiasi kepadanya.

**Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, untuk mengetahui komunikasi politik dan strategi negosiasi menuju perdamaian dengan Din Minimi.

**Pembatasan Masalah**

Untuk menghindari ruang lingkup penelitian yang terlalu luas sehingga dapat meluasnya pembahasan penelitian, maka penulis membatasi masalah yang akan diteliti. adapun pembatasan masalah tersebut adalah sebagai berikut: komunikasi politik dan strategi negosiasi menuju perdamaian dengan Din Minimi.

**Tujuan Penelitian**

Ada beberapa tujuan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui komunikasi politik dan strategi negosiasi menuju perdamaian dengan Din Minimi.
2. Untuk mengetahui bentuk komunikasi politik dan strategi negosiasi menuju perdamaian dengan Din Minimi.

**Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian, yaitu:

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan penulis mengenai diplomasi dan negosiasi sebagai salah satu kajian dalam ilmu komunikasi
2. Secara akademis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi akademis dalam ilmu komunikasi bidang studi diplomasi dan negosiasi, khususnya mengenai komunikasi politik dan strategi negosiasi menuju perdamaian dengan Din Minimi.
3. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang positif dan bermanfaat bagi pemerintah indonesia untuk melakukan negosiasi mengenai hal yang bersangkutan sesuai dengan judul dan tema penelitian.

**BAB II**

**KARANGKA TEORI**

**Hubungan Antara Diplomasi, Lobi, dan Negosiasi**

Sebelum diskusi tentang hubungan antara diplomasi, lobi, dan negosiasi lebih jauh. Maka, alangkah baiknya jika kita kaitkan dengan ilmu komunikasi. Salah satunya adalah public relations (PR), banyak definisi yang menjelaskannya diantaranya adalah seperti yang diungkapkan oleh Institute of PR (Zaenal Abidin) menyebutkan praktek PR sebagai disiplin ilmu dan serangkaian uusaha untuk menjaga reputasi dengan tujuan memperolah pengertian atau pemahaman dan dukungan serta mempengaruhi opini dan perilaku. Definisi PR seperti dikutip Rhenald kasali (1994) dari John E.Marston menyebutkan bahwa “Public Relations is planned, persuasive communication designed to influence significant public”. Berikut ini penjelasan tentang Diplomasi, Lobi dan Negosiasi.

**Diplomasi**

Diplomasi berasal dari kata Yunani “diploun” yang berarti “melipat”. Menurut the Chamber’s Twenthieth Century Dictionary, diplomasi adalah “the art of negotiation, especially o treaties between states; political skill.” (seni berunding, khususnya tentang perjanjian di antara negara-negara; keahlian politik). Di sini, yang pertama menekankan kegiatannya sedangkan yang kedua meletakkan penekanan seni berundingnya. Ivo D. Duchachek bependapat, “Diplomasi biasanya didefinisikan sebagai praktek pelaksanaan politik luar negeri suatu negara dengan cara negosiasi dengan negara lain. Tetapi diplomasi kadang-kadang dihubungkan dengan perang. Oleh karena itulah Clausewitz, seorang filolsof Jerman, dalam pernyataannya yang terkenal mengatakan bahwa perang merupakan kelanjutan diplomasi melalui sarana lain. Dalam mengkaji definisi-definisi yang telah disebut di atas, beberapa hak tampak jelas. Pertama, jelas bahwa unsur pokok diplomasi adalah negosiasi. Kedua, negosiasi dilakukan untuk mengedepankan kepentingan negara. Ketiga, tindakan-tindakan diplomatik diambil untuk menjaga dan memajukan kepentingan nasional sejauh mungkin bisa dilaksanakan dengan sarana damai.

Secara politik, tujuan diplomasi adalah untuk mencapai tujuan-tujuannya secara damai. Secara ekonomi, tujuan diplomasi adalah untuk mengamankan kepentingan ekonomi itu sendiri. Secara ideologis, tujuan diplomasi dalah untuk melestarikan sistem politik, ekonomi, dan sosial dalam suatu negara, mencoba menyebarkan sistem-sistem suatu negara ke negara lain, dan untuk menghalangi penyebaran sistem politik, ekonomi, dan sosial negara saingannya. Definisi di atas tadi mengungkapkan beberapa hal yang penting sehubungan dengan tujuannya. Kautilya menekankan empat tujuan utama diplomasi yaitu acquisition (perolehan), preservation (pemeliharaan), augmentation (penambahan), dan proper distirbution (pembagian yang adil).

**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.

**Model Hubungan Antara Diplomasi, Lobi, Dan Negosiasi**

Diplomasi merupakan seni berunding, seni berembuk, cara menyampaikan suatu pesan atau tujuan melalui pembicaraan atau perundingan. Diplomasi dapat dilakukan secara resmi (formal) maupun tidak resmi (non formal). Seni berdiplomasi tegantung kepada kemampuan individual seorang diplomat, intinya adalah negosiasi itu sendiri. Bila dikaitkan dengan kegiatan negosiasi, negosiasi adalah merupakan salah satu fungsi utama dari para Diplomat. Oleh karena itu, dalam pergaulan internasional hampir setiap negara menempatkan diplomat-diplomatnya di negara-negara sahabat. Meskipun istilah dan praktik negosiasi berawal dari dunia diplomasi, namun dewasa ini sudah menjadi sarana pada berbagai aspek kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara, baik dalam dimensi eksternal maupun dimensi domestik.

Negosiasi juga terdapat dua model, yaitu :

1. Negosiasi distributif (kompetitif), negosiasi ini lebih menekankan pada prinsip kalah dan menang bagi kedua belah pihak yang terlibat pada kegiatan negosiasi. Tidak peduli terhadap kepentingan atau kepuasan orang lain; mengorbankan orang lain, dan berorientasi pada hubungan jangka pendek. Ciri-ciri negosiator distributif antara lain :
2. Tawaran awal tidak masuk akal (ekstrem)
3. Kewenangan terbatas
4. Mempermainkan emosi lawan
5. Pantang memperlihatkan kelemahan
6. Hampir tidak memberikan kelonggaran
7. Mengabaikan batas waktu
8. Negosiasi integratif (kooperatif), negosiasi ini lebih mengedepankan prinsip menang dan menang antara kedua belah pihak yang terlibat pada kegiatan negosiasi. Kegiatan ini lebih memperhatikan kepentingan dan kepuasan orang lain dan berorientasi pada hubungan jangka panjang. Adapun ciri-ciri negosiator integratif antara lain:
9. Menyesuaikan diri dengan kebutuhan orang lain
10. Mencari titik temu dari setiap perbedaan
11. Menyelaraskan setiap perbedaan.

Lobi memiliki beberapa karakteristik yaitu bersifat informal dalam berbagai bentuk, pelakunya juga beragam, dapat melibatkan pihak ketiga sebagai perantara, tempat dan waktu fleksibel dengan pendekatan satu arah oleh pelobi. Ada beberapa cara untuk melakukan lobi baik yang legal maupun ilegal, secara terbuka maupun tertutup/rahasia, secara langsung ataupun tidak langsung. Sebagai contoh: upaya penyuapan dapat dikategorikan sebagai lobi secara langsung, tertutup dan ilegal. Lobi semacam ini jelas melanggar hukum, namun karena bersifat tertutup/rahasia, agak sulit untuk membuktikannya (contoh: kasus-kasus lobi pemenangan tender dengan pendekatan gula-gula/wanita, seperti yang sering diberitakan diberbagai mass media).

**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

**BAB III**

**ANALISA DAN PEMBAHASAN**

**Pengrtian GAM**

Gerakan Aceh Merdeka, atau GAM adalah sebuah organisasi (yang dianggap separatis) yang memiliki tujuan supaya Aceh, yang merupakan daerah yang sempat berganti nama menjadi Nanggroe Aceh Darussalam lepas dari Negara Kesatuan Republik Indonesia. Konflik antara pemerintah RI dan GAM yang diakibatkan perbedaan keinginan ini telah berlangsung sejak tahun 1976 dan menyebabkan jatuhnya hampir sekitar 15.000 jiwa. Gerakan ini juga dikenal dengan nama Aceh Sumatra National Liberation Front (ASNLF). GAM dipimpin oleh Hasan di Tiro selama hampir tiga dekade bermukim di Swedia dan berkewarganegaraan Swedia. Pada tanggal 2 Juni 2010, ia memperoleh status kewarganegaraan Indonesia, tepat sehari sebelum ia meninggal dunia di Banda Aceh.

**Asal Mula Terbentuknya GAM**

Gerakan Aceh Merdeka (GAM) merupakan salah satu bagian sejarah yang mewarnai dinamika sejarah di Indonesia. GAM diproklamirkan pada tanggal 4 Desember 1976 oleh Hasan Tiro. Sebenarnya GAM sendiri sebagai wahana pergerakan baru didirikan pada 20 Mei 1977. Namun Hasan Tiro sendiri memilih hari lahir GAM adalah pada tanggal yang disebut paling awal, disesuaikan dengan proklamasi kemerdekaan Aceh Sumatera. Proklamasi ini dilangsungkan di Bukit Cokan, pedalaman Kecamatan Tiro, Pidie. Prosesi ini dilakukan secara sederhana, dilakukan di suatu tempat yang tersembunyi, menandakan bahwa awal-awalnya, gerakan ini adalah gerakan bawah tanah yang dilakukan secara diam-diam.

Bersamaan dengan proklamasi kemerdekaan, Hasan Tiro juga mengumumkan struktur pemerintahan Negara Aceh Sumatera. Akan tetapi, kabinet tersebut belum berfungsi hingga pertengahan 1977, persoalannya adalah karena para anggota kabinet pada umumnya masih berbaur dengan masyarakat luas untuk kampanye dan persiapan perang gerilya. Kabinet Negara Aceh Sumatera baru dapat melaksanakan sidang pertamanya pada 15 Agustus 1977. Sedangkan upacara pelantikan dan pengumpulan anggota kabinet dilaksanakan pada 30 Oktober 1977 di camp Lhok Nilam pedalaman Tiro, Pidie. Kabinetnya sendiri pada waktu itu, hanyalah terdiri dari beberapa orang saja, yaitu: Presiden (Hasan Muhammad Tiro), Perdana Menteri (Dr.Muchtar Hasbi), Wakil Perdana Menteri (Teungku Ilyas Leube), Menteri Keuangan (Muhammad Usman), Menteri Pekerjaan Umum (Ir.Asnawi Ali), Menteri Perhubungan (Amir Ishak BA), Menteri Sosial (Dr.Zubir Mahmud) dan Menteri Penerangan (M. Tahir Husin).

Latar belakang kelahiran dan motif-motif yang melahirkan GAM tidaklah sama dengan kelahiran manusia yang bisa dipastikan dari satu sebab tunggal, yakni proses prokreasi, maka kelahiran GAM sebagai sebuah peristiwa tidak disebabkan faktor yang tunggal namun multifaktor. Terdapat berbagai pendapat yang telah menjelaskan beberapa hal yang menjadi kausa peristiwa ini, diantaranya: GAM merupakan lanjutan perjuangan atau setidaknya terkait Darul Islam (DI) Aceh yang sebelumnya pernah meletus pada 1950-an. Tesis ini, didukung oleh Isa Sulaiman yang menilai keterkaitan GAM dangan DI, karena persoalan DI tidak diselesaikan secara tuntas.

Dukungan para tokoh DI pada awal lahirnya GAM memperkuat tesis bahwa ada yang belum selesai pada upaya integrasi yang dibangun oleh Sukarno untuk menyelesaikan pemberontakan DI/TII Daud Beureueh. Dalam hal ini GAM mewarisi atas ideologi DI/TII sehingga isu utama dari adanya pemberontakan ini yakni dalam rangka menjunjung tinggi hak dan kewajiban warganya (tujuan negara menurut Imanuel Kant) yang notabennya berbudaya islam sehingga perlulah adanya suatu wadah islam di wilayah Aceh khususnya. Hal ini bisa terlihat dengan fakta bahwa meskipun Aceh belum terbentuk dalam tanah kenegaraan namun Aceh diberikan hak khusus untuk membentuk sistem syariat islam dalam wilayahnya oleh NKRI.

Faktor ekonomi, yang berwujud ketidakadilan dan ketimpangan ekonomi antara pusat dengan daerah. Pemerintahan sentralistik Orde Baru menimbulkan kekecewaan berat terutama di kalangan elite Aceh. Pada era Soeharto, Aceh menerima 1% dari anggaran pendapatan nasional, padahal Aceh memiliki kontribusi 14% dari GDP Nasional. Terlalu banyak pemotongan yang dilakukan pusat yang menggarap hasil produksi dari Aceh. Sebagian besar hasil kekayaan Aceh dilahap oleh penentu kebijakan di Jakarta. Meningkatnya tingkat produksi minyak bumi yang dihasilkan Aceh pada 1970-an dan 1980-an dengan nilai 1,3 miliar US Dolar tidak memperbaiki kehidupan sosial ekonomi masyarakat Aceh.

Meskipun faktor ekonomi memang berpengaruh terhadap lahirnya GAM. Tetapi hal ersebut hanya merupakan salah satu dari sekian banyak kromosom yang dikandung sel sperma yang akan membuahi sel telur, hingga akhirnya melahirkan GAM. Kalau permasalahannya hanya faktor ekonomi, maka tuntutannya tidak akan kemerdekaan. Faktor ekonomi pasti akan diselesaikan dengan tuntutan yang bisa menghasilkan keuntungan ekonomi bagi pihak Aceh. Sel sperma yang sesungguhnya dalam kelahiran GAM adalah ketidakadilan yang dirasakan oleh pihak Aceh. Sel ketidakadilan ini berisi kromosom yang berupa ketidakadilan di bidang ekonomi, politik, dan berbagai ketidakadilan lainnya. Faktor ketidakadilan inilah yang merupakan faktor ketiga dari sebab kelahiran GAM.

Sel telur yang siap dibuahi dalam kelahiran GAM adalah identitas keAcehan yang dimiliki secara kuat dan mendalam oleh bangsa Aceh. Hasan Tiro meyakni bahwa Aceh merupakan identitas tersendiri, yang memiliki sejarah dan jati diri yang kuat. Oleh karenanya, kedaulatan Aceh yang sudah dimiliki ratusan tahun yang lalu harus dikembalikan. Telah nyata bahwa bangsa Aceh memiliki kebanggaan atas dirinya sebagai bangsa yang tidak mudah tunduk, atau mempunyai harga diri yang tinggi. Memiliki keyakinan bahwa bangsanya adalah bangsa pejuang, yang tidak boleh direndahkan oleh pihak luar. Bangsa yang memiliki pahlawan-pahlawan yang pantang menyerah dan siap berkorban untuk kepentingan negerinya. Bangsa yang memiliki cita-cita mati mulia dalam keadaan syahid. Semua gambaran atas dirinya yang bisa terrefleksikan dalam hikayat perang sabil. Identitas ini semakin diperkuat dengan berbagai ketidakadilan yang ada dan sikap meng-kaphe-kan orang non Aceh, terutama orang Jawa, sebagai kolaborator penguasa Indonesia atas tanah Aceh.

Bertemunya sel sperma dan sel telur ini, menghasilkan janin nasionalisme dalam rahim sejarah. Nasionalisme Aceh akhirnya mencuat ke permukaan, baik dalam bentuk paling moderat ke arah referendum penentuan nasib sendiri (yang kemungkinan besar memilih opsi kemerdekaan) hingga jalan radikal berupa separatisme. Nasionalisme Aceh sangat terhubung dengan kekecewaan luar biasa atas Jakarta. Nasionalisme ini sendiri sebenarnya dimunculkan oleh kegagalan Indonesia dalam menguraikan konsepsi kebangsaannya. Ditambah dengan penguasaan atas sumber daya politik dan ekonomi Aceh, terlebih kelak ketika diberlakukannya Daerah Operasi Militer (DOM) yang represif. Nasionalisme Aceh menguat menjadi satu pikiran sederhana: Indonesia adalah common enemy bagi rakyat Aceh.

Analisis tentang faktor kelahiran GAM yang disebabkan oleh munculnya Nasionalisme Aceh ini bisa dilihat dari kesaksian Hasan Saleh. Ia merupakan mantan Menteri Pertahanan/Panglima Tentara Islam Indonesia era perlawanan DI/TII, namun menolak untuk berjuang dan mendukung GAM. Setelah terdengar desas-desus pemberontakan kembali terdengar, ia dibujuk oleh Jalil Amin untuk turut serta dalam gerakan ini. Hasan Salah bertanya kepada Jalil Amin mengenai tujuan gerakan ini.

Organisasi politik adalah organisasi atau kelompok yang bergerak atau berkepentingan atau terlibat dalam proses politik dan dalam ilmu kenegaraan, secara aktif berperan dalam menentukan nasib bangsa tersebut. Organisasi politik dapat mencakup berbagai jenis organisasi seperti kelompok advokasi yang melobi perubahan kepada politisi, lembaga think tank yang mengajukan alternatif kebijakan, partai politik yang mengajukan kandidat pada pemilihan umum, dan kelompok teroris yang menggunakan kekerasan untuk mencapai tujuan politiknya. Dalam pengertian yang lebih luas, suatu organisasi politik dapat pula dianggap sebagai suatu sistem politik jika memiliki sistem pemerintahan yang lengkap.

Berbagai harapan itu dilakukan menurut aturan dan norma yang sudah ada, Dan untuk menganalisa “Peran Crisis Management Initiative (CMI) dalam Menangani Konflik GAM di Nanggroe Aceh Darusalam” teori peran juga harus memperhatikan diantara ketiganya yang ada harapan tersebut. Dalam kaitannya dengan konflik GAM yang terjadi di Aceh, seperti Crisis Management Initiative (CMI) merupakan sebuah organisasi Internasional yang berperan dalam penyelesaian Gerakan Aceh Merdeka. Peranan CMI dalam penyelesaian konflik tersebut merupakan perilaku politik yang diharapkan dari pihak lain. Peran tersebut merupakan yang didapat karena permintaan kedua belah pihak, Yaitu GAM-RI. Dengan kata lain peranan di dapat karena di undang oleh pihak lain bukan inisiatif sendiri. CMI menyepakati permintaan GAM-RI  untuk datang ke Indonesia dan berusaha membantu menyelesaikan permasalahan yang terjadi di indonesia. Hal ini sesuai dengan tujuan pokok dari lembaga non-goverment ini, yaitu membantu masyarakat Internasional keluar dari krisis Internasional mulai dari isu kemanusiaan sampai dengan soal keamanan dan pembangunan .

Berdasarkan dari tujuan pokok itulah, CMI membantu pemerintah Republik Indonesia untuk menangani konflik Gerakan Aceh Merdeka yang terjadi di Nanggroe Aceh Darussalam yang mengancam perdamaian dan keamanan dunia. Konflik GAM yang terjadi di Nanggroe Aceh Darussalam merupakan salah satu interaksi yang terjadi akibat adanya perbedaan kepentingan, gagasan, serta kebijaksanaan diantara NAD dan GAM. Perbedaan kebijakan pengalokasian Sumber Daya Alam antara daerah dan pusat mengakibatkan GAM menginginkan lepas dari Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Dalam konflik GAM, fasilitator di pegang oleh pihak CMI yang memfasilitatori terwujudnya perdamaian di Nanggroe Aceh Darussalam dengan di tanda tangani MoU Helsinki antara GAM dan RI . Dan CMI memberikan bantuan melalui diskusi atau perundingan damai yang menghasilkan solusi berupa kesepakatan bersama antara kedua belah pihak , dalam hal ini adalah antara RI atau NAD dengan GAM.

**Implementasi Teokrasi dalam Negara Aceh Merdeka**

Kiranya penerapan teokrasi di Negara Aceh lebih identik mencondongkan dirinya terhadap arahan teokrasi di Negara-Negara Timur Tengah dikarenakan terdapat dominasi islamisme di dalam pergerakannya. Adanya ruh warisan ideologi Daud Beureuh yang diinternalisasi oleh Hasan tiro memberikan suatu ideologi pergerakan GAM dalam rangka menggapai Negara Aceh Merdeka. Meskipun tidak dapat dipungkiri nasionalisme kesukuan Aceh pun kerap sekali dipergunjingkan, dengan adanya faktor-faktor yang sebelumnya dibahas dalam makalah ini.

Adanya intervensi masyarakat aceh dengan kesadaran religi yang kuat memberikan dukungan yang cukup besar terhadap pergerakan ini guna mencapai Negara Aceh Merdeka. Kiranya Negara Aceh Merdeka dapat pula dikatakan embrio gerakan-gerakan separatis sebelumnya yang akan terlahir bilamana kondisi kedaulatan NKRI terus seperti ini. Meskipun upaya-upaya NKRI berusaha memberikan fasilitasnya, di wilayah tersebut, seperti: adanya mahkamah syari’at, pewajiban beberapa syari’at islam, dan sebagainya.

Namun bukan itulah yang diharapkan oleh teokratisme GAM, akan tetapi berlepasdirinya dari NKRI yang diharapkan, karena pandangan sekularis yang kental dalam tubuh NKRI sehingga bilamana dikaitkan dengan pernyataan Imanuel Kant bahwa terbentuknya negara karena ingin kebebasan memperoleh hak dan kewajiban, kranya hal itu dapat dilakukan oleh eksistensinya Negara Aceh Merdeka yang secara ideologi meletakkan landasan gerakannya berupa landasan islam.

**GAM Dalam Perspektif Hukum Internasional**

Para pemberontak sebagai kelompok dapat diberikan hak-hak sebagai pihak sedang berperang (belligerent) dalam perselisihannya dengan pemerintah yang sah, meskipun tidak dalam artian organisasi seperti negara.” Keputusan House of Lord (1962).

Permasalahan Aceh belakangan ini menjadi diskursus publik di berbagai media massa. Mereka bahkan memaparkannya dalam ikon-ikon tersendiri. Ikon-ikon ini seperti halnya pada kasus penyerangan Amerika Serikat terhadap pemerintahan Saddam Husein di Irak. Eskalasi pemberitaan di berbagai media massa meningkat pesat seiring dengan meningkatnya konflik antara GAM dan TNI yang meningkat ketika pemerintahan Megawati mengeluarkan keputusan untuk menggelar operasi terpadu di wilayah Aceh.

Peperangan antara GAM dan TNI telah berlangsung lebih dari satu bulan. Dari beberapa informasi media massa menunjukkan bahwa perang ini telah menyebabkan kerugian harta benda dan nyawa, baik dari pihak TNI, GAM maupun pihak masyarakat sipil. Perang yang diawali tindakan diskriminatif baik secara ekonomi maupun politik oleh pemerintahan Orde Baru kepada masyarakat Aceh bukanlah fenomena baru dalam tatanan internasional. Padahal, dalam konvensi PBB Pasal 1 ayat 1 secara tegas menolak praktik-praktik diskriminasi. Perang yang dalam klasifikasinya termasuk kategori perang internal ini sebelumnya juga melanda negara-negara di Amerika Latin, khususnya ketika rezim-rezim diktator berkuasa di wilayah tersebut. Gerakan-gerakan yang mereka tempuh biasanya berupa gerakan pembebasan nasional.

Bagi pemerintah yang berkuasa yakni pemerintahan Mega-Hamzah, tindakan GAM tersebut dianggap sebagai usaha memberontak terhadap pemerintahan yang sah dan berdaulat. Pemerintah berpendapat bahwa GAM adalah gerakan separatis bersenjata yang mengancam kedaulatan NKRI dan mengganggu semangat nasionalisme. Di Indonesia sendiri, gerakan pemberontakan semacam ini tidak hanya muncul di Aceh, tetapi juga di Papua, Makassar, dan wilayah lainnya. Gerakan ini marak ketika reformasi digulirkan pada tahun 1998 yang memberikan sedikit angin segar bagi kebebasan berpendapat.

Namun, di antara semua itu, GAM adalah bentuk organisasi pemberontak yang terbesar di wilayah Indonesia dilihat dari beberapa parameter. Pertama, GAM punya struktur pemerintahan sendiri yang tersebar hampir di seluruh wilayah Aceh. Dengan pemerintahan ini, GAM dapat menyelenggarakan kegiatan administrasi dalam interaksi sosial dan hal ini sudah dilaksanakan oleh GAM sehingga terdapat dua administrasi di wilayah Aceh.

Kedua, GAM memiliki angkatan perang yang jumlahnya memadai. Angkatan perang inilah yang kemudian menjalankan fungsi keamanan internal di tingkatan mereka. Kedua faktor inilah yang akhirnya membentuk parameter ketiga yakni otoritas de facto di wilayah Aceh.

Dalam kerangka hukum internasional, organisasi GAM dapat dikategorikan sebagai kelompok pemberontak (belligerent) yang diakui sebagai subjek dari hukum internasional. Subjek hukum internasional adalah kesatuan entitas yang dapat dikenai hak dan kewajiban internasional. Selain kelompok pemberontak, subjek hukum internasional yang cukup penting adalah negara, individu, dan organisasi internasional. Pengakuan GAM sebagai subjek hukum internasional dilihat dari beberapa prinsip penting.

Pertama, kegiatan-kegiatan GAM telah mencapai suatu titik keberhasilan saat mereka dapat menduduki secara efektif dan membentuk otoritas de facto di wilayah Aceh yang sebelumnya dikuasai penuh oleh pemerintah Indonesia. Prinsip ini muncul karena ada pertimbangan negara lain menyangkut kepentingan perlindungan warga negaranya dan perdagangan internasional.

Dalam kondisi ini, negara-negara luar dapat mengambil keputusan untuk mengakui secara de facto kepada GAM terbatas pada wilayah Aceh. Pengakuan seperti ini pernah ditempuh pemerintah Inggris terhadap pihak pemberontak dalam perang saudara di Spanyol tahun 1937. Kedua, peperangan antara pihak GAM dan TNI telah mencapai dimensi tertentu di mana negara luar harus melihatnya sebagai perang sesungguhnya antara dua kekuatan. Konsekuensinya adalah pelaksanaan hukum perang bagi kedua belah pihak. Pengakuan keadaan berperang ini tentu sangat berbeda dari pengakuan pemerintah induk atau pemerintah pemberontak sebagai pemerintah yang sah.

Dalam pengakuan de facto kepada GAM, hanya pemerintah RI yang diakui secara de jure yang dapat mengklaim atas harta benda yang berada di seluruh wilayah RI termasuk Aceh. Selain itu, hanya pemerintah RI yang dapat mewakili negara untuk tujuan suksesi negara dan wakil-wakil dari kelompok GAM yang diakui de facto secara hukum tidak berhak atas imunitas-imunitas dan privilegde-privilegde diplomatik penuh (Starke:1992).

Oleh karenanya, jelas bahwa perang antara GAM dan TNI harus dilihat sebagai peperangan dua pihak yang harus memerhatikan hukum perang. Sebenarnya penyelesaian konflik antara GAM dan TNI dapat ditempuh dengan jalan diplomasi. Hal ini karena dalam perspektif hukum internasional, GAM dapat diakui sebagai kaum belligerent (pemberontak) sehingga mampu menjadi subjek dari hukum internasional. Meskipun pada proses historisnya jalan diplomasi kerap tidak menemukan titik temu, sebagai langkah demokratis, kegagalan tersebut harus saling diintrospeksi satu sama lain. Yang terpenting lagi adalah bagaimana mengikutsertakan perwakilan dari masyarakat sipil sebagai komunitas mayoritas di Aceh dalam setiap meja perundingan.

Sejarah telah membuktikan bahwa cara-cara militeristik tidak mampu menyelesaikan perang. Masih teringat di benak kita bagaimana Orde Baru menggelar DOM (Daerah Operasi Militer) di Aceh sebagai suatu penyelesaian terhadap GAM. Yang terjadi adalah tumbuhnya benih-benih rasialisme yang berkembang hingga saat ini.

Bebera faktor-faktor perdamaian di Aceh sebelumnya:

1. Bencana Alam Tsunami

Posisi pemerintah sangat jelas disini. Wakil Presiden M. Jusuf Kalla, beberapa hari setelah tsunami dengan jelas mengumumkan bahwa perdamaian harus segera dilakukan. Bagi Jusuf Kalla, sangat mustahil membangun puing-puing reruntuhan Aceh apabila pemerintah dan GAM masih bersebrangan.

1. Keseriusan Pemerintahan SBY-JK

Keseriusan pemerintahan Susilo Bambang Yudhoyono dan Jusuf Kalla, telah menunjukkan keseriusan untuk memulai perundingan damai dengan GAM. Keinginan kedua pemimpin ini bukan sekedar retorika tetapi aksi nyata, Sejarah Singkat Gerakan Aceh Merdeka (GAM).

1. Dukungan TNI

TNI sendiri amat sangat mendukung dan mendorong terciptanya perdamaian di Aceh. Dalam konteks ini peranan presiden SBY sangat dominan. SBY dengan tegas menyatakan bahwa TNI harus ikut keputusan politik yang dilakukan pemimpin.

1. Perubahan semangat GAM

Hasil operasi pasukan TNI yang besar-besaran sebelum tsunami membuat pasukan GAM mengendur. Pasukan GAM mengalami kekalahan yang signifikan dan membuat semangat tempur orang-orang GAM di lapangan mengalami perubahan.

1. Peranan Martti Ahtisaari

Kepemimpinan mantan Presiden Finlandia, Martti Ahtisaari, dalam memediatori dan memfasilitasi perundingan damai tersebut sangat menentukan. Ia amat tegas dalam, penuh siasat dan ia juga memiliki rencana yang matang pada setiap perundingan. Ia selalu berkomunikasi langsung dengan Sekjen PBB, Koffi Annan selama perundingan. Dengan demikian ia amat gampang memobilisasi segala keperluan untuk mencapai perdamaian di Aceh.

1. Agenda Konkret Pemerintah

Faktor ini sangat menentukan sebab tawaran konkret tersebut membuat posisi pemerintah Indonesia di meja perundingan, sangat menguntungkan. Manakala pihak GAM masih berputar-putar dalam mengadu argumentasi dan berusaha mengelak memasuki subtansi persoalan, Ahtisaari selalu menggunakan tawaran konkret itu untuk menekan GAM.

1. Dukungan Internasional

Dunia internasional amat mendukung ikhtiar damai yang dilakukan oleh pemerintahan baru SBY-JK. Dukunga internasional untuk mempercepat perdamaian di Aceh ini tidak terlepas dari tsunami. Dunia internasioal secara serentak membantu melakukan rekonstruksi Aceh pasca bencana tsunami. Dunia internasional lebih rasional dan realistis bahwa adalah tidak mungkin melakukan bentuan kemanusiaan dan melakukan rekonstruksi Aceh tanpa adanya perdamaian antara pemerintah Indonesia dengan GAM.

1. Format Dialog

Kali ini pihak pemerintah Indonesia dan GAM bertemu langsung di sebuah meja perundingan. Tak ada perantara yang menyampaikan masing-masing pesan. Denga demikian, tak ada kata yang ditafsirkan lain. Pertemuan langsung memang sangat efektif sebab selain masing-masing pihak mendengar secara langsung, juga segala rencana dan isi pikiran dengan mudah dikemukakan.

1. Lobi Personal yang Intensif

Kontak person dengan para petinggi GAM yang dilakukan oleh pemerintah menjadi sangat signifikan. Hal yang sama juga dilakukan Wapres terhadap Ahtasaari. Dengan berkomunikasi langsung tersebut, baik dengan petinggi GAM maupun Ahtasaari, amat yakin tentang kesungguhan pemerintah untuk mencapai perdamaian.

1. Kesabaran dan Toleransi Negositator Pemerintah

Daya tahan para perunding pemerintah untuk bersikap sabar dan toleransi terhadap serangan GAM, turut menentukan kelancaran perundingan. Dan sikap ini tidak terjadi begitu saja, sebab, setiap saat JK selalu mengingatkan agar berlatih menahan emosi dan reaksi. Ajaran JK tersebut bukan tanpa alasan. Pengalaman menyelesaikan konflik kekerasan di Poso dan Ambon beberapa tahun silam, membuat JK percaya bahwa bagian kesuksesan mendamaikan oranng adalah kesabaran.

1. Komitmen Kedua Belah Pihak

Kepatuhan kedua belah pihak untuk menjaga komitmen bahwa subtansi pembicaraan selama dialog berlangsung, tidak boleh diketahui public. Baik pihak pemerintah maupun GAM, keduanya tunduk pada aturan main ini. Pihak mediator juga demikian. Ia hanya melakukan jumpa pers pada akhir tiap putaran dialog. Itu pun atas persetujuan kedua belah pihak.

1. Kedisiplinan GAM

Kerapihan struktur organisasi GAM memungkinkan mereka amat disiplin. Selama perundingan berlangsung, tak ada satu un aktivis GAM yang melenceng dari perintah pemimpin mereka yang tengah berunding di Helsinki. Semuanya tunduk pada kepemimpinan Malik Mahmud dan Zaini Abdullah.

Disisi lain, muncul sebuah nama yang kembali mengusik ketenangan di Aceh. Nama Din Minimi atau Abu Minimi menjadi buah bibir dalam dua hari terakhir. Itu terjadi setelah ia muncul di koran dengan memamerkan senjata api laras panjang, hal yang terlarang dalam undang-undang. Polisi sudah sejak setahun lalu memburunya lantaran ia dan kelompoknya terlibat sejumlah aksi kriminal seperti perampokan, pemerasan, dan penculikan. Maka bertumpuklah kesalahan Din Minimi di mata aparat penegak hukum. Itu sebabnya, bagi polisi, Din Minimi adalah burunon yang harus ditangkap.

Kepala Humas Polda Aceh, Kombes Gustav Leo menjelaskan bahwa telah membentuk tim khusus dan sedang bergerak ke lapangan mengejar Din Minimi dan kelompoknya. Tim yang dibentuk Polda Aceh mengepung dan mencari keberadaan kelompok Abu Minimi sudah bekerja di lapangan, kemudian pelanggaran yang dilakukan oleh Din Minimi harus dipertanggungjawabkan secara hukum. Din Minimi adalah pribadi yang kompleks hidupnya berkalang derita. Keluarganya sudah terlibat di GAM sejak awal gerakan itu didirikan pada 1976, sehingga nama Minimi yang melekat di belakang namanya adalah warisan dari sang ayah yang dikenal dengan nama Ayah Minimi. Di rumah Ayah Minimi di Geureudong Pase diadakan rapat pertama perjuangan GAM (di wilayah Pase) pada masa silam.

Semasa hidup Ayah Minimi pernah ditembak dengan senjata minimi, namun tidak tembus lantaran memiliki ilmu kebal. Itulah sebabnya, rekan-rekannya memanggilnya Ayah Minimi. Namun petulangan Ayah Minimi berakhir setelah terjaring sweeping aparat keamanan di kawasan Alue Ie Puteh, Kecamatan Baktya, Aceh Utara, pada masa konflik bersenjata. Sumber itu menyebutkan, sejak saat itu Ayah Minimi hilang. Sumber lain menyebutkan, setelah terjaring razia, Ayah Minimi digilas dengan kenderaan hingga tewas. Menurut sumber itu, Nurdin alias Abu Minimi lahir di Julok, Aceh Timur. Dia memang mantan kombatan. Terakhir pada masa awal damai Aceh. Abu Minimi pernah pulang ke Geureudong Pase, rumah orang tuanya.

Selain ayahnya, Din Minimi juga kehilangan dua adiknya. Seorang adiknya tewas dalam pertempuran antara GAM dan TNI pada 2004. Sedangkan adiknya satu lagi hilang masa konflik. Hingga kini, ia tak tahu adiknya masih hidup atau mati. Dari seorang sumber lain di organisasi tempat berhimpunnya mantan kombatan GAM, Komite Peralihan Aceh (KPA) Aceh Timur diperoleh konfirmasi Din Minimi resmi masuk GAM sejak 1997. Ia mengikuti jejak ayahnya di masa lalu. Din adalah pribadi yang pendiam tapi bertempramen tinggi. Keterangan sumber itu juga dibenarkan oleh seorang pengurus KPA pusat.

Din Minimi berselisih paham dengan pengurus KPA lain saat Pilkada 2012. Saat itu, KPA mengusung pasangan pimpinan GAM Zaini Abdullah dan Muzakir Manaf. Sementara Din Minimi merapat ke Muhammad Nazar, mantan Wagub Aceh yang maju ke gelanggang pemilihan gubernur pada 2012. Sejak itu, Din memilih jalannya sendiri. Lama menghilang, namanya kemudian dikaitkan dengan sejumlah tindak kriminal di Aceh Timur. Hingga kemudian ia membuat heboh dengan muncul di koran dan melontarkan kritik pedas terhadap Pemerintah Aceh yang sebenarnya adalah pemimpinnya di masa perang melawan Pemerintah Pusat yang dinilai telah berlaku tidak adil terhadap Aceh.

Sementara itu, muncul pula suara-suara yang meminta agar Pemerintah Aceh melakukan introspeksi. Harus disadari bahwa munculnya Din Minimi dan kelompok bersejata lain tidak terlepas dari kondisi perekonomian Aceh yang semakin sulit. Pemerintah Aceh harus menyikapinya dengan bijaksana. Munculnya kelompok bersenjata di tengah situasi Aceh yang sedang damai tidak terlepas dari pola distribusi sumberdaya terbatas pada sekelompok orang, terutama mereka yang berasal dari lingkaran keluarga pucuk pimpinan di Pemerintah Aceh. Gerakan Abu Minimi ini tidak boleh dihadapi dengan senjata atau kekerasan, karena masyarakat Aceh sudah jenuh dan bosan dengan konflik. Karena itu, buka ruang komunikasi kepada kelompok Din Minimi sehingga menemukan kesepakatan bersama, mereka juga masyarakat Aceh.

Din Minimi dan pengikutnya menyerahkan diri beserta 15 pucuk senjata api beserta sekarung amunisi kepada Kepala BIN, Sutiyoso. Ada sejumlah kesepakatan yang harus dipenuhi agar mereka mau meletakkan senjata. Di antaranya kelompok Din Minimi yang selama ini dituding sebagai kelompok kriminal tidak lagi diburu dan ditangkap. Secara detail, ada enam tuntutan yang semuanya berangkat dari kekecewaannya kepada elite GAM yang saat ini menguasai pemerintah daerah Aceh.

1. Lanjutkan proses reintegerasi, perjanjian damai MoU Helsinksi
2. Kesejahteraan para janda korban dan mantan GAM dijamin oleh pemerintah
3. Kesejahteraan anak-anak yatim piatu korban dan keluarga mantan GAM dijamin kepastiannya oleh pemerintah
4. KPK menyelidiki dugaan penyelewengan dana APBD oleh Pemda Aceh.
5. Ada pemantau indenpenden dalam Pilkada Aceh pada 2017
6. Pemberian amnesti kepada seluruh anggota kelompok Din Minimi yang menyerahkan diri

**Analisa**

Dari paparan diatas, bahwa efektifitas kegiatan diplomasi, lobi, dan negosiasi tentunya kita dapat melihat bahwa kegiatan tersebut merupakan sebuah keharusan global dalam dinamika kehidupan individu dan kelompok. Kegiatan tersebut merupakan sebagai alat untuk menjembatani setiap permasalahan atau konflik yang terjadi di sekitar kita, yang mana kita sebagai individu atau kelompok harus memiliki kemampuan untuk memecahkan setiap permasalahan atau konflik yang ada. Konflik sering terjadi itu biasanya atas dasar permasalahan negara, kelompok, bahkan individu.

Efektifitas diplomasi, lobi, dan negosiasi akan berhasil jika setiap individu dan kelompok dapat memberikan solusi kreatif dalam memecahkan permasalahan atau sengketa yang ada. Para pelaku kegiatan tersebut, juga harus memiliki kemampuan handal. Biasanya pelaku kegiatan ini adalah orang yang bekerja pada bidang humas atau public relations. Tentunya individu yang terlibat dalam kegiatan ini harus communicatable (handal dalam berkomunikasi). Mereka harus memiliki strategi dan taktik dalam melakukan diplomasi, lobi, dan negosiasi.

Disadari ataupun tidak, tindakan melawan adalah sebuah bentuk perlawanan atau ketidak setujuan atas hadirnya keputusan. Adanya sebuah diplomasi, lobi, dan negosiasi adalah kembali menyelaraskan tindakan dari para pihak yang jauh dari harapan kesamaan, termasuk tindakan yang dilakukan oleh Din Minimi. Rasa kecewa yang mendalam itupun harusnya dipertimbangkan dan dijelaskan dengan berbagai cara sentuhan, sebagai karangka berfikir yang cerdas maka pemerintah berhak memberi tanggapan dalam mengupayakan tindakan yang semakin meresahkan bagi warga Negara lainnya.

Hal ini menjadi sorotan yang amat tajam, sehingga kepala BIN turun ketengah masyarakat dalam penyelesaian. Kepemimpinan adalah kemampuan dalam melakukan sebuah komunikasi untuk mempengaruhi indvidu maupun kelompok dalam masyarakat. Kesepakatan dari rangkaian komunikasi yang terjalin merupakan hal yang sepantasnya dilakukan, sehingga baik buruk dari hasil proses tersebut dapat menguntungkan kedua belah pihak. Kekecewaan Din Minimi beralasan bahwa masyarakat yang tergabung dalam kelompoknya sangat menyetujui hal itu, terlepas dari mengancam orang diluarnya atau tidak tindakan ini terus  dilakukan agar beberapa tuntutanya disetujui. Negosiasi yang baik diantara yang dlakukan oleh kepala BIN dan Din Minimi merupakan kesepakatan yang saling menguntungkan, serta sangat rasionalis bagi diri dan pengikutnya,

**BAB IV**

**KESIMPULAN**

Setiap orang mengadakan diplomasi, lobi, dan negosiasi dalam berbagai situasi dan kondisi berbeda (skala dan pokok bahasan). Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa negosiasi bukan merupakan fungsi hubungan spesialis insdurti semata-mata, tetapi merupakan proses pengambilan keputusan di seluruh bidang pekerjaan yang dapat dilakukan dengan pendekatan formal dan informal, bisa dilakukan sendiri maupun kombinasi dari kedua pendekatan yang dimaksdud. Dengan kata lain, seseorang lebih banyak menghasbiskan waktu untuk memengaruhi dan membujuk pihak lain (pemasok, pelanggan, konsultan, pegawai pemerintah, dan lain-lain) yang berada di luar kuasanya untuk dipimpin.

Bila terjadi perbedaan minat dan sasaran, diselesaikan dengan *argument* (bukan dengan mengeluarkan perintah), tetapi untuk proses negosiasi yang lebih luas dimungkinkan untuk berdebat dan membujuk, memengaruhi orang lain untuk bergerak lebih dekat ke posisi seseorang, dan mengakui perubahan dalam pendirian.

GAM diproklamirkan pada tanggal 4 Desember 1976 oleh Hasan Tiro. Sebenarnya GAM sendiri sebagai wahana pergerakan baru didirikan pada 20 Mei 1977. Namun Hasan Tiro sendiri memilih hari lahir GAM adalah pada tanggal yang disebut paling awal, disesuaikan dengan proklamasi kemerdekaan Aceh Sumatera. Proklamasi ini dilangsungkan di Bukit Cokan, pedalaman Kecamatan Tiro, Pidie. Prosesi ini dilakukan secara sederhana, dilakukan di suatu tempat yang tersembunyi, menandakan bahwa awal-awalnya, gerakan ini adalah gerakan bawah tanah yang dilakukan secara diam-diam.

Seiring dengan banyaknya tindakan perlawanan, Pemerintah Aceh harus menyikapinya dengan bijaksana. Munculnya kelompok bersenjata di tengah situasi Aceh yang sedang damai tidak terlepas dari pola distribusi sumberdaya terbatas pada sekelompok orang, terutama mereka yang berasal dari lingkaran keluarga pucuk pimpinan di Pemerintah Aceh. Gerakan Abu Minimi ini tidak boleh dihadapi dengan senjata atau kekerasan, karena masyarakat Aceh sudah jenuh dan bosan dengan konflik. Karena itu, buka ruang komunikasi kepada kelompok Din Minimi sehingga menemukan kesepakatan bersama, mereka juga masyarakat Aceh.

Din Minimi dan pengikutnya menyerahkan diri beserta 15 pucuk senjata api beserta sekarung amunisi kepada Kepala BIN, Sutiyoso. Ada sejumlah kesepakatan yang harus dipenuhi agar mereka mau meletakkan senjata. Di antaranya kelompok Din Minimi yang selama ini dituding sebagai kelompok kriminal tidak lagi diburu dan ditangkap. Secara detail, ada enam tuntutan yang semuanya berangkat dari kekecewaannya kepada elite GAM yang saat ini menguasai pemerintah daerah Aceh.

Kejadian ini dapat dipakai sebagai landasan berfikir dalam menjalankan roda pemerintahan yang menghasilkan keputusan, bahkan hal yang membutuhkan tindakan khusus seperti pengawasan di setiap aspek. Baik dan buruknya perlawanan yang muncul menjadikan pemerintah harus lebih dewasa dalam mengkomunikasikan atau mensosialisasikan kepada masyarakat, sehingga tidak ada lagi kesalahpahaman dan dapat diartikan keputusan yang sepihak atau frame pembelaan bagi golongan yang strata kehidupannya lebih tinggi.

**DAFTAR PUSTAKA**

Awaludin, Hamid, *Damai Di Aceh:* *Catatan Perdamaian RI-GAM Di Delsinki*, Yogyakarta, Centre For Strategic And International Studies, 2008.

Haramain, A. Malik, *Gus Dur, Militer, Dan Politik*, Yogyakarta, LkiS,2004.

Harry, Eko Susanto, *Komunikasi & Gerakan PerubahanKemajemukan Dalam Konstelasi Sosial, Ekonomi, Politik,* Jakarta, Penerbitan Mitra Wacana Media, 2016.

Hermawan, Herry, *Reading Kit (Slide Presentation) Mata Kuliah Diplomasi dan Negosiasi,* Jakarta, MIKOM Pasca Sarjana Univ. Muhammadiyah, 2011.

Nurudin, *Sistem Komunikasi Indonesia,* Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2007.

Olil, Helena, *Teknik Lobi & Negosiasi, Modul Hubungan antar Lobi, Diplomasi, dan Negosiasi, Jakarta,* Pusat Pengembangan Bahan Ajar – Universitas Mercu Buana,2008.

Partao, Zainal Abidin, *Teknik Lobi dan Diplomasi Untuk Insane Public Relations,* Jakarta, Gramedia, 2006.

Saeful Muhtadi, Asep, *komunikasi politik Indonesia,* Bandung, PT.Remaja Rosda Karya, 2008.

Sunar Prasetyono, Dwi, *Seni Kreatif Lobi dan Negosiasi, Merancang Kiat-Kiat Sukses Lobi dan Negosiasi Untuk Segala Kepentingan Anda (Dari Bisnis, Karir hingga Politik),* Yogyakarta, Penerbit Think, 2007.

<http://sejarah-indonesia-lengkap.blogspot.co.id/2015/08/sejarah-singkat-gerakan-aceh-merdeka-gam.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

 <http://id.wikipedia.org/wiki/Gerakan_Aceh_Merdeka> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://www.kumpulansejarah.com/2013/04/sejarah-lahirnya-gerakan-aceh-merdeka.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://holan-hukum.blogspot.com/p/gerakan-aceh-merdeka-gam.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://story4l0ve.blogspot.com/2011/11/organisasi-gam-gerakan-aceh-merdeka.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://banyugroup.blogspot.co.id/2016/03/makalah-gerakan-aceh-merdeka-gam.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://atjehpost.co/berita2/read/Riwayat-Lengkap-Din-Minimi-dalam-GAM-12814> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<https://beritagar.id/artikel/berita/siapakah-din-minimi> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.

<http://dokumen.tips/documents/diplomasi-lobi-negosiasi.html> di Unduh pada tanggal 25 Juli 2016.