

**Strategi Lobi dan Negosiasi Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ Dalam Menjalinkan Kerjasama Pada Program SIBERKASIH**

Oleh:

**Intan Maharani Putri¹, Nerissa Mutiara Murpratiwi², Patricia Mora Manarung³,
Dini Safitri⁴**Universitas Negeri Jakarta ^{1,2,3,4}Email: itnmahar10@gmail.com¹, nerissamutiaraaa@gmail.com²,PatriciaMoraManarung_1410620070@mhs.unj.ac.id³, dinisafitri@unj.ac.id⁴**Abstract**

Lobbying and negotiation are the strategic aspects used to construct reassurance and agreement on a common goal. Therefore, it is aligned with the collaboration context carried out by the UNJ BSI Scholarship Inspiration Awardee in creating a SIBERKASIH program with the residents of Kampung Pure Bali Rawamangun. BSI Scholarship Inspiration UNJ is an association of Jakarta State University students who received scholarship from the BSI Scholarship Inspiration program under Bank Syariah Indonesia and BSI Maslahat. SIBERKASIH (Smart, Inspirasi, Penuh kasih) was created to offer free English Language course using fun-learning method to develop the children's English knowledge and skills. This research used a descriptive qualitative approach using interview to collect the accurate data stated by particular people who performed the lobbying and negotiation technique. This study found that there are several lobbying and negotiation strategies that took place in the cooperation. Those are direct lobbying strategy and the negotiation strategy that prioritizes the benefits of both parties.

Keywords: Organizational Communication , Lobbying Sterategy, Negotiation Sterategy, Negotiation Approach

I. Pendahuluan

Keberhasilan dalam suatu organisasi atau institusi dalam mencapai tujuannya tidak lepas dari komunikasi organisasi. Seperti yang dikatakan oleh Chester Barnard dalam bukunya *The Functions of the Executive* (Devtio, 2018), bahwa dalam suatu teori organisasi, komunikasi akan menjadi pusat dari pembahasan, karena struktur, keluasan dan lingkup organisasi hampir seluruhnya ditentukan oleh berbagai teknik komunikasi. Komunikasi organisasi merupakan sebuah kegiatan penerusan atau pemberian pesan informasi yang bersifat kompleks dalam sebuah organisasi. Kegiatan komunikasi organisasi akan berfokus untuk dapat membuat suatu hubungan atau interaksi dalam keanggotaan didalamnya maupun publik eksternal diluar organisasi tersebut (Atmaja and



Dewi 2018). Komunikasi organisasi dibagi menjadi dua dimensi, yaitu komunikasi eksternal dan komunikasi internal.

Komunikasi eksternal adalah komunikasi yang terjalin antara anggota dalam organisasi dengan pihak luar organisasi. Sedangkan, komunikasi internal adalah proses komunikasi yang terjadi diantara anggota di dalam organisasi tersebut (Akbari 2021). Pada aspek komunikasi organisasi eksternal nantinya akan membentuk suatu jalinan komunikasi dengan pihak luar. Jalinan hubungan dan komunikasi berjalan dengan baik dan timbul adanya kerjasama, dilatarbelakangi oleh adanya konteks lobi dan negosiasi yang berlangsung. Lobi dan negosiasi merupakan aspek strategi yang dilakukan untuk dapat memberikan keyakinan dalam menyetujui suatu tujuan yang sama. Kedua aspek ini dilakukan untuk memberikan kesan positif terhadap lawan bicara agar dapat dipengaruhi dan menyetujui kerjasama dengan seksama. Dalam membangun kerjasama pastinya dibutuhkan adanya pengurangan konflik dalam kerjasama yang dilakukan. Kerjasama tersebut akan tercipta jika dengan melakukan lobi dan negosiasi.

Dalam konteks lobi dan negosiasi yang menjadi sebuah strategi dalam melakukan kerjasama yang baik mencerminkan peranan besar aktivitas keberhasilan yang didapatkan. Hal ini selaras dengan keberhasilan kerjasama yang dilakukan oleh Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ dalam membuat sebuah program SIBERKASIH dengan melakukan kerjasama yang baik dengan warga kampung Pure Bali Rawamangun. Keberhasilan ini pastinya ditandai dengan latar belakang strategi yang dilakukan yakni dengan melakukan lobi dan negosiasi yang baik.

BSI Inspirasi UNJ merupakan suatu himpunan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang mendapatkan tunjangan beasiswa dari program BSI Scholarship Inspirasi yang dinaungi oleh Bank Syariah Indonesia dan BSI Maslahat. Kegiatan BSI Scholarship ini dapat dilihat dalam postingan akun Instagram @bsi_scholarship pada tanggal 7 September 2021. Dalam postingan tersebut dijelaskan bahwa bahwa BSI Scholarship merupakan suatu program beasiswa untuk jenjang pendidikan sarjana yang dikelola oleh laznas BSMU yang sekarang bernama BSI Maslahat dan Bank Syariah Indonesia. Kegiatan BSI Scholarship ini memiliki tujuan untuk membentuk pemimpin masa depan umat yang berkarakter, amanah dan bisa menjadi teladan masyarakat serta mampu



berkontribusi dalam membangun keumatan khususnya di bidang industri ekonomi syariah.

Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ memiliki fokus tujuan untuk memberikan dan mengembangkan inovasi kepada masyarakat Indonesia. Tujuan ini kemudian dikembangkan melalui pelaksanaan suatu proyek sosial sebagai upaya pemberian kebermanfaatan yang berkelanjutan bagi masyarakat yang berhak untuk mendapatkannya. Proyek sosial tersebut bernama SIBERKASIH, yang merupakan singkatan dari Smart, Inspirasi dan Penuh Kasih dengan menjadikan anak-anak RT 11/RW 04 Kampung Pure Bali Rawamangun sebagai objek yang dituju.

Kegiatan ini dilatarbelakangi faktor minimnya pembelajaran Bahasa Inggris yang frekuensi pelaksanaannya hanya dilakukan satu kali dalam satu minggu. Dengan berasumsi bahwa anak-anak di kampung biasanya lebih banyak menghabiskan waktu pulang sekolah dengan bermain. Hal tersebut membuat pelaksanaan pembelajaran Bahasa Inggris kurang bermakna dan terealisasi dengan baik untuk mereka. Adanya kecenderungan fakta ketimpangan pendidikan bahwa yang berada dalam kelompok sejahtera saja yang mampu memberikan pembelajaran Bahasa Inggris lebih seperti les kepada anak-anaknya. Maka dari itu Awardee BSI Scholarship Inspirasi membuat program SIBERKASIH dengan tujuan ingin memberikan peluang harapan dan peluang pembelajaran gratis Bahasa Inggris yang diinisiasi dengan menggunakan metode-metode pembelajaran yang seru, penuh kasih dan tentunya membuat kecerdasan meningkat dan dapat menjadikan anak-anak tercukupi dalam bidang bahasa terutama Bahasa Inggris yang termasuk bahasa internasional.

Pada penelitian sebelumnya mengenai strategi lobi dan negosiasi dalam membangun kerjasama yang berjudul “Strategi Lobi dan Negosiasi dalam Menjalinkan Hubungan Baik dengan Klien pada PT Wijaya Karya Beton Tbk karya dari (Ramadhani & Adrie Manafe, 2022) menjelaskan bahwa peran lobi dan negosiasi sangat penting dalam jalinan hubungan yang baik terhadap pihak yang bekerjasama dan menyamaratakan perbedaan pendapat antara pihak satu dengan pihak dua agar dapat menjalin kerjasama dengan baik dengan berbagai macam strategi lobi dan negosiasi.



fungsi lobi dan negosiasi juga merupakan bentuk dasar untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak tanpa saling menjatuhkan satu sama lain.

Dari adanya unsur diatas yang mewakili latar belakang dalam penelitian ini, terbentuknya sebuah program SIBERKASIH (smart, inspirasi, dan penuh kasih) yang menunjukkan terjalannya kerjasama yang baik dilatarbelakangi oleh peran lobi dan negosiasi yang maksimal sehingga konteks keberhasilan program dapat dilaksanakan dan dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Alasan inilah yang membuat peneliti tertarik untuk mengetahui peran strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan awardee BSI Scholarship inspirasi UNJ dalam menjalin kerjasama pada program SIBERKASIH di Kampung Pure Bali Rawamangun dan ingin mengetahui strategi lobi dan negosiasi yang tepat dalam menjalin kerjasama antara Awardee BSI Scholarship inspirasi dengan Kampung Pure Bali Rawamangun dengan terbentuknya program SIBERKASIH.

II. Metode Penelitian

Pada penelitian ini dalam memecahkan sebuah permasalahan dan menemukan jawaban, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang mana menurut (Creswell & Creswell, 2018) merupakan suatu metode yang menggambarkan bagaimana sebuah peristiwa, perilaku dalam tergambar dengan jelas yang berada dalam satu kurun waktu yang sama dan metode penelitian deskriptif berpaku terhadap siapa dan bagaimana. Hal ini dikarenakan Penelitian ini mengetahui teknik lobi dan negosiasi yang digunakan dalam membangun kerjasama antara awardee BSI scholarship UNJ dengan warga kampung Pure Bali Rawangun melalui terbentuknya program SIBERKASIH.

Penelitian ini juga menggunakan teknik pengumpulan data wawancara sebagai upaya menemukan jawaban yang tepat dan keabsahan data yang valid yang diutarakan oleh oknum-oknum khusus yang berperan sebagai seorang yang melakukan teknik lobi dan negosiasi. Dalam teknik wawancara ini peneliti memadupadankan upaya khusus dalam memberikan data secara rinci dan valid. Dalam menargetkan informan yang tepat peneliti memilih untuk mewawancarai beberapa pihak yang berkontribusi dalam membangun kerjasama dengan melakukan lobi dan negosiasi dengan menggunakan



teknik sampling yang mana menurut Sugiono Dalam Sari (2019) yang merupakan sebuah teknik dalam menentukan informan yang tepat untuk mencapai jawaban yang tepat.

Dari adanya teknik sampling yang digunakan peneliti mengambil informan diantaranya ketua Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ yakni Ahmad Izzuddin yang merupakan ketua atau koordinator awardee BSI Scholarship UNJ sekaligus memiliki peranan kunci sebagai tombak informasi dalam menemukan jawaban, dan koordinator divisi acara yakni Ashila Ayahfiyya Utomo yang berperan dalam menjembatani peranan informasi dari kedua belah pihak dan sebagai kunci informan dalam melakukan teknik negosiasi. Peneliti juga mewawancarai dua anggota divisi acara yaitu Caroline dan Vidi yang juga memiliki peran pendukung dalam keberhasilan lobi dan negosiasi pada kerjasama pada pelaksanaan program SIBERKASIH di kampung Pure Bali Rawamangun serta sebagai sebagian awardee BSI UNJ yang menerima beasiswa tersebut dan dapat terjun secara langsung untuk ikut mendukung dan melakukan teknik lobi dan negosiasi.

Dalam melakukan sebuah instrumen pada teknik lobi penelitian memadupadankan kedalam suatu konsep yang dikemukakan oleh Hrebaner dalam Hakim tahun 2022 yang mengungkapkan dua jenis teknik dalam melakukan lobi diantaranya direct lobbying dan indirect lobbying. Direct lobbying merupakan strategi yang mengedepankan perwakilan pihak-pihak tertentu yang berwenang dalam melakukan teknik lobi dalam sebuah kelompok atau perusahaan, sedangkan indirect lobbying merupakan strategi yang mengedepankan peran lobi menggunakan media massa dalam melakukan kampanye, demokrasi dan lain sebagainya. Dalam peningkatan instrumen wawancara peneliti menggunakan teknik yang dikemukakan oleh Nofriansyah pada tahun 2015 yang menggunakan 10 pendekatan lobi. Dalam meningkatkan instrumen untuk mengetahui teknik negosiasi, peneliti menggunakan teknik negosiasi menurut Lasmahadi dan Hasanah dalam (Hakim et al., 2022) yang mana terdapat beberapa teknik negosiasi diantaranya win-win, win-lose, lose-win dan lose-lose.

III. Pembahasan

Lobi dan negosiasi merupakan dua konteks yang memiliki tujuan dan maksud sama yakni strategi yang menjadi solusi kemenangan untuk pihak yang membutuhkan



kerjasama. Lobi merupakan sebuah aspek pendekatan yang bertujuan untuk dapat mempersuasi individu/kelompok untuk menjalin kerjasama dengan tujuan akhir keuntungan bersama. Menurut (Novianita & Pratiwi, 2020) dalam penelitiannya di jurnal communication, menyebutkan bahwa komunikasi tidak hanya sekedar dilakukan dengan cara yang sederhana atau menghasilkan dampak yang sederhana, tetapi komunikasi yang baik akan menciptakan nuansa baik bagi eksistensi perusahaan atau organisasi yang dapat menghasilkan peluang harapan maju. Ini juga sejalan dengan teknik komunikasi eksternal menggunakan lobi dan negosiasi. Terdapat jenis-jenis pendekatan lobi yang sering digunakan khalayak (Nofriansyah, 2015), diantaranya :

1. Pendekatan brainstorming yang merupakan sebuah pendekatan yang dilakukan secara berulang dan intens sampai menemui titik tujuan,
2. Pendekatan pengkondisian yang merupakan sebuah pendekatan yang berasumsi bahwa mindset, preferensi dan selera terbentuk melalui kebiasaan orang,
3. Pendekatan networking yang merupakan mencari berbagai macam data lalu dibandingkan dengan hasil yang didapat,
4. Pendekatan transactional yang merupakan pendekatan yang berasumsi bila kita memberi kita juga harus diberi umpan balik,
5. Pendekatan institution building yang merupakan pendekatan yang harus mempengaruhi banyak khalayak,
6. Pendekatan cognitive problem yang merupakan memberikan sebuah instrumen pemahaman kepada lawan kerja dan dapat mempengaruhi untuk bisa menyetujui kerjasama,
7. Pendekatan five breaking yang merupakan pendekatan dengan membuat isu baru untuk bisa membuat masyarakat mengalihkan pandangan tentang isu negatif yang dibuat,
8. Pendekatan manipulasi yang merupakan pendekatan yang menggunakan unsur karakteristik yang dapat mempengaruhi,
9. Pendekatan cost and benefit yang merupakan pendekatan yang meyakinkan bahwa apapun yang dikeluarkan akan sepadan dengan apa yang dihasilkan,



10. Pendekatan futuristik yang merupakan sebuah pendekatan mempengaruhi pihak kedua tentang fungsi pihak pertama untuk jangka panjang.

Dalam konteks lobi yang menjadi peran dalam kerjasama pastinya akan ada konteks peran yang sama dengan lobi yakni negosiasi. Negosiasi merupakan bentuk komunikasi yang dapat mempengaruhi untuk mencapai kesepakatan bersama. Negosiasi juga sering disebut sebagai konteks strategi keberhasilan suatu kesepakatan. Menurut Lasmahadi dan Hasanah dalam (Hakim et al., 2022) menyebutkan beberapa strategi negosiasi yang perlu diketahui diantaranya:

1. Win-win yang merupakan konteks yang masing-masing peran memiliki tingkat keuntungan yang sama,
2. Win-lose merupakan strategi dominasi keuntungan pribadi yang banyak tanpa memikirkan hasil yang didapatkan pihak kedua,
3. Lose-lose yang merupakan strategi yang menghasilkan kedua belah pihak tidak mendapatkan keuntungan apa-apa sehingga strategi ini disebut strategi yang gagal, dan
4. Lose-win yang merupakan strategi dengan pemanfaatan kekalahan sebagai bahan keuntungan.

Lobi berkaitan erat dengan negosiasi, karena keduanya saling berkaitan satu sama lain. Jika lobi dapat dicapai dengan efektif, maka dapat dipastikan negosiasi pun dapat berjalan dengan sukses dengan menguntungkan kedua belah pihak yang melakukannya (Ardianto et al., 2020). Menurut (Faliha et al., 2023) pada penelitiannya, dalam jurnal *Communication*, menyebutkan bahwa kerjasama dapat terjalin dengan baik karena adanya persamaan pandangan antara pihak yang bersangkutan. Persamaan pandangan tercipta karena komunikasi yang baik dibangun oleh pihak tersebut untuk mendapatkan pusat perhatian dari pihak eksternal. Hal ini menjadi modal awal terjalinnya suatu kerjasama antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan. Negosiasi dilakukan untuk mendapatkan kesepakatan antara pihak yang memiliki kesamaan atau perbedaan kepentingan. Tujuan dari negosiasi dimaksudkan untuk mengurangi ketidaksepakatan antar pihak yang bersangkutan untuk kemudian mencapai kesepakatan yang sama. (et al., 2022).



Pada dasarnya strategi komunikasi terdiri dari perencanaan, pelaksanaan dan rancangan akhir untuk dapat menjadi acuan dalam sebuah kegiatan yang ingin dilakukan. Dan mencapai sebuah kesimpulan untuk dapat dijadikan sebagai bahan keleluasaan untuk sebuah organisasi dalam mencapai sebuah tujuan yang dimiliki oleh adanya strategi komunikasi. Menurut R Wayne Pace, Bent. D. Peterson dan M. Dallas Burnett dalam bukunya berjudul *Techniques For Effective Communication* yang dilansir dalam (Anggraeni et al., 2021) menyebutkan bahwa tujuan terbagi menjadi tiga bagian diantaranya:

1. To Secure Understanding : sebagai bukti pesan terealisasi dengan baik kepada penerima pesan.
2. To Establish Acceptance : sebagai petunjuk penerima informasi
3. To Motivation Action Meningkatkan kinerja kegiatan agar terealisasi dengan baik.

Lobi dan negosiasi merupakan bagian dari komunikasi. Komunikasi adalah kegiatan pemberian pesan dari komunikator (pemberi pesan) kepada komunikan (penerima pesan) melalui suatu media tertentu. Supaya tidak adanya gangguan dalam berkomunikasi saat melakukan lobi dan negosiasi, maka dibutuhkan kesamaan pemikiran, pandangan, dan pemahaman antar pihak yang bersangkutan. Tidak lupa juga untuk perlu memperhatikan bagaimana komunikasi non verbal seperti gerak tubuh saat berkomunikasi dalam melakukan lobi dan negosiasi. Sebab gerak tubuh yang baik juga mempengaruhi alur dalam berkomunikasi (Tinambunan & Siahaan, 2022). Menurut Widodo (Sari & Soegiarto, 2021) dalam berbagai riset yang dilakukan kesuksesan maupun kegagalan suatu pembentukan kegiatan akan ditentukan bagaimana komunikasi dapat terealisasi dengan baik.

Lobi dan negosiasi seringkali terjadi dalam sebuah organisasi, sehingga penting sebuah komunikasi dalam organisasi untuk diperhatikan. Komunikasi dalam organisasi yang berfokus pada bidang sosial maupun komersial memiliki empat fungsi utama (Evi Zahara 2018). Pertama, fungsi informatif yaitu bertugas untuk membuat para anggota di dalam organisasi dapat melaksanakan tugasnya secara lebih jelas. Kedua, fungsi regulatif yang berkenaan terkait regulasi yang berlaku dalam organisasi. Fungsi ketiga yaitu fungsi persuasif, biasanya dilakukan oleh seorang yang memiliki kepentingan merupakan salah



satu cara yang dilakukan untuk dapat membuat berhasil suatu tujuan organisasi karena sebuah pendekatan pada anggota dapat memberikan pengaruh dalam hasil tujuan organisasi. Keempat, fungsi integratif, berguna sebagai penyediaan sebuah saluran informasi dalam sebuah organisasi. Para anggota di dalamnya dapat menggunakan saluran ini untuk melakukan tugas pekerjaan formalnya ataupun kegiatan informal antarpribadi.

Komunikasi organisasi akan berpusat pada bagaimana sebuah organisasi membangun sebuah interaksi dan hubungan pada pihak internal maupun eksternal. Komunikasi internal terjadi antara anggota yang berada di dalam organisasi tersebut. Proses komunikasi internal dalam organisasi yang dijalankan secara terbuka dapat mengurangi adanya kesalahpahaman dalam sistem pengerjaan tugas pekerjaan ataupun hubungan yang terjadi di organisasi tersebut (Kurniasih 2021). Komunikasi internal yang baik membutuhkan keterlibatan dan keterbukaan baik dari pihak atasan maupun bawahan dalam menyampaikan strategi, inovasi, hambatan, ataupun gagasan. Pentingnya sebuah keterbukaan dan keterlibatan dalam komunikasi internal harus diiringi dengan komunikasi dua arah agar dapat menghasilkan hasil yang maksimal. Oleh karena itu, sebuah kerja sama tim dalam komunikasi internal merupakan peran penting dalam komunikasi organisasi (Agustini and Purnaningsih 2018).

Pada umumnya komunikasi eksternal merupakan komunikasi yang dilakukan untuk membangun sebuah hubungan dan interaksi dengan konsumen, komunitas, pemerintah, ataupun media. Komunikasi eksternal dalam sebuah organisasi biasanya dilakukan oleh seorang public relations. Tugas dari seorang public relation adalah melakukan komunikasi secara efektif yang bersifat informatif dan juga persuasif. Komunikasi ini ditujukan kepada pihak luar organisasi untuk mendapatkan hasil timbal balik. Hasil timbal balik yang dimaksud adalah public relations tidak hanya memberikan informasi tetapi juga harus dapat menerima sebuah informasi (Alipi 2019). Seorang public relations juga berperan sebagai representative organisasi melakukan pendekatan negosiasi pada komunikasi eksternal dengan pihak diluar organisasi (Teguh, Anandari, and Bungin 2020).



Setelah melalui metode pengumpulan data dengan wawancara, hasil wawancara peneliti dengan informan awardee BSI scholarship Inspirasi yang lebih berspesifikasi oleh divisi acara dan koordinator BSI Scholarship Inspirasi UNJ dapat mengetahui bahwa teknik lobi yang mereka gunakan dalam menggait persetujuan kerjasama pada pelaksanaan program SIBERKASIH (Smart, Inspirasi, Penuh Kasih) dengan lebih mendominasi kedalam pihak-pihak yang memiliki pengaruh besar dalam persetujuan pelaksanaan program yakni dengan melakukan teknik lobi dengan ibu RT setempat sebagai upaya untuk dapat lebih mudah mendapatkan persetujuan dan mempersingkat waktu.

Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ berupaya untuk mencari cara dalam melakukan strategi lobi yang tepat sesuai dengan sasaran. hal ini selaras dengan teknik lobi yang digunakan dengan melakukan perizinan terlebih dahulu kepada RT setempat, dilanjut dengan melakukan beberapa survei pemenuhan kebutuhan masyarakat. berikut ini pernyataan wawancara dengan koordinator BSI Scholarship Inspirasi UNJ.

“Yah kalo untuk lobi, kita gak mau terlalu banyak melibatkan banyak anggota dalam melakukan teknik lobi itu sendiri, karena akan terkesan memaksa dan akan banyak argumentasi yang diucapkan bilamana mengaitkan oleh seluruh awardee, jadi saya selaku koordinator lebih memperhatikan kepada koordinasi acara dan divisi acara yang turut membantu saya dalam menggaet teknik lobi yang baik untuk hasil yang maksimal. nah, kalo untuk anggota yang lain akan saya ajak ketika melakukan survei sih sebagai upaya penemuan jawaban untuk kebutuhan apa saja yang dibutuhkan oleh warga setempat yang berkaitan dengan unsur program SIBERKASIH itu sendiri yang mendominasi dalam pembelajaran bahasa inggris”

Setelah ditelaah strategi lobi yang mereka gunakan adalah strategi Direct Lobbying yang mengedepankan unsur perwakilan kedalam aspek keberhasilan dalam melakukan teknik lobi yang sesuai dan terarah. Para pihak perwakilan terkait diantaranya koordinator BSI Scholarship Inspirasi UNJ, Koordinator acara, dan anggota acara. Hal ini dilakukan dengan upaya berbicara dengan RT setempat dengan hanya dilakukan oleh pemegang kekuasaan dan pemahaman fasih tentang program yang diadakan. Mereka pun terus



memberikan upaya pemberian pemahaman tentang program SIBERKASIH dan dampak yang akan didapatkan dari adanya program ini.

Tidak menyerah sampai pada satu pertemuan saja, namun setiap dua minggu sekali mereka terus melakukan lobi ke dalam satu titik orang yang menjadi ujung tombak pengaruh pelaksanaan program SIBERKASIH. Awardee terus mengupayakan dengan memberikan umpan keuntungan yang sama. Hal ini tidak hanya dilakukan melalui tatap muka saja melainkan menggunakan WhatsApp sebagai upaya pemenuhan pemahaman tentang pentingnya program SIBERKASIH diadakan untuk anak-anak di Kampung Pure Bali Rawamangun. Selama lobi dalam menggaet persetujuan kerjasama pelaksanaan program SIBERKASIH berlangsung, panitia juga menyelaraskan dengan menggunakan pendekatan brainstorming yang dilakukan dengan terus-menerus dengan harapan untuk mendapatkan peluang pelaksanaan program tersebut.

Pendekatan brainstorming dilakukan Awardee untuk mendapatkan pertimbangan lebih yang mendominasi pelaksanaan program SIBERKASIH di kampung Pure Bali Rawamangun. hal hasil setelah proses panjang strategi membuahkan hasil yang mana pihak RT menyetujui kerjasama yang ada dengan progress 80%. Pada hal ini awardee tidak hanya menggunakan pendekatan brainstorming saja dalam melakukan strategi lobi tetapi menggunakan pendekatan cognitive, pendekatan yang memberikan pemahaman lebih tentang program SIBERKASIH yang akan dilaksanakan. Cara untuk melihat kemandirian yang ada, awardee pun melakukan sebuah sosialisasi yang dilaksanakan pada tanggal 10 Februari 2023 sebagai upaya tekad konsistensi dalam pemenuhan pemahaman tentang program SIBERKASIH. seperti yang ter kutip dalam jawaban wawancara peneliti dengan informan via Zoom Meeting.

Pendekatan cognitive merupakan sebuah pendekatan yang lebih merujuk kepada pemberian pemahaman tentang sebuah ide dan inovasi pemberdayaan yang dilakukan untuk dapat menggaet sasaran lebih tepat dan terarah. yang ini selaras dengan kegiatan sosialisasi yang dilakukan awardee BSI Scholarship inspirasi UNJ. Selanjutnya informan Caroline sebagai anggota divisi acara menjelaskan bahwa program SIBERKASIH beberapa kali melakukan survei dengan beberapa perwakilan dari awardee ke Kampung Pure sebagai bentuk proses dari lobi untuk mendapatkan persetujuan kerja sama. Proses



lobi melalui survei dengan membawa beberapa perwakilan ke tempat secara langsung mengartikan bahwa strategi yang digunakan dalam lobi oleh anggota divisi acara program SIBERKASIH adalah direct lobbying. Pendekatan brainstorming menjadi pilihan pendekatan lobi oleh awardee program SIBERKASIH dimana komunikasi secara intensif dan bertahap dilakukan dengan pihak terkait.

1. Strategi Negosiasi Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ

Setelah melakukan lobi, proses negosiasi dilakukan dengan melakukan musyawarah guna mencocokkan jadwal untuk mengeksekusi program SIBERKASIH ujar Caroline selaku anggota acara. Proses musyawarah dilakukan oleh awardee untuk dapat melaksanakan strategi win-win solution agar kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan. Guna mencapai kesepakatan secara damai dan keuntungan untuk kedua belah pihak, awardee BSI dalam Program SIBERKASIH sebagai negosiator melakukan pendekatan secara lembut.

Teknik strategi negosiasi win-win merupakan sebuah strategi yang keuntungan sama rata antara satu dengan kedua belah pihak. teknik strategi ini dilakukan awardee dengan melakukan negosiasi bersama RT setempat yang memberikan segala pemahaman mengenai keuntungan yang akan didapatkan warga Kampung Pure Bali Rawamangun baik dalam segi pembelajaran yang menarik maupun dengan segala finansial barang yang mendukung. Pendekatan yang digunakan pun senada dengan makna program SIBERKASIH (Smart, Inspirasi, penuh kasih) yang dilakukan dengan penuh keikhlasan dan kesabaran untuk dapat menunjang pemahaman bahasa inggris anak-anak sebagai bekal dalam kanca internasional.

2. Hal Lain Penunjang Keberhasilan persetujuan kerjasama oleh awardee scholarship inspirasi UNJ

Sebelum melakukan proses lobi dan negosiasi, Caroline menjelaskan bahwa awardee BSI telah melakukan jadwal-jadwal khusus secara terstruktur untuk melakukan perencanaan dari Program SIBERKASIH, mulai dari pengaturan timeline pelaksanaan lobi dan negosiasi, survei lokasi, pembelian logistik, hingga eksekusi program. Disamping proses teknik lobi dan negosiasi untuk keberlangsungan program, terdapat hal lain yang dilakukan diantaranya sosialisasi, administrasi, dan kerjasama bersama pihak



terkait yaitu Universitas Negeri Jakarta, Awardee, BSI, dan warga Kampung Pure Bali Rawamangun.

3. Hasil Lobi dan Negosiasi Awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ

Selama satu bulan berlangsungnya proses lobi dan negosiasi yang berlangsung awardee BSI Scholarship inspirasi UNJ berhasil untuk mendapatkan persetujuan kerjasama terkait pelaksanaan lobi dan negosiasi yang dilakukan baik dari proses sosialisasi, pelaksanaan, maupun penutupan. Proses strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan dengan lebih memfokuskan ke dalam satu titik tombak yang paling banyak memberikan pengaruh yakni RT setempat. Dari aspek persetujuan yang didapatnya awardee memiliki beberapa syarat yang harus dipenuhi yakni penanaman pembelajaran bahasa Inggris dilakukan di hari Jumat dan Sabtu karena disesuaikan oleh jadwal luang warga tersebut, memahami dan meminimalisir keadaan anak-anak disana yang sangat aktif dalam proses pembelajaran berlangsung, dan perlu adanya surat resmi dari pihak BSI terkait program yang akan dilaksanakan.

Selain itu, hal yang menjadi unsur penting dari hasil strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan adalah keuntungan yang didapatkan antar kedua belah pihak. Namun, karena program ini memiliki unsur keuntungan yang akan didapatkan oleh anak-anak Kampung Pure Bali di Rawamangun sehingga proses strategi lobi dan negosiasi dapat berjalan sesuai rencana dengan daya dukung RT setempat dan warga.

IV. Penutup

Simpulan yang dapat diperoleh melalui penelitian ini adalah terdapat beberapa strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan oleh awardee BSI scholarship inspirasi UNJ dalam menjalin kerja sama pada program SIBERKASIH di kampung Pura Bali Rawamangun. Pendekatan brainstorming dan pendekatan cognitive secara langsung atau direct lobbying menjadi pilihan awardee dalam melakukan strategi lobi dengan warga kampung Pure Bali Rawamangun. Pendekatan brainstorming dilakukan awardee untuk mendapatkan pertimbangan lebih yang mendominasi pelaksanaan program SIBERKASIH. Setelah proses panjang strategi ini membuahkan hasil yang mana pihak RT menyetujui kerjasama yang ada dengan progress 80%. Pada hal ini awardee tidak



hanya menggunakan pendekatan brainstorming saja dalam melakukan strategi lobi tetapi menggunakan pendekatan cognitive yang mana pendekatan yang memberikan pemahaman lebih tentang program yang akan dilaksanakan.

Setelah melakukan lobi, awardee melakukan strategi negosiasi dengan menerapkan win-win solution, yaitu menguntungkan kedua belah pihak baik dari awardee BSI scholarship dan warga Kampung Pure Rawamangun sebagai hasil dari kerja sama yang dilakukan. Strategi ini dilakukan secara terus menerus dengan lembut untuk menghasilkan kesepakatan secara damai diantara kedua belah pihak. Teknik strategi negosiasi ini dilakukan awardee BSI Scholarship dengan melakukan negosiasi bersama RT setempat untuk memberikan pemahaman mengenai keuntungan yang akan didapatkan warga kampung Pure Bali Rawamangun baik dalam segi pembelajaran yang menarik maupun dengan segala finansial barang yang mendukung. Pendekatan yang digunakan pun senada dengan makna program SIBERKASIH (Smart, Inspirasi, penuh kasih) yang mana dilakukan dengan penuh keikhlasan dan kesabaran untuk dapat menunjang pemahaman bahasa inggris anak-anak sebagai bekal dalam kanca internasional.

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan program, diantaranya adalah susahnya menyesuaikan jadwal antara awardee yang terdiri dari beberapa program studi dan adanya kegiatan lain yang bertabrakan di kampung Pure Rawamangun. Dengan menggunakan pendekatan direct lobbying dan brainstorming, kendala dapat teratasi hingga mendapatkan solusi dengan melakukan penjadwalan ulang kegiatan. Selain itu terdapat hal lain penunjang keberhasilan dari program, yaitu administrasi persuratan dan logistik bagi para warga Kampung Pure Bali Rawamangun. Dengan begitu banyak proses dan kendala diatas strategi lobi dan negosiasi oleh awardee BSI Scholarship Inspirasi UNJ berhasil dalam menjalin kerjasama pada Program SIBERKASIH di kampung Pure Bali Rawamangun.

Daftar Pustaka

Admin. (2018). Asal Usul Scholarship BSI. (Online),
(<https://www.instagram.com/p/CTg3-h9JTdV/?igshid=YmMyMTA2M2Y=>
diakses 26 Februari 2023 pukul 17.00)



- Agustini, Nur Annisa, and Ninuk Purnaningsih. (2018). "Pengaruh Komunikasi Internal Dalam Membangun Budaya Organisasi." *Jurnal Komunikasi Pembangunan* 16(1): 89–108.
- Akbari, Shantika Embundini. (2021). "Komunikasi Organisasi Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) Dalam Kegiatan 'Komin' Tahun 2020." *Jurnal Communicology* 9(2): 220–30. <http://journal.unj.ac.id/>.
- Alipi, Alipi. (2019). "Komunikasi Eksternal Efektif Sebagai Kunci Keberhasilan Hubungan Masyarakat." *Ibriez : Jurnal Kependidikan Dasar Islam Berbasis Sains* 4(1): 21–30.
- Anggraeni, N. E., Prawira, R. Y., & Kurnianti, A. W. (2021). Peran Humas Universitas Tidar dalam Menghadapi Konflik Batas Waktu Belajar Daring. *Communicology: Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 9 (No(2), 261–271. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/communicology/article/view/22029/11668>
- Atmaja, Suhendra, and Rosmala Dewi. (2018). "Komunikasi Organisasi (Suatu Tinjauan Teoritis Dan Praktis)." *Jurnal Komunikasi*.
- Ardianto, A., Prisanto, G. F., Irwansyah, I., Ernungtyas, N. F., & Hidayanto, S. (2020). Praktik Lobi dan Negosiasi oleh Legislator Sebagai Bentuk Komunikasi Politik. *Komuniti: Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 12(1), 25–39. <https://doi.org/10.23917/komuniti.v12i1.10009>
- Creswell, W. J., & Creswell, J. D. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9).
- Evi Zahara. (2018). "Peranan Komunikasi Organisasi Pimpinan Organisasi." *Peranan Komunikasi Organisasi Bagi Pimpinan Organisasi* 1829–7463(April): 8.
- Faliha, S., Ferdiansyah, M., & Safitri, D. (2023). Peran Humas LKBN ANTARA dalam Menjalinkan Hubungan Antar Budaya Melalui Program Pelatihan UMKM di Sembalun. *Communications*, 5(1), 317–332.
- Hakim, L., Nurikhsan, F., Jamil, H. P., & Safitri, D. (2022). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Mendapatkan Sponsorship Pada Event IKOM Entrepreneurship Fest 2020. *Jurnal InterAct*, 10(2), 59–68. <https://doi.org/10.25170/interact.v10i2.2738>



- Kurniasih. (2021). "Pengaruh Komunikasi Internal Dan Komunikasi Eksternal Terhadap Kinerja Pegawai." *Journal of management Review* 5(1): 633–38. <http://jurnal.unigal.ac.id/index.php/managementreviewdoi:http://dx.doi.org/10.25157/mr.v5i1.5176>.
- Nofriansyah, I. (2015). Lobi dan Negosiasi Pada Hari Pagi Metro Riau dalam Mempertahankan Pengiklan. 2(1), 1–1
- Novianita, R., & Pratiwi, C. Y. (2020). Peran Humas PT. Pertamina (Persero) Dalam Membangun Komunikasi Dua Arah Yang Efektif. *Communications*, 2(2), 25–39. <https://doi.org/10.21009/communications.2.2.2>
- Ramadhani, Y., & Adrie Manafe, L. (2022). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Membina Hubungan Baik Klien Ksp Citra Abadi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis (EK&BI)*, 5(1), 243–252. <https://doi.org/10.37600/ekbi.v5i1.456>
- Sari, E. Y. (2019). Pengaruh penggunaan media pembelajaran buku pop-up terhadap hasil belajar siswa kelas iv sdn 2 bendungan kecamatan gondang kabupaten tulungagung. *Edustream : Jurnal Pendidikan Dasar*, 3(2), 16–22.
- Sari, W. P., & Soegiarto, A. (2021). Strategi Komunikasi Humas Pemerintah Daerah Dalam Mengimplementasikan Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar. *Communicology: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 9(2), 188–205.
- Teguh, Monika, Priska Anandari, and Burhan Bungin. (2020). "Aktivitas Public Relations Di Mall Ciputra World Surabaya." *Communicology: Jurnal Ilmu Komunikasi* 8(1): 1–17. <http://journal.unj.ac.id/>.
- Tinambunan, T. M., & Siahaan, C. (2022). Implementasi Teknik Lobi Dan Negosiasi Yang Efektif Dalam Melakukan Bisnis. *MASSIVE: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(2), 55. <https://doi.org/10.35842/massive.v2i2.21>
- Ukhti, Nabila. (2020). "Melalui Komunikasi Eksternal Customer Relation Officer (Cro) Dengan Perusahaan User Analysis Communication Organization Valdo Inc Through External Communication Customer Relation Officer (Cro) With User Companies." *e-Proceeding of Management* : 7(1): 1574–81.