

EDUCARE adalah jurnal ilmiah yang terbit setiap tiga bulan sekali, bertujuan untuk meningkatkan apresiasi dan menyebarkan konsep-konsep pendidikan dan budaya.

Pelindung: Rektor UNLA.

Penasehat: Pembantu Rektor I UNLA, dan Ketua Penelitian dan Pengembangan UNLA.

Penanggung Jawab: Dekan FKIP UNLA.

Tim Asistensi: Pembantu Dekan I, Pembantu Dekan II, dan Pembantu Dekan III FKIP UNLA.

Tim Ahli: Prof. H.E.T. Ruseffendi, S.Pd., M.Sc., Ph.D.; H. Otoy Sutarman, Drs., M.Pd.; Dr. Hj. Erliany Syaodih, Dra., M.Pd.; Mumun Syaban, Drs., M.Si.; Eki Baihaki, Drs., M.Si.

Pemimpin Redaksi: Asep Hidayat, Drs., M.Pd.

Sekretaris: Hj. Elly Retnaningrum, Dra., M.Pd.

Redaktur Khusus PIPS: Ketua Jurusan PIPS FKIP UNLA; Hj. Rita Zahara, Dra.; Cucu Lisnawati, S.Pd.

Redaktur Khusus PMIPA: Ketua Jurusan PMIPA FKIP UNLA; Puji Budi Lestari, Dra., M.Pd.; Irmawan, S.Pd.

Tata Usaha, Pimpinan: B. Anantha Sritumini, Dra.; **Bendahara:** Tatang Sopari, S.Pd.;

Sirkulasi: Sumpena, Syaban Budiman.

Penerbit: Badan Penerbitan FKIP UNLA.

Percetakan: C.V. Sarana Cipta Usaha.

Setting dan Layout: 3Nur Studio

Terbitan Pertama: 02 Mei 2002

DAFTAR ISI

PENGANTAR REDAKSI

PENGEMBANGAN MODEL PEMBELAJARAN KOOPERATIF UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN SOSIAL
Oleh: Erliany Syaodih _____ 1

ASESMEN PORTOFOLIO
Oleh: H. Erman S.Ar _____ 26

PENDIDIKAN MORAL: PILAR REFORMASI YANG TERLUPAKAN
Oleh: Elly Retnaningrum _____ 36

E-LEARNING DAN KELAS JAUH
Oleh: Asep Hidayat _____ 41

STUDI KOMPARATIF PENDIDIKAN DI KAWASAN ASIA (RRC, KOREA SELATAN, JEPANG)
Oleh: Ismail Eka Wijaya _____ 48

PEMBERIAN MOTIVASI GURU DALAM PEMBELAJARAN
Uus Manzilatusifa _____ 67

MAKNA PERUBAHAN PENDIDIKAN
Oleh: Popon Mariam _____ 74

KEMAMPUAN LOBI DAN NEGOSIASI MENJADI SUATU KEHARUSAN GLOBAL
Oleh: Rusly ZA Nasution _____ 84

LAMPIRAN

Surat Keputusan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 057/O/2007 tentang Penetapan Perguruan Tinggi Penyelenggara Sertifikasi Bagi Guru dalam Jabatan _____ 97

Redaksi menerima tulisan dengan panjang tulisan maksimal 6000 kata dan sudah ditulis dan dikemas dalam disket dengan format Microsoft Word. Isi tulisan ilmiah populer, hasil penelitian, atau gagasan orisinal pada bidang pendidikan dan budaya. Isi tulisan, secara yuridis formal menjadi tanggung jawab penulis. Naskah yang dikirim ke Redaksi menjadi milik redaksi Jurnal Educare.

Alamat Penerbit dan Redaksi:

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Langlangbuana
Jl. Karapitan No. 116 Bandung 40261, Telp. (022) 4215716.

PENGANTAR REDAKSI

Educare Volume 5 Nomor 1 edisi Agustus 2007 menyajikan tujuh buah tulisan yang berkenaan dengan pembelajaran, manajemen pendidikan, masalah budaya dan agama serta masalah sosial.

Pada edisi ini dilampirkan Surat Keputusan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 057/O/2007 tentang Penetapan Perguruan Tinggi Penyelenggara Sertifikasi Bagi Guru dalam Jabatan. Mudah-mudahan dapat menjadi pencerahan bagi fakultas dan memotivasi diri untuk meningkatkan kualitas.

Redaksi Educare pada penghujung tahun ini makin memantapkan kesiapannya untuk mengajukan akreditasi jurnal ini. Untuk itu, tulisan-tulisan yang dimuat ke depan akan lebih spesifik lagi yang dalam bidang pendidikan dan pembelajaran akuntansi dan matematika.

Terima kasih yang tak terhingga kami sampaikan pada seluruh penulis atas sumbangan karyanya. Untuk terbitan berikut, kami menunggu karya anda.

Bandung, 1 Agustus 2007

Redaksi

KEMAMPUAN LOBI DAN NEGOSIASI MENJADI SUATU KEHARUSAN GLOBAL

Oleh: Rusly ZA Nasution

H. Rusly ZA Nasution, Drs.,S.H.,MM. adalah dosen tetap Fakultas Ekonomi dan Kepala Biro Administrasi Kemahasiswaan Universitas Langlangbuana.

Abstrak: Dalam Era Globalisasi sekarang ini, konsep Lobi dan Negosiasi adalah merupakan suatu keharusan. Karena pergaulan kemasyarakatan baik di tingkat lokal, nasional maupun internasional memerlukan pelobi-pelobi dan negosiator yang handal (komunikabilitas) untuk dapat mencegah tidak terjadi dan berkembangnya suatu konflik yang berkepanjangan yang pada gilirannya menjadi suatu bentrokan fisik, bahkan peperangan.

Kata Kunci: Lobi, negosiasi, dan globalisasi.

A. Pendahuluan

Adalah hal yang jamak, apabila dalam sekumpulan orang terdapat berbagai perbedaan dalam pandangan, sikap, dan tingkah laku dalam bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara, baik di lingkup lokal, maupun nasional dan internasional.

Tuhan menciptakan manusia berbangsa-bangsa, berjenis-jenis, berbagai karakter dengan kecerdasan dan ketajaman pikiran yang berbeda pula. Sebagian manusia sangat cerdas, berdisiplin, jujur, sabar, dan bertanggung jawab, namun sebagian lagi ada yang kurang cerdas, emosional/cepat marah, suka berbohong, in-disipliner dan tidak bertanggung jawab.

Kondisi kodrat seperti itu merupakan salah satu sumber penyebab; mengapa tidak semua persoalan mendapat tanggapan yang sama dan penyelesaiannya juga berbeda? Apakah perbedaan-perbedaan yang terjadi yang berpotensi menjadi silang pendapat bahkan tindak kekerasan terus saja dibiarkan?

Banyak kasus yang berawal dari silang pendapat bermuara menjadi tindak kekerasan; lihat tindak kekerasan dalam rumah tangga biasanya bermula dari silang pendapat. Begitu pula halnya silang pendapat tentang sebuah RUU

boleh jadi berpotensi menjadi sebuah kerusuhan antara kelompok yang pro dan kontra, misalnya RUU-APP.

Tindak kekerasan dan/atau konflik fisik dirasakan sebagai hal yang sangat merugikan salah satu pihak bahkan kedua-duanya. Tindak kekerasan bukan saja dianggap tidak dapat menyelesaikan masalah dengan baik dan tuntas, tetapi juga menelan biaya yang besar yang seharusnya bisa dipakai untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat (lihat berapa jumlah biaya yang dikeluarkan pemerintah untuk menyelesaikan konflik Aceh?).

Masyarakat luas pada umumnya sudah tidak lagi bisa menerima tindak kekerasan yang sangat bertentangan dengan HAM. Dalam lingkungan kehidupan organisasi kemasyarakatan, baik sosial, ekonomi maupun politik, upaya untuk mencapai sasaran dengan menggunakan kekerasan atau berdasarkan kekuatan otot belaka sudah bukan jamannya.

Dalam menyelesaikan suatu perbedaan/pertentangan diperlukan dialog dan musyawarah melalui lobi dan negosiasi, meskipun adakalanya berlangsung alot dan membutuhkan waktu relatif lama (lihat konflik Aceh yang berlangsung puluhan tahun).

Dewasa ini proses “lobi-melobi” 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 “*illegitimate*”.

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.

B. 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*)

Menurut kamus Webster, *Lobby* atau *Lobbying* berarti: “Melakukan aktivitas yang bertujuan mempengaruhi pegawai umum dan khususnya anggota legislatif dalam pembuatan peraturan”.

Menurut Advanced English – 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 (*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.

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, namun esensi “Lobi dan Negosiasi” mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai sesuatu target (*objective*) tertentu.

Lobi-lobi atau negosiasi harus diperankan oleh Pelobi (*Lobbyist*) 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 lain-lain) 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.

Gambar Karikatur Lobi-lobi & Negosiasi Tender Proyek



Sumber: Karikatur yang dibuat oleh Kartunis Oom Pasikon G.M. Sudarta, Populer Januari 1997, hlm 84.

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).

C. Modal dan Model Negosiasi

1. Modal Negosiasi

- a. Menurut sejumlah ilmuwan Sosial, yaitu: **French** dan **Roven**, **Baldrige** 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.
- b. 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.
- c. 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 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 percaya 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, dan 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.

D. 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 terpulung 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 Barat; 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 lose ! Why ? I will tell you why. Because I have knowledge, Courage and enthusiasm”

Dengan gertakan tersebut telah membuat dan memudahkan

keinginan Soviet untuk berperang secara terbuka. Perang Terbuka tidak terjadi. Dalam kasus ini menggunakan model kompetitif (menang-kalah) 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 intervensi/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.

Daftar Pustaka

- Alan N. Schoonmaker, *Langkah-langkah Memenangkan Negosiasi*, PIM, Jakarta, 1993.
- Dewi Fortuna Anwar, *Lobbying dan Negosiasi*, Makalah pada Orientasi Pendalaman Bidang Tugas Ketua-ketua DPRD Tingkat II se-Indonesia, Badan Diklat Depdagri, Jakarta, 1997.
- Hasnan Habib, *Faktor-faktor Strategik dalam Negosiasi Internasional*, Makalah dalam Seminar Sehari: “Strategi Negosiasi Bisnis di Era Globalisasi”, Kerjasama LAN dan Lembaga Bina Profesi, Jakarta, 1997.
- Mufid A. Busyairi, *Negosiasi untuk Mencapai Kesepakatan*, Makalah pada Orientasi Pendalaman Bidang Tugas Ketua-ketua DPRD Tingkat II se-Indonesia, Badan Diklat Depdagri, Jakarta, 1997.
- Yeremi G. Thorn, *Terampil Bernegosiasi*, PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1995.