

**STRATEGI NEGOSIASI ANTAR FRAKSI-PRO DAN KONTRA
PEMERINTAH DALAM PENYESUAIAN KEBIJAKAN PADA RUU
PEMILUTAHUN 2017**

Edik Prayitno,

edik.04prayitno@gmail.com

ABSTRACT

The Election Bill is a guideline for the elections, namely the Komisi Pemilihan Umum (KPU), Badan Pengawasan Pemilu (Bawaslu) during the implementation of the 2019 General Election. At this stage there were differences of opinion between the existing factions. The disagreement of opinion is due to the existence of between the government factions and cons or who are members of a government coalition with factions that are not included in the government coalition. The factions supporting the government are the Party PDI-P, Golkar, NasDem, Hanura, PKB, PPP. While parties that are not supporters of the government are Gerindra, PKS, PAN. While Democrats do not determine the attitude. Functional theory of group communication views processes as decision instructors, emphasizing the relationship between communication quality and output quality. Communication groups do a number of things or function in a number of ways to determine or decide group outcomes. The final result of the plenary session of the five crucial issues was successfully decided through the lobby and negotiation of various matters which became the debate of various factions. Through the plenary session the fifth issue was successfully decided by voting.

Keywords: Negotiation Strategy, RUU Election, policy adjustment

ABSTRAK

RUU Pemilu merupakan pedoman bagi penyelenggaraan Pemilu, yakni Komisi Pemilihan Umum (KPU), Badan Pengawas Pemilu (Bawaslu) saat pelaksanaan Pemilu 2019. Pada tahap ini terjadi perbedaan pendapat antar fraksi-fraksi yang ada. Perbedaan pendapat dimaksud dikarenakan adanya Antara Fraksi-Pro dan Kontra Pemerintah atau yang tergabung dalam koalisi pemerintah dengan fraksi yang tidak termasuk dalam koalisi pemerintah. Fraksi pendukung pemerintah adalah Partai PDIP, Partai Golkar, NasDem, Hanura, PKB, PPP. Sementara partai yang bukan pendukung pemerintah adalah Partai Gerindra, PKS, PAN. Sedangkan Demokrat tidak menentukan sikap. Teori fungsional komunikasi kelompok memandang proses sebagai instrumen keputusan, dengan menekankan hubungan antara kualitas komunikasi dan kualitas keluaran (output)

kelompok Komunikasi melakukan sejumlah hal atau berfungsi dalam sejumlah hal untuk menentukan atau memutuskan hasil kelompok. Hasil akhir dari melalui sidang paripurna kelima isu krusial itu berhasil diputuskan melalui loby dan negosiasi berbagai hal yang menjadi perdebatan berbagai fraksi. Melalui sidang paripurna kelima isu itu berhasil diputuskan melalui voting.

Kata Kunci: Strategi negosiasi, RUU pemilu, penyesuaian kebijakan

I. PENDAHULUAN

Negosiasi sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam keadaan formal maupun non formal, termasuk dalam proses sidang Pansus. Tujuan utama negosiasi adalah mencapai kesepakatan yang baik dan memberikan keuntungan bersama. Negosiasi adalah suatu proses dinamis dari penyesuaian atau persetujuan antara dua pihak atau lebih, membawa tujuan masing-masing yang saling bertentangan dengan niat untuk mencapai kesepakatan agar sukses meraih keuntungan maksimum bagi pihak masing-masing. Ketidaksielarasan negosiasi harus dihindari semaksimal mungkin, hal ini karena masing-masing individu memiliki berbagai macam kepentingan dan lebih mengutamakan aspek emosional daripada mengedepankan kepentingan bersama sebagai solusi. Ketidaksiepakatan terhadap keputusan yang diambil tanpa mengakomodir pendapat yang lain, terkadang membuat orang lain menjadi sakit hati, salah paham, menurunkan harga diri dan saling menyalahkan. Kepekaan terhadap kepentingan orang lain pun menjadi amat penting untuk dilakukan. Dengan demikian, perlu kiranya mengkaji negosiasi untuk membantu memecahkan permasalahan klasik yang ditimbulkan akibat pendapat yang tidak diakomodir.

Negosiasi digunakan dalam proses pembuatan berbagai kebijakan publik seperti halnya Kebijakan tentang aturan dan tata cara pelaksanaan pemilihan umum. Pemilihan umum merupakan sebuah arena yang mewadahi kompetisi atau kontestasi antara aktor politik untuk meraih kekuasaan, partisipasi politik rakyat untuk menentukan liberalisasi hak-hak sipil dan politik warga Negara. Dalam sistem politik demokrasi, penyelenggaraan pemilihan umum anggota legislatif dan kepala eksekutif di tingkat nasional dan lokal yang dilakukan secara bebas dan adil yang merupakan salah satu unsur penting demokrasi.

Urgensi pemilu dalam sistem politik demokrasi, setidaknya dilandasi atas empat argumentasi. Pertama, pemilihan umum merupakan prosedur dan mekanisme pendelegasian sebagian kedaulatan rakyat kepada penyelenggara negara, baik yang

duduk dalam lembaga legislatif maupun eksekutif di pusat dan daerah. Mereka ini bertindak atas nama rakyat dan mempertanggungjawabkannya kepada rakyat. Kedua, pemilihan umum merupakan prosedur dan mekanisme pemindahan perbedaan aspirasi dan pertentangan kepentingan dari masyarakat ke dalam penyelenggara negara, baik di pusat maupun di daerah, untuk kemudian dibicarakan dan diputuskan secara beradab. Ketiga, pemilihan umum merupakan prosedur dan mekanisme perubahan politik secara teratur dan tertib, dilakukan secara periodik baik perubahan sirkulasi elit politik maupun perubahan arah dan pola kebijakan publik. Keempat, pemilihan umum juga dapat digunakan sebagai prosedur dan mekanisme engineering untuk mewujudkan tatanan politik dan pola perilaku politik yang disepakati.

Mengacu pada latar belakang di atas, dimana negosiasi sangat berperan dalam pembuatan Kebijakan-Kebijakan, dan pentingnya Kebijakan RUU Pemilu pada kelanjutan jalannya Pemerintahan Negara Republik Indonesia, maka peneliti ingin meneliti tentang “Strategi Negosiasi Pansus dalam Penyesuaian Kebijakan RUU Pemilu Tahun 2017.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi negosiasi antara Fraksi-Pro dan kontra Pemerintah dalam penyesuaian kebijakan RUU Pemilu tahun 2017. Maksud penelitian dari rumusan masalah tersebut, adalah berupaya mendapatkan gambaran yang jelas tentang strategi negosiasi antara Fraksi-Pro dan kontra Pemerintah dalam penyesuaian kebijakan pada RUU Pemilu tahun 2017. Tujuan penelitian berdasarkan Identifikasi masalah penelitian ini sebagaimana dalam lima poin tersebut di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk, sebagai berikut: Menganalisis proses identifikasi masalah, memahami kebutuhan dan kepentingan para anggota fraksi, serta menghasilkan solusi alternatif. Menganalisis faktor-faktor penghalang dalam mencari kesepakatan sebagai bagian integral. Menganalisis dalam menguasai konteks dan proses negosiasi dalam mencapai kerja sama dan komitmen bersama bagi semua anggota Pansus yang terlibat. Menganalisis dalam menciptakan arus informasi yang bebas dan memahami

kebutuhan dan tujuan mendasar dari negosiasi dimaksud. Menganalisis dalam menitik beratkan sisi kesamaan pendapat di antara semua pansus dan mencari solusi atas perbedaan yang ada.

KAJIAN LITERATUR

Teori Dialektis

Selama beberapa tahun, Leslie Baxter dan beberapa orang rekan-ya mempelajari cara-cara yang kompleks mengenai bagaimana orang menggunakan komunikasi untuk mengelola atau mengatur kekuatan-kekuatan yang saling berlawanan yang berpotensi mengganggu hubungan dengan orang lain pada waktu tertentu." Selama beberapa tahun, Baxter mempelajari gagasan Bakhtin mengenai dialog sebagai cara untuk dapat memahami lebih baik fluktuasi hubungan antara individu. Baxter menyusun teori yang dinamakannya "teori dialogis (*dialogical theory*) berdasarkan berbagai konsep yang telah dikemukakan Bakhtin sebelumnya. Dengan kata lain, suatu hubungan didefinisikan atau ditentukan maknanya melalui suatu dialog di antara banyak suara. Namun pada saat yang sama, Baxter juga menjelaskan teorinya sebagai bersifat dialektis (*dialectical*), artinya bahwa suatu hubungan adalah tempat di mana berbagai pertentangan atau perbedaan pendapat (kontradiksi) dikelola atau diatur.

Dialog dan dialektik yang banyak digunakan Baxter dalam menjelaskan gagasannya. Dialektik mengacu pada ketegangan di antara berbagai kekuatan yang saling bertentangan yang berada dalam suatu sistem. Di dalam kehidupan, kita sering kali menghadapi dua pilihan situasi atau pendapat dan urut istilah Bakhtin "suara, yang sama-sama kuat sehingga menyulitkan kita untuk mengambil keputusan.

Teori Fungsional

Teori fungsional komunikasi kelompok memandang proses sebagai instrumen keputusan, dengan menekankan hubungan antara kualitas komunikasi dan kualitas keluaran (output) kelompok. Komunikasi melakukan sejumlah hal atau berfungsi dalam sejumlah hal untuk menentukan atau memutuskan hasil kelompok. Komunikasi adalah alat untuk menyampaikan informasi, komunikasi adalah cara

anggota kelompok menjelajahi dan mengenal kesalahan dalam pemikiran dan komunikasi jugaberfungsi sebagai alat persuasi.

Pendekatan fungsional sangat dipengaruhi oleh sifat pragmatis pengajaran diskusi kelompok kecil. Pendekatan ini mendasarkan sebagian besar pemikirannya pada karya ahli filsafat John Dewey yang sejak penerbitan karyanya *How We Think* pada tahun 1910 telah memberi pengaruh sangat besar pada pemikiran pragmatis pada abad ke 20. Walaupun metode riset yang digunakan teori fungsional untuk mempelajari fungsi- fungsi kelompok mirip dengan praktik yang dilakukan tradisi sosio psikologi. Namun Littlejohn dan Foss menempatkan teori fungsional dalam kelompok sosiokultural karena teori ini memberikan perhatian pada bagaimana suatu kelompok bekerja.

Menurut Dewey, proses pemecahan masalah dalam kelompok terdiri dari enam langkah yaitu: Pernyataan kesulitan. Penentuan masalah. Analisis masalah. Saran penyelesaian. Membandingkan alternatif dan pengujian alternatif terhadap seperangkat tujuan atau kriteria. Melaksanakan solusi terbaik. Teori-teori membahas cara-cara komunikasi memengaruhi masing ini masing dari keenam elemen tersebut. Pendekatan fungsional sangat dipengaruhi oleh sifat pragmatis pengajaran diskusi kelompok kecil. Pendekatan ini mendasarkan sebagian besar pemikirannya pada karya ahli filsafat John Dewey yang sejak penerbitan karyanya *How We Think* pada tahun 1910 telah memberi pengaruh sangat besar pada pemikiran pragmatis pada abad ke 20. Walaupun metode riset yang digunakan teori fungsional untuk mempelajari fungsi- fungsi kelompok mirip dengan praktik yang dilakukan tradisi sosiopsikologi.

Strategi

Menurut Quinn (2000:10) strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dan organisasi menjadi satu kesatuan yang utuh. Strategi atau perencanaan ditentukan oleh organisasi untuk kemajuan dan kesuksesan organisasi dimasa mendatang menentukan perencanaan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

Konsep Strategi

Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (*planning*) dan management) untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan bagaimana teknik operasionalnya. Strategi komunikasi merupakan paduan dari komunikasi (*communication planning*) dan manajemen (*management communication*) untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mencapai tujuan tersebut strategi komunikasi harus dapat menunjukkan bagaimana operasionalnya secara taktis harus dilakukan, dalam arti kata bahwa pendekatan (*approach*) bisa berbeda sewaktu-waktu, tergantung pada situasi dan kondisi.

Para ahli komunikasi, terutama di negara-negara yang sedang berkembang dalam tahun-tahun terakhir ini menumpahkan perhatiannya yang besar terhadap strategi komunikasi dalam hubungannya dengan kegiatan pembangunan di negara masing-masing. Fokus perhatian ahli komunikasi ini memang penting untuk ditunjukkan kepada strategi komunikasi ini, karena berhasil tidaknya kegiatan komunikasi secara efektif banyak ditentukan oleh strategi komunikasi, lebih dalam kegiatan komunikasi tanpa strategi komunikasi media massa yang semakin modern yang kini banyak digunakan oleh Negara-negara yang sedang berkembang karena mudahnya diperoleh dan relatif mudahnya dioperasikan bukan tidak mungkin akan menimbulkan pengaruh negatif. Jadi strategi pada hakikatnya adalah suatu perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai tujuan tertentu dalam praktik operasionalnya.

Komunikasi

Seperti yang dikutip oleh Zainal Abidin Partao (Partao, 2006), komunikasi merupakan proses penyampaian informasi, gagasan, emosi, keahlian, dan lain-lain, melalui penggunaan simbol-simbol, seperti kata-kata, gambar-gambar, angka-angka yang disengaja dari sumber terhadap penerima dengan tujuan mempengaruhi tingkah laku pihak-pihak penerima. Tujuan komunikasi dalam memenuhi kehendak komunikator selain membantu komunikator tentu ada tujuan lain, yaitu untuk memperoleh dukungan memperoleh simpati dan juga makna dalam hidupnya. Dalam

proses komunikasi yang merupakan usaha untuk menuju keselarasan tersebut pasti melibatkan lobi, negosiasi dan komunikasi persuasif.

Negosiasi

Menurut Jackman (2005) negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan. Untuk itu diperlukan persetujuan dari kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan suatu proses komunikasi dimana dua orang atau lebih dengan tujuan yang berbeda melakukan suatu proses timbal balik yang melibatkan pertukaran sesuatu antara dua orang atau lebih hingga mencapai kesepakatan bersama yang menguntungkan semua pihak.

Strategi Negosiasi

Untuk mendapatkan hasil sesuai yang diinginkan oleh kedua belah pihak, ada beberapa strategi negosiasi yang harus dipilih dan disusun dengan baik sebelum proses negosiasi tersebut dilakukan. Berikut beberapa strategi dalam negosiasi:

1. *Win-Win* strategi ini dipilih bila pihak-pihak yang berselisih menginginkan penyelesaian masalah yang diambil dan pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak. Strategi ini juga dikenal dengan *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 dari kekalahan mereka.

Pengertian Lobi

Melobi pada dasarnya merupakan usaha yang dilaksanakan untuk mempengaruhi pihak-pihak yang menjadi sasaran agar terbentuk sudut pandang positif terhadap topik pelobi, dengan demikian diharapkan memberikan dampak positif bagi pencapaian tujuan. Kegiatan melobi bisa jadi sama pentingnya dengan pengembangan kompetensi profesional. Sedangkan menurut A.B Susanto, salah seorang konsultan manajemen, yang dikutip oleh (Partao Z. A., 2006), melobi pada dasarnya suatu usaha yang dilaksanakan untuk mempengaruhi pihak-pihak yang menjadi sasaran agar terbentuk sudut pandang positif terhadap topik lobi.

Kebijakan

Pendapat Thomas Dye menyatakan bahwa kebijakan publik adalah apapun pilihan pemerintah untuk melakukan atau tidak melakukan, definisi tersebut mengandung makna bahwa kebijakan publik tersebut dibuat oleh badan pemerintah, bukan organisasi swasta. Kebijakan publik menyangkut pilihan yang harus dilakukan atau tidak dilakukan oleh pemerintah (Subarsono, 2005). Berdasarkan pendapat di atas menunjukkan bahwa kebijakan publik merupakan suatu tindakan yang dilakukan pemerintah dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran untuk kepentingan seluruh masyarakat, yang mampu mengakomodasi nilai-nilai yang berkembang di dalam masyarakat, baik dilakukan atau tidak dilakukan, pemahaman tersebut sejalan dengan pendapat Islamy menyatakan Kebijakan negara adalah serangkaian tindakan yang ditetapkan dan dilaksanakan atau tidak dilaksanakan oleh pemerintah yang mempunyai tujuan atau berorientasi pada tujuan demi kepentingan seluruh masyarakat. Kebijakan Negara tersebut dapat berupa peraturan perundangundangan yang dipergunakan untuk tujuan, sasaran dari program program dan tindakan yang dilakukan oleh pemerintah.

Fraksi

Fraksi adalah dalam menselaraskan kepentingan Anggota Dewan yang beragam, perlu dibentuk fraksi atau kelompok Anggota DPR yang memiliki pandangan politik yang sejalan. Dengan adanya fraksi memungkinkan Anggota Dewan untuk dapat menjalankan tugas dan wewenangnya secara maksimal. Setiap

Anggota Dewan wajib menjadi anggota salah satu fraksi. Fraksi bertugas mengkoordinasikan kegiatan anggotanya demi mengoptimalkan efektivitas dan efisiensi kerja Anggota Dewan. Fraksi juga bertanggungjawab untuk mengevaluasi kinerja anggotanya dan melaporkan hasil evaluasi tersebut kepada publik.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan kualitatif dipergunakan untuk menemukan atau mengembangkan teori yang sudah ada dan berusaha menjelaskan realitas dengan menggunakan penjelasan deskriptif dalam bentuk kalimat. Penelitian kualitatif lebih menekankan bahwa realitas itu berdimensi interaktif, jamak dan suatu pertukaran pengalaman sosial yang diinterpretasikan oleh individu-individu. Penelitian kualitatif ditunjukkan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang subyek atau partisipan. Subyek penelitian adalah orang-orang yang terlibat dalam sebuah realitas dan memberikan informasi kepada peneliti tentang realitas yang diteliti. K. Yin Menjelaskan bahwa studi kasus memungkinkan peneliti untuk mempertahankan karakteristik holistik dan bermakna dari peristiwa-peristiwa kehidupan nyata seperti siklus kehidupan nyata. Penjelasan ini menjadi landasan bahwa studi kasus memiliki karakteristik penelitian kualitatif dimana adanya latar alamiah. Studi kasus sebagai suatu inkuiri empiris yang menyelidiki fenomena di dalam konteks kehidupan nyata, bilamana batas-batas antara fenomena dan konteks tak tampak dengan tegas, dan dimana multi sumber bukti dimanfaatkan.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Negosiasi dalam penyesuaian kebijakan UUD Pemilu

Negosiasi memiliki perbedaan nilai-nilai dan preferensi, seperti perbedaan pemikiran perilaku, Kebutuhan dan keinginan dari satu pihak mungkin tidak sama dengan kebutuhan dan keinginan pihak lain kita harus mengerti kebutuhan sebelum membantu untuk memenuhinya. Ketika negosiator mengetahui adanya kemungkinan bahwa prioritas pihak lain tidak sama dengan prioritas mereka sendiri, hal ini dapat mendorong kedua pihak untuk bertukar lebih banyak informasi,

memahami sifat negosiasi dengan lebih baik. Melalui proses berbagi informasi tentang preferensi dan prioritas, negosiator harus melakukan usaha yang sungguh-sungguh dalam memahami apa yang sebenarnya ingin dicapai. Pembahasan mengenai sistem pemilu dalam Pansus RUU penyelenggaraan Pemilu dapat dikatakan sebagai perdebatan yang paling panjang mengingat persoalan ini telah menjadi perdebatan sejak awal draf pemerintah diserahkan ke DPR.

Di dalam sistem pemilu dikenal yang namanya sistem pemilu proporsional terbuka atau proporsional tertutup. Dalam terminologi pemilu, ada istilah *closed list* dan *openlist* dalam penentuan pencantuman nama-nama calon anggota parlemen dari suatu partai. Jadi lebih pada ketentuan apakah nama calon anggota parlemen dicantumkan dalam kertas suara, papan pengumuman pada ketentuan apakah nama-nama calon anggota parlemen dicantumkan dalam kertas suara, papan pengumuman, bahan sosialisasi atau tidak.

Penyempurnakan substansi pengaturan penyelenggara pemilu, mengingat pengaturan pemilu secara parsial dalam lima UU Pemilu, telah melahirkan kontradiksi, duplikasi, standar berbeda, dan ketidakkonsistenan dalam mengatur pemilu. Kodifikasi UU Pemilu menjadi jawaban atas masalah tersebut, selain itu penerapan lima UU Pemilu juga menimbulkan masalah penyelenggaraan pemilu dan pemerintahan yang dihasilkannya, sehingga perlu dilakukan kajian teoritis dan praktik empiris secara menyeluruh dari semua sisi: aktor, sistem, manajemen, dan hukum kajian menyeluruh tersebut. Pemilu pada hakekatnya sarana kedaulatan negara tidak satu pun negara di dunia ini yang mengklaim dirinya sebagai demokratis yang tidak menyelenggarakan pemilu. Pemilu dihadirkan sebagai instrumen untuk memastikan adanya transisi dan rotasi kekuasaan berjalan demokratis. Selain itu, Pemilu juga merupakan sarana untuk mendorong akuntabilitas dan kontrol publik terhadap negara.

Target adalah mampu mengakomodir kepentingan berbagai pihak, sehingga semua dapat memenuhi aspirasi dan kepentingan berbagai pihak khususnya pemilih, calon, dan partai politik. Penyusun Undang-Undang pemilu harus menyadari, bahwa

pemilihan variabel-variabel sistem pemilu mempunyai konsekuensi-konsekuensi terhadap perilaku pemilih, partai politik, calon anggota anggota legislatif dan calon pejabat eksekutif. Kepentingan para aktor utama pemilu itu berbeda-beda, sehingga penggunaan sistem juga harus mempertimbangkan kepentingan masing-masing agar pemilu tidak saja mencapai tujuan yang ditetapkan, tetapi juga tidak merugikan terlalu banyak kepentingan mereka. RUU Pemilu kali ini tentu bertujuan untuk dapat menjawab berbagai problematika yang selama menjadi persolan besar yang belum terselesaikan secara baik dan komprehensif. Problem-problem yang muncul selama ini.

Proses penyesuaian kebijakan UUD pemilu

Dalam mewujudkan visi dan misi tersebut bukan suatu hal yang mudah dan instan tetapi butuh waktu dan proses yang berkelanjutan. Untuk itu diperlukan suatu strategi (perencanaan) yang baik dan tepat, baik perencanaan jangka pendek, maupun jangka panjang sehingga diharapkan proses aktivitas berjalan sesuai dengan rencana yang diterapkan atau yang telah disusun.

Pertama yang dilakukan dengan melakukan strategi. Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan bagaimana teknik operasionalnya. Kedua RUU pemilu diharapkan dapat dan mampu menjangkau ruang lingkup yang diperlukan untuk dapat memenuhi aspek penting dalam menyelenggarakan pemilu yang sesuai dengan asas Pemilu sebagaimana amanah konstitusi. Ketiga kekuatan membentuk hukum tersebut terletak di tangan rakyat yang notabennnya terdiri atas kompleksitas unsur individu dan kelompok-kelompok masyarakat. Keempat dimensi krusial adalah bagaimana partisipan berinteraksi dalam sebuah diskusi publik atau pembuatan kesepakatan. Kelima dalam menyusun Undang-Undang, anggota DPR dibantu oleh tenaga ahli. Tenaga ahli di DPR terdiri atas tenaga ahli komisi, tenaga ahli fraksi, dan tenaga ahli anggota.

Lima isu krusial dimaksud dapat dikatakan merupakan inti dari UU pemilu Legislatif maupun Presiden wajar jika pembahasan mengenai lima isu ini kerap

menemui jalan buntu. Hal ini dapat dimengerti dari sisi kepentingan Partai-Partai yang berbeda dalam penerapan masing-masing dari 5 (lima) utama tersebut. Untuk menggambarkan dan menginterpretasikan komunikasi dalam menangani kasus Kebijakan RUU pemilu dalam penelitian paradigma konstruktivis ini maka dapat dilihat hasil penelitian ini: Sistem RUU pemilu, *Parliamentary Threshold*, *Presidential Threshold*, Alokasi kursi di dapil (Dapil Magnitut), Metode Konversi Suara.

Berdasarkan teori hubungan dialektik yang dikemukakan Leslie Boxter dialog sebagai cara pandang untuk memahami lebih baik fluktuasi hubungan antar individu, ketika para anggota pansus RUU pemilu melakukan dialog yang melibatkan ketegangan atau saling bertentangan, berusaha memberikan peluang untuk mencapai kesepakatan dalam RUU pemilu. Sedangkan teori lain dasar untuk menganalisis atau untuk melogikan antar anggota menggunakan Teori fungsional proses pemecah masalah dalam kelompok yaitu dengan pernyataan kesulitan, penen tuan masalah, analisis masalah, saran penyelesaian, membandingkan alternatif dan pengujian alternatif terhadap seperangkat tujuan atau kriteria, melaksanakan solusi terbaik makakebijakan akhir dari RUU pemilu dapat diselesaikan tepat waktu.

IV. PENUTUP

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut: Strategi negosiasi dalam proses identifikasi masalah yaitu dengan melakukan kajian dan riset yang mendasarkan kepada orientasi atau tujuan pokok dari dilakukannya perubahan Undang-Undang pemilu. Sedangkan strategi negosiasi dalam memahami kebutuhan dan kepentingan para anggota fraksi yaitu dengan komunikasi yang intensif dan aktif baik yang dilakukan antar Fraksi serta dengan melakukan pertemuan-pertemuan loby dan negosiasi itu sendiri. Strategi negosiasi dalam menghasilkan solusi alternatif yaitu

dengan melakukan dialog dengan berbagai kalangan, tetapi tetap mendasarkan tujuan pokok dilakukannya perubahan Undang-Undang pemilu. Strategi negosiasi dalam mengatasi faktor-faktor penghalang dalam mencari kesepakatan yaitu dengan melakukan komunikasi yang insentif dan aktif baik yang dilakukan fraksi yang tergabung di dalam pemerintah dengan fraksi yang tidak menjadi bagian Pemerintah.

Strategi negosiasi dalam menguasai konteks yaitu dengan pertimbangan atau masukan berbagai organisasi yang ahli yang berkepentingan. Strategi negosiasi menciptakan arus informasi yang bebas yaitu dengan mendiskusikan dan menyamakan pendapat secara intensif atas isu-isu yang belum disepakati. Strategi negosiasi dalam memahami kebutuhan dan tujuan mendasar dari negosiasi yaitu bahwa semua Partai dapat menjadi peserta Pemilu, sudut pandang yang sama dari setiap Partai yang mana ingin menjadi bagian di dalam Pemilu serta setiap Partai ingin diperlakukan secara adil dengan mendapatkan ruang dan peluang yang sama. Strategi negosiasi dalam menitik beratkan sisi kesamaan pendapat di antara semua pansus yaitu dengan meningkatkan intensitas komunikasi yang dilakukan secara intensif karena perbedaan pandangan di setiap partai berbeda. Strategi negosiasi dalam mencari solusi atas perbedaan yang ada yaitu dengan saling memaparkan argumentasi dan cara pandang setiap fraksi, sehingga terus mendapatkan perbaikan dan penguatan.

DAFTAR PUSTAKA**Buku:**

- Jhon Dewey, 2013. *How We Think*, Heath, Boston, 1910 dalam Littel john dan foss. Prenada Media Grup. Jakarta.
- Lesline A. Baxter dan Barbara M. Montgomery. 2013. *A Guide to Dialectical Approaches to Studying Personal relationship* dalam Littlejhon dan Foss. Prenada Media Grup. Jakarta.
- Moleong, Lexy, 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya. Jakarta.
- Partao, Zainal Abidin. 2006. *Teknik Lobi dan Diplomasi Untuk Insan Public Relations*. Indeks Gramedia. Jakarta.
- Quinn, 2000. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: Universitas Indonesia
- Robert K. Yin, 2002. *Studi Kasus desain dan Metode*, PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Scott, Bill. 1990. *Strategi dan Teknik Negosiasi*. PPM. Jakarta.
- Subarsono, 2005. *Analisa Kebijakan Publik*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Tarmudji, Tarsis.1993. *Kiat Melobi, Suatu Pendekatan Non Formal*. Liberty. Yogyakarta.
- Yin, K, Robert. 2000. *Studi Kasus : Desain dan Metode*, PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Jurnal:

- Andrawita Gustena. *Strategi Komunikasi Agen Asuransi Dalam Menciptakan Pelanggan (Brand Trust)*. Universitas Lampung
- Ilmy Dewantari. *Strategi Komunikasi Pemasaran Cafe "Burger Loves Me" Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen*. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta
- Nico Simpati Sinaga. *Strategi Komunikasi Satuan Polisi Pamong Praja (Studi Deskriptif Kualitatif Opini Pedagang Kaki Lima Depan Komplek Universitas Sumatera Utara (USU) Terhadap Strategi Komunikasi Satuan*

- Polisi Pamong Praja Kota Medan*). Universitas Sumatera Utara Medan
- Martha Sari Yana. *Strategi Komunikasi Guest Relations Officer dalam menangani Komplain Tamu di Hotel Garuda Plaza*. Universitas Sumatera Utara Medan
- M. Arif Hidayat, *Strategi Lembaga Swadaya Masyarakat (Lsm) Dalam Upaya Menyelesaikan Konflik Tanah, Antara Masyarakat Dengan Perkebunan, Di Sumatera Utara*. Universitas Sumatera Utara Medan
- Muhammad Azwar Rasmi. *Strategi Negosiasi Partai Golkar Dalam Persiapan Pilkada 2014 Di Banjarmasin*. Universitas Lambung Mangkurat
- Saufi Anshari. *Strategi Kepala Desa Kahelaan Dalam Mengatasi Konflik Antar Warga Di Desa Kahelaan, Kab. Banjar, Kalimantan Selatan*. Universitas Lambung Mangkurat,
- Dian Anggita Sari. *Strategi Negosiasi PT. Architama Cipta Persada Dalam Memperoleh Kontrak Kerjasama*. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
- Dr. drs. dominikus tulasi, m.m . *political public relations strategy in negotiation to increase corporate cooperation (case study marcomm century park division hotel period februar- mei 2013)*. binus university