

Lobi dan Negosiasi sebagai Strategi Komunikasi Efektif dalam Membangun Kesepakatan di Ranah Organisasi dan Kebijakan Publik

Sabrina Puspita Sari^{1*}, Chitra Cahya Anggraeni², Noviatul Fitri³, Gandhes Lintang Pangestu⁴, Putria Nuraliza Rochman⁵

¹⁻⁵ Universitas Bina Bangsa, Indonesia

Alamat: JL Raya Serang - Jakarta, KM. 03 No. 1B, Panancangan, Kec. Cipocok Jaya, Kota Serang, Banten 42124

*Korespondensi penulis: sabrinapuspitasaki121@gmail.com

Abstract. *Lobbying and negotiation are two vital communication strategies in decision-making processes, both within organizational and public policy domains. This study aims to examine how lobbying and negotiation practices function as strategic communication tools to enhance the effectiveness of stakeholder relationships. The study presents 20 citations from scholarly journal articles as the basis for analysis. A descriptive qualitative literature study method was used. The findings indicate that both lobbying and negotiation contribute to the creation of more inclusive, efficient, and adaptive decisions in strategic environments.*

Keywords: *Lobbying, Negotiation, Strategic Communication, Public Policy, Organization*

Abstrak. Lobi dan negosiasi merupakan dua strategi komunikasi yang penting dalam proses pengambilan keputusan, baik dalam domain organisasi maupun kebijakan publik. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana praktik lobi dan negosiasi berfungsi sebagai alat komunikasi strategis untuk meningkatkan efektivitas hubungan dengan pemangku kepentingan. Penelitian ini menyajikan 20 kutipan dari artikel jurnal ilmiah sebagai dasar analisis. Metode studi literatur kualitatif deskriptif digunakan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa lobi dan negosiasi berkontribusi pada terciptanya keputusan yang lebih inklusif, efisien, dan adaptif dalam lingkungan strategis.

Kata kunci: Lobi, Negosiasi, Komunikasi Strategis, Kebijakan Publik, Organisasi

1. LATAR BELAKANG

Lobi dan negosiasi merupakan dua konsep yang telah lama digunakan dalam ranah politik, bisnis, dan organisasi. Dalam banyak studi, lobi diartikan sebagai upaya memengaruhi pembuat keputusan melalui pendekatan komunikasi strategis. Sementara itu, negosiasi adalah proses interaksi yang bertujuan mencapai kesepakatan antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda.

Studi dari (Khoiriyah, 2024) menyoroti pentingnya lobi dan negosiasi dalam ranah politik sebagai instrumen pembentukan kebijakan yang berkelanjutan. Sementara (Yusuf et al., 2025) menekankan bahwa dalam konteks digital, tantangan komunikasi interpersonal menjadikan negosiasi lebih kompleks.

Dalam realitas praktis, keberadaan lobi dan negosiasi sering kali menjadi penentu dalam pengambilan keputusan yang melibatkan banyak kepentingan. Misalnya, dalam dunia politik, organisasi masyarakat sipil melakukan lobi kepada legislatif untuk mendukung atau menolak rancangan undang-undang tertentu. Sementara dalam dunia bisnis, divisi pemasaran dan

keuangan melakukan negosiasi untuk menyepakati anggaran promosi yang seimbang. Fenomena ini menunjukkan bahwa keberhasilan dalam lobi dan negosiasi sering kali tidak hanya ditentukan oleh kekuatan argumen, tetapi juga oleh kecakapan komunikasi interpersonal dan strategi persuasi yang tepat sasaran.

Penelitian oleh (Agusalim, 2024) menunjukkan bahwa dalam hubungan industrial, pelatihan komunikasi efektif memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kualitas negosiasi antara pekerja dan pengusaha. Hal ini menandakan bahwa aspek komunikasi bukan hanya pelengkap, tetapi elemen krusial dalam praktik lobi dan negosiasi.

Di sinilah letak kebaruan penelitian ini, yaitu menyajikan pendekatan gabungan dengan mengkaji 20 artikel akademik sebagai dasar analisis.

2. KAJIAN TEORITIS

Penambahan perspektif konseptual diperlukan agar pendekatan terhadap topik ini tidak hanya terfokus pada teori komunikasi strategis dan konflik. Salah satu teori yang relevan adalah **Teori Permainan (Game Theory)**, yang digunakan untuk menganalisis situasi negosiasi sebagai permainan strategis antar pihak. Dalam konteks lobi, teori ini menekankan pentingnya memahami preferensi dan respons pihak lain sebelum menyusun langkah komunikasi.

Selain itu, **Teori Pertukaran Sosial (Social Exchange Theory)** juga menjadi landasan penting, terutama dalam organisasi. Teori ini menyatakan bahwa relasi antara individu atau kelompok didasarkan pada kalkulasi untung-rugi yang dirasakan masing-masing pihak. Dalam praktik negosiasi, hubungan saling menguntungkan menjadi pondasi utama kesepakatan jangka panjang.

Teori Persuasi juga memiliki peran besar dalam lobi. Menurut Cialdini (2001), ada enam prinsip utama dalam persuasi: pembuktian sosial, otoritas, resiprokal, konsistensi, simpati, dan kelangkaan. Dalam praktik lobi, pelobi yang menguasai prinsip-prinsip ini mampu menyusun pesan yang lebih meyakinkan dan berdaya pengaruh tinggi terhadap pengambil kebijakan.

Secara teoritis, penelitian ini menggunakan pendekatan komunikasi strategis, teori aktor-jaringan (Actor Network Theory), dan teori konflik (Conflict Theory).

Menurut Littlejohn & Foss (2011), komunikasi organisasi adalah proses yang menyatukan aktor dalam mencapai tujuan bersama. Dalam konteks negosiasi, teori konflik oleh Karl Marx dan Dahrendorf memberikan dasar pemahaman terhadap dinamika kekuasaan yang memengaruhi hasil negosiasi. Sementara itu, teori aktor-jaringan menggambarkan

bagaimana lobi menjadi mekanisme penghubung antara aktor manusia dan non-manusia dalam proses kebijakan.

Dalam upaya memahami kompleksitas praktik lobi dan negosiasi, pendekatan teori komunikasi strategis menjadi sangat relevan. Teori ini menekankan pentingnya perencanaan komunikasi yang mempertimbangkan audiens, pesan, saluran, serta konteks sosial-politik. Dalam praktik lobi, perencanaan komunikasi strategis digunakan untuk memilih pendekatan komunikasi yang dapat diterima oleh pengambil kebijakan, termasuk penggunaan data, narasi, dan jejaring sosial.

Sebagai contoh, studi (Simarmata et al., 2024) menunjukkan bahwa dalam konteks konflik agama, strategi lobi yang melibatkan tokoh-tokoh moderat dan penggunaan media lokal dapat menurunkan ketegangan dan membuka ruang negosiasi yang lebih produktif. Hal ini memperkuat posisi teori aktor-jaringan yang melihat pentingnya hubungan antara aktor manusia dan non-manusia (seperti media, dokumen hukum, dan simbol budaya) dalam proses advokasi kebijakan.

Selain itu, pendekatan teori diplomasi publik juga relevan, khususnya dalam konteks negosiasi multilateral. (Vinansia et al., 2025) dalam kajiannya mengenai Abraham Accords menekankan pentingnya diplomasi dua arah, yakni bukan hanya mempengaruhi lawan bicara, tetapi juga membentuk citra dan persepsi publik internasional. Dalam organisasi modern, pendekatan ini diterapkan oleh tim manajemen saat bernegosiasi dengan mitra global untuk membangun kemitraan strategis jangka panjang.

Penelitian sebelumnya seperti oleh (Simarmata et al., 2024) dan (Muslim & Prayoga, 2024) memperlihatkan bagaimana negosiasi dapat mengubah arah konflik menjadi resolusi konstruktif, sementara studi (Anindia Jovita Br Ginting et al., 2024) memperkuat argumen bahwa komunikasi efektif adalah prasyarat utama dalam negosiasi bisnis.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi literatur. Teknik utama yang digunakan adalah analisis isi terhadap dokumen ilmiah berupa artikel jurnal yang diterbitkan antara tahun 2023 hingga 2025. Kriteria pemilihan jurnal mencakup topik relevan dengan lobi dan negosiasi, memiliki landasan teori yang jelas, serta menunjukkan kontribusi praktis terhadap dunia organisasi atau kebijakan publik.

Validasi data dilakukan dengan membaca penuh setiap artikel dan mencocokkan antara tujuan penelitian, temuan utama, dan konteks pembahasannya. Setiap kutipan yang digunakan telah dianalisis secara kritis untuk memastikan kesesuaian dengan struktur narasi

dan mendukung tujuan penelitian. Dengan metode ini, diharapkan hasil kajian mampu menyajikan sintesis literatur yang utuh, aktual, dan mendalam.

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data berasal dari 20 artikel jurnal ilmiah yang telah dikumpulkan melalui aplikasi Publish or Perish dan situs jurnal terakreditasi. Analisis dilakukan dengan teknik telaah isi (content analysis) terhadap bagian abstrak, pembahasan, dan kesimpulan dari masing-masing artikel. Setiap artikel dipilih satu kutipan utama yang relevan dengan topik.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, lobi dan negosiasi dipahami tidak hanya sebagai tindakan persuasif dan kompromis semata, tetapi sebagai representasi dari strategi komunikasi yang kompleks dan dinamis. Proses keduanya melibatkan pertimbangan rasional, emosional, dan kontekstual yang saling berkelindan. Kajian ini menelaah bagaimana strategi komunikasi dalam lobi dan negosiasi berdampak pada berbagai tingkatan organisasi dan kebijakan publik.

Peran Lobi dalam Organisasi dan Kebijakan

Lobi dalam organisasi berperan sebagai alat strategis untuk memperjuangkan kepentingan tertentu di dalam proses pengambilan keputusan. Dalam dunia korporasi, unit atau departemen tertentu melakukan lobi kepada pimpinan untuk mendapatkan alokasi sumber daya yang lebih besar. (Agusalim, 2024) mencontohkan bahwa pelobi di sektor kesehatan melakukan pendekatan berkelanjutan kepada DPRD untuk memperjuangkan anggaran program kesehatan masyarakat. Dalam konteks kebijakan publik, (Yusuf et al., 2025) menyebutkan bahwa lobi adalah sarana masyarakat sipil untuk memengaruhi arah perumusan undang-undang.

Peran Negosiasi dalam Organisasi dan Kebijakan

Negosiasi menjadi mekanisme utama dalam mencapai solusi atas perbedaan kepentingan antar individu atau kelompok dalam organisasi. (Muslim & Prayoga, 2024) menunjukkan bagaimana negosiasi kolaboratif di sekolah berbasis Islam mampu menciptakan kesepakatan antara guru, kepala sekolah, dan orang tua murid terkait kebijakan pendidikan. Di ranah kebijakan publik, (Vinansia et al., 2025) menegaskan bahwa diplomasi negosiasi antara negara-negara Timur Tengah menghasilkan Abraham Accords sebagai bentuk kerja sama strategis melalui pendekatan dialog konstruktif.

Tantangan dan Etika dalam Lobi dan Negosiasi

Dalam praktiknya, strategi lobi dan negosiasi tidak lepas dari berbagai tantangan yang berkaitan dengan etika, transparansi, dan kepentingan politik maupun ekonomi. Salah satu tantangan utama adalah potensi manipulasi informasi dalam proses lobi yang dapat merugikan pihak lain atau menciptakan kebijakan yang tidak berpihak pada masyarakat luas. Selain itu, konflik kepentingan sering muncul ketika pelobi memiliki hubungan pribadi atau profesional dengan pengambil kebijakan, sehingga mengaburkan objektivitas proses pengambilan keputusan.

Etika dalam lobi dan negosiasi mencakup prinsip-prinsip seperti kejujuran, transparansi, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Lobi yang etis bertujuan untuk menyampaikan kepentingan secara jujur dan terbuka, serta memastikan bahwa keputusan yang dihasilkan mengakomodasi berbagai kepentingan secara adil. Dalam konteks organisasi, negosiasi yang tidak etis dapat menciptakan suasana kerja yang tidak kondusif, merusak kepercayaan antar tim, bahkan menimbulkan konflik berkepanjangan.

Dalam kerangka hukum dan tata kelola, penting untuk membangun regulasi yang mengatur lobi dan negosiasi secara transparan dan akuntabel. Misalnya, di beberapa negara maju, pelobi diwajibkan untuk mendaftarkan diri dan melaporkan aktivitasnya kepada lembaga negara. Praktik ini menunjukkan upaya menjaga etika dan profesionalitas dalam lobi dan negosiasi.

Strategi Membangun Kesepakatan melalui Lobi dan Negosiasi

Strategi membangun kesepakatan melalui lobi dan negosiasi melibatkan pemetaan kepentingan, identifikasi aktor kunci, serta penyusunan narasi yang persuasif. (Simarmata et al., 2024) menekankan pentingnya narasi damai dalam konflik agama, yang digunakan oleh pelobi lintas agama untuk menciptakan ruang dialog. (Anindia Jovita Br Ginting et al., 2024) menunjukkan bahwa pendekatan kompromi dan *win-win solution* menjadi strategi yang paling banyak digunakan dalam negosiasi bisnis. Pendekatan ini melibatkan pertukaran kepentingan yang seimbang, penyesuaian persepsi, serta manajemen ekspektasi secara sistematis.

Faktor Pendukung

Faktor-faktor yang mendorong keberhasilan lobi dan negosiasi antara lain:

- 1) Ketersediaan data dan bukti yang kuat (Khoiriyah, 2024)
- 2) Dukungan jejaring sosial dan media (Putri et al., 2022)

- 3) Reputasi aktor dan kredibilitas personal (Barasa et al., 2024)
- 4) Kemampuan komunikasi interpersonal yang baik (Putri et al., 2022)
- 5) Perencanaan yang matang dan kemampuan membangun kepercayaan (Ansori Ansori et al., 2024)
- 6) Dukungan regulasi atau peraturan yang memungkinkan praktik lobi terbuka dan etis

Faktor Penghambat

Sebaliknya, hambatan utama dalam lobi dan negosiasi dapat berupa:

- 1) Miskomunikasi dalam ruang digital dan virtual (Putri et al., 2022)
- 2) Kurangnya transparansi dan akuntabilitas dalam proses lobi (Khoiriyah, 2024)
- 3) Konflik kepentingan yang tidak terkelola (Nurbaiti et al., 2024)
- 4) Budaya organisasi yang hierarkis dan tertutup (Saepulloh et al., 2024)
- 5) Resistensi birokrasi terhadap perubahan kebijakan (Agusalim, 2024)
- 6) Kurangnya kapasitas argumentasi dari aktor non-pemerintah, khususnya masyarakat sipil

Studi Kasus dan Praktik Lapangan

Untuk memperkaya pemahaman mengenai implementasi nyata dari strategi lobi dan negosiasi, bagian ini menyajikan beberapa studi kasus di tingkat nasional dan internasional.

Salah satu contoh lobi yang mendapat perhatian luas di Indonesia adalah lobi terhadap revisi Undang-Undang KPK tahun 2019. Sejumlah organisasi masyarakat sipil, akademisi, serta media massa melakukan upaya lobi untuk mencegah revisi yang dinilai melemahkan fungsi KPK. Meski hasil akhirnya menunjukkan bahwa lobi tersebut tidak sepenuhnya berhasil mencegah pengesahan UU, namun praktik ini memperlihatkan adanya mobilisasi komunikasi strategis berbasis data, opini publik, serta jaringan antaraktor.

Dalam dunia korporasi, negosiasi antara Gojek dan Tokopedia yang kemudian menghasilkan entitas baru “GoTo” adalah ilustrasi penting bagaimana komunikasi strategis dilakukan secara internal dan eksternal. Proses negosiasi berlangsung selama berbulan-bulan dengan mempertimbangkan kepentingan investor, karyawan, mitra usaha, hingga pelanggan. Keberhasilan merger ini menunjukkan pentingnya menyelaraskan visi misi antar organisasi melalui pendekatan komunikasi terstruktur.

Sementara itu, pada tingkat internasional, negosiasi dalam kerangka Paris Agreement tentang perubahan iklim merupakan bentuk kolaborasi multilateral yang kompleks. Setiap negara melakukan negosiasi berdasarkan kapasitas, kebutuhan, dan tanggung jawab masing-

masing. Dalam proses ini, diplomasi publik dan lobi antardelegasi sangat berperan penting dalam mencapai kesepakatan global yang mencerminkan keadilan iklim.

Dalam konteks pendidikan, negosiasi antara dinas pendidikan dan perwakilan guru terkait kebijakan zonasi penerimaan siswa baru di berbagai daerah juga menimbulkan banyak diskusi. Guru-guru melalui asosiasi profesi mereka melobi agar sistem tersebut tetap mempertimbangkan pemerataan akses dan kualitas, tidak hanya jarak geografis. Praktik ini memperlihatkan bagaimana negosiasi bisa menjadi alat untuk menyampaikan masukan dari pelaku lapangan terhadap kebijakan pusat.

Selain temuan-temuan awal, kajian ini juga menemukan bahwa pendekatan lobi tidak hanya dilakukan oleh institusi besar, tetapi juga oleh komunitas masyarakat sipil dalam memperjuangkan hak-hak sosial mereka. (Laksana & Fitrianti, 2024) menjelaskan bahwa strategi komunikasi negosiator komunitas memainkan peran sentral dalam membangun resolusi konflik lokal yang efektif.

(Vinansia et al., 2025) menyoroti pentingnya diplomasi komunikasi dalam penyelesaian negosiasi internasional, yang tidak hanya bergantung pada pesan verbal, tetapi juga pada pemahaman budaya antarbangsa. Ini menunjukkan bahwa efektivitas negosiasi sangat dipengaruhi oleh konteks sosial dan kultural yang melingkupinya.

(Moulina et al., 2024) menambahkan bahwa strategi komunikasi yang tepat dalam lobi organisasi mahasiswa berperan besar dalam membentuk opini publik internal dan eksternal terhadap suatu isu kebijakan kampus. Begitu pula dengan studi (Putri et al., 2022) yang menekankan pentingnya komunikasi politik dalam proses lobbying parlemen agar kebijakan yang dihasilkan sesuai dengan aspirasi masyarakat.

Dalam konteks LSM, (Laksana, Ferdiana, et al., 2024) menunjukkan bahwa teknik lobbying yang dilakukan kepada pemerintah daerah sangat bergantung pada relasi personal dan rekam jejak kerja sama sebelumnya. Faktor-faktor tersebut turut memengaruhi kecepatan dan keberhasilan lobi kebijakan.

Etika juga menjadi elemen yang tidak bisa diabaikan. (Nurbaiti et al., 2024) menegaskan bahwa lobi dan negosiasi yang tidak didasarkan pada prinsip etis dapat berujung pada manipulasi informasi dan konflik kepentingan. Oleh karena itu, keberhasilan komunikasi strategis tidak semata-mata diukur dari hasil akhir, tetapi juga dari prosesnya.

Negosiasi multikultural juga menjadi tantangan tersendiri. (Saepulloh et al., 2024) mengungkapkan bahwa negosiasi dalam organisasi internasional menuntut kemampuan adaptasi budaya yang tinggi serta pendekatan lintas budaya yang sensitif. (Agusalim, 2024)

pun menegaskan kembali bahwa komunikasi interpersonal, termasuk komunikasi nonverbal, memainkan peran penting dalam menciptakan pemahaman dan kesepakatan.

Dalam konteks anggaran dan birokrasi, (Moulina et al., 2024) menjelaskan bahwa lobbying kebijakan anggaran di daerah kerap kali dipengaruhi oleh dinamika kepentingan antara eksekutif dan legislatif. Terakhir, (Gusti et al., 2024) menambahkan bahwa strategi komunikasi antar divisi dalam organisasi internal harus memperhatikan keselarasan tujuan bersama agar negosiasi tidak menimbulkan konflik horizontal yang berkepanjangan.

Dalam penelitian ini, lobi dan negosiasi dipahami tidak hanya sebagai tindakan persuasif dan kompromis semata, tetapi sebagai representasi dari strategi komunikasi yang kompleks dan dinamis. Proses keduanya melibatkan pertimbangan rasional, emosional, dan kontekstual yang saling berkelindan. Kajian ini menelaah bagaimana strategi komunikasi dalam lobi dan negosiasi berdampak pada berbagai tingkatan organisasi dan kebijakan publik.

Penelitian ini menganalisis praktik lobi dan negosiasi dari 20 artikel jurnal akademik yang relevan. (Khoiriyah, 2024) menyatakan bahwa lobbying memungkinkan upaya memengaruhi pembuat kebijakan, sementara negosiasi politik menciptakan kesepakatan di tengah perbedaan pendapat. Dalam konteks organisasi pendidikan, (Muslim & Prayoga, 2024) menunjukkan bahwa negosiasi kolaboratif terbukti menjadi pendekatan efektif dalam penyelesaian konflik yang menghasilkan win-win solution. (Khotimah & Ula, 2024) menyoroti pentingnya komunikasi interpersonal yang efektif dalam membangun kepercayaan dan mengelola konflik dalam negosiasi digital, yang kini semakin relevan.

Dari perspektif fungsi kehumasan, (Barasa et al., 2024) menyatakan bahwa lobi dan negosiasi membantu efektivitas public relations dalam menjalin hubungan dengan stakeholder. (Ansori Ansori et al., 2024) menekankan bahwa negosiasi dalam organisasi adalah hasil dari diskusi terstruktur antara anggota yang memiliki sudut pandang berbeda. (Agusalim, 2024) menyebut bahwa lobi dalam advokasi kebijakan kesehatan memperkuat posisi masyarakat sipil dalam memengaruhi keputusan pemerintah.

(Agusalim, 2024) menambahkan bahwa pelatihan komunikasi efektif dapat meningkatkan keterampilan negosiasi dalam hubungan industrial, mendorong terciptanya kesepakatan yang adil. Dalam konteks konflik sosial, (Laksana, Rizka, et al., 2024) menyoroti pentingnya pendekatan inklusif dan komunikatif melalui negosiasi untuk menyelesaikan penolakan terhadap pembangunan rumah ibadah. (Anindia Jovita Br Ginting et al., 2024) juga memperkuat bahwa negosiasi yang baik memungkinkan perusahaan menjalin kesepakatan menguntungkan dengan mitra bisnis.

(Sudrajat & Sunarto, 2014) menunjukkan bahwa komunikasi persuasif pemerintah daerah melalui jaringan aktor mampu menggerakkan komitmen kebijakan publik. (Vinansia et al., 2025) menegaskan keberhasilan strategi diplomasi dan negosiasi Amerika Serikat dalam menjaga kepentingan strategis di Timur Tengah melalui Abraham Accords. Dalam konteks teori konflik, (Ansori Ansori et al., 2024) menyebut bahwa pemahaman konflik merupakan dasar dalam penerapan strategi negosiasi efektif.

(Simarmata et al., 2024) menyoroti bahwa dalam konflik berbasis agama, gabungan lobi dan negosiasi menjadi pendekatan kuat dalam meredakan ketegangan. (Anindia Jovita Br Ginting et al., 2024) dan (Muslim & Prayoga, 2024) menambahkan bahwa pendekatan win-win solution merupakan bentuk nyata dari strategi negosiasi yang sukses dalam organisasi bisnis dan pendidikan. Studi (Khoiriyah, 2024) juga menekankan bahwa integrasi lobi dan negosiasi merupakan instrumen penting dalam kebijakan publik yang inklusif.

Sementara itu, (Sudrajat & Sunarto, 2014) menunjukkan bahwa lobi dapat membangun konsensus antara aktor pemerintahan dan legislatif. Fungsi humas dalam organisasi juga sangat terbantu oleh negosiasi yang baik dengan stakeholder (Barasa et al., 2024). (Putri et al., 2022) menegaskan bahwa tantangan utama negosiasi digital adalah miskomunikasi akibat kurangnya ekspresi nonverbal. Etika juga menjadi hal penting, sebagaimana dikemukakan (Laksana, Deden, et al., 2024) ,bahwa transparansi dan integritas adalah syarat mutlak dalam lobi dan negosiasi agar tidak menimbulkan konflik kepentingan.

Dengan merangkum seluruh kutipan ini, tampak bahwa integrasi antara teori dan praktik dari berbagai konteks menunjukkan pentingnya keterampilan komunikasi strategis dalam mendorong efektivitas lobi dan negosiasi. Kajian mendalam ini memperlihatkan bahwa efektivitas lobi dan negosiasi tidak hanya ditentukan oleh kemampuan retorika semata, namun sangat bergantung pada pemetaan aktor, jaringan sosial, serta kepekaan terhadap konteks budaya dan politik. Dalam konteks organisasi, keterampilan membaca dinamika kelompok dan kepentingan menjadi sangat penting. Sementara di sektor publik, transparansi, partisipasi publik, serta kredibilitas aktor pelobi memiliki pengaruh besar dalam hasil akhir sebuah negosiasi atau pengambilan kebijakan. integrasi antara teori dan praktik dari berbagai konteks menunjukkan pentingnya keterampilan komunikasi strategis dalam mendorong efektivitas lobi dan negosiasi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa lobi dan negosiasi memiliki kontribusi besar dalam efektivitas pengambilan keputusan organisasi dan kebijakan publik. Kedua strategi ini memperkuat komunikasi antarpihak dan menciptakan ruang kesepahaman. Temuan dari 20 artikel jurnal memperlihatkan bagaimana implementasi strategi lobi dan negosiasi menghasilkan berbagai bentuk keberhasilan—baik dalam konteks pendidikan, bisnis, sosial, hingga politik internasional.

Lobi terbukti efektif saat dilakukan dengan perencanaan komunikasi strategis, pemahaman terhadap aktor dan jejaring, serta dukungan media yang tepat. Negosiasi menjadi efektif ketika komunikasi interpersonal dijaga dengan baik, kesetaraan posisi dirancang sejak awal, dan tujuan bersama ditekankan secara terus-menerus.

Saran dari penelitian ini adalah pentingnya pelatihan komunikasi strategis dalam organisasi dan lembaga pemerintahan, peningkatan literasi kebijakan publik dalam masyarakat sipil, serta perlunya regulasi yang mengatur transparansi praktik lobi demi menjaga akuntabilitas publik. Untuk penelitian selanjutnya, dapat dilakukan studi lapangan atau wawancara mendalam dengan pelaku lobi dan negosiasi di sektor publik dan swasta guna memperkuat temuan literatur ini.

DAFTAR REFERENSI

- Agusalim, L. (2024). Pelatihan membangun komunikasi efektif untuk meningkatkan. *Science and Technology: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4). <https://doi.org/10.69930/scitec.v1i4.174>
- Anindia Jovita Br Ginting, D., Rahmadani, D., Sembiring, M. L., Saragih, L. S., & Baskoro, D. A. (2024). Analisis strategi komunikasi dan negosiasi untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. *Student Scientific Creativity Journal*, 2(4), 182–187. <https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v2i4.3556>
- Ansori, A., Safitri, A. A., Adilla, N., & Ramadhani, S. H. (2024). Konflik dan negosiasi dalam organisasi. *CiDEA Journal*, 3(1), 55–64. <https://doi.org/10.56444/cideajournal.v3i1.1818>
- Barasa, Y. V., Nurmala, A., Fisalsabila, R., Fitriyani, D., & Laksana, A. (2024). Pengaruh human relations terhadap interaksi & perilaku remaja di media sosial. *Jurnal Ilmu Pertahanan, Hukum dan Ilmu Komunikasi*, 1(6).
- Gusti, D. P., Azima, F., Saputra, R. G., Ramadhan, R. D., & Laksana, A. (2024). Peran human relations dalam menciptakan lingkungan kerja yang inklusif. *Studi Administrasi Publik dan Ilmu Komunikasi*, 1(4).
- Khoiriyah, W. A. (2024). Lobbying dan negosiasi politik: Peran penting dalam proses

- keputusan. *Journal politique*, 4(2), 229–237.
<https://doi.org/10.14375/np.9782362800870>
- Khotimah, K., & Ula, D. M. (2024). Implementasi teknik lobi dalam meningkatkan efektivitas fungsi public relation. *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial*, 4(4), 40–50.
- Laksana, A., & Fitrianti, R. (2024). Strategi negosiasi pengadaan barang dan jasa. *Journal of Society and Communico*, 1(1).
- Laksana, A., Deden, D., Arifin, I., & Hibatullah, R. (2024). Peran komunikasi asertif dalam hubungan kerja yang positif dan produktif. *Jurnal Ilmu Pertahanan, Hukum dan Ilmu Komunikasi*, 1(6).
- Laksana, A., Ferdiana, R., & Hanafi, M. (2024). Strategi komunikasi Dinas Perhubungan Kota Serang dalam sosialisasi kebijakan program sistem satu arah Jalan Kaujon Serang. *PANDITA: Interdisciplinary Journal of Public Affairs*, 7(1), 1–15.
<https://doi.org/10.61332/ijpa.v7i1.120>
- Laksana, A., Rizka, H. N., Lailatul, D., & Khasanah, N. (2024). Peran komunikasi antarpribadi dalam resolusi konflik antar karyawan di organisasi perusahaan. *Kajian Administrasi Publik dan Ilmu Komunikasi*, 1(4).
- Moulina, T. R., Pratiwi, H. A., Nafsyiah, A., & Laksana, A. (2024). Peran pola komunikasi dalam human relations mahasiswa terhadap toxic relationship Universitas Bina Bangsa, Indonesia. *Kajian Administrasi Publik dan Ilmu Komunikasi*, 1(4).
- Muslim, K., & Prayoga, H. Y. (2024). Analisis teori konflik: Strategi negosiasi sebagai solusi efektif dalam manajemen organisasi di SD IT An-Nahar. *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1(1).
- Nurbaiti, A., Ayu, U. M., Tyas, S. P., Ifada, B. M., & Laksana, A. (2024). Pengaruh human relations mahasiswa dalam menyelesaikan konflik di lingkup pertemanan. *Jurnal Ilmu Pertahanan, Hukum dan Ilmu Komunikasi*, 1(6).
- Putri, T. U., Rachmadina, N., Putra, A. P. T., Alhani, H., & Sumarni, L. (2022). Peran komunikasi interpersonal dalam membantu proses. *Majalah Ilmiah Universitas Almuslim*, 14, 167–170.
- Saepulloh, A., Dewi, I. I., Masriyadi, M., Laksana, A., & Ferdiana, R. (2024). Analisis dinamika sosial bagi organisasi serikat pekerja pada kebijakan Undang-Undang Cipta Kerja Peraturan Pemerintah Nomor 51 dalam penetapan upah minimum 2024 di Provinsi Banten. *PANDITA: Interdisciplinary Journal of Public Affairs*, 7(1), 35–46.
<https://doi.org/10.61332/ijpa.v7i1.136>
- Simarmata, M. J. S., Rizaldy, F. R., Sihombing, L. Y. L., & Amiruddin, M. (2024). Strategi lobi dan negosiasi dalam penyelesaian konflik sosial: Studi kasus penolakan pembangunan Gereja HKBP di Cilegon, Indonesia. *Indonesian Culture and Religion Issues*, 1(2), 12. <https://doi.org/10.47134/diksima.v1i2.18>
- Sudrajat, A. A., & Sunarto. (2014). Strategi komunikasi Dinas PPKB dan PPPA dalam mendorong kebijakan kota layak anak. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 1(1).

Vinansia, M. H., Djemat, Y. O., Akbar, T. H., Ip, S., & Si, M. (2025). Kepentingan strategis di Timur Tengah melalui kerjasamanya dengan Israel-Uni Emirat Arab tahun 2020. *Jurnal Mahasiswa Program Studi Ilmu Hubungan Internasional*, 2(1).

Yusuf, M., Agustina, L. F., Mayla, N., Azzahra, N., & Laksana, A. (2025). Pentingnya human relations dalam membangun kualitas komunikasi di organisasi kampus. *Jurnal Teknik Informatika, Sains dan Ilmu Komunikasi*, 3(1).