

**Negosiasi KBRI Sofia dalam Upaya Meningkatkan Kerjasama
Bilateral antara Indonesia dengan Bulgaria**
(Studi Kasus Mengenai Kerjasama Bilateral di Bidang Sosial Budaya oleh
KBRI Sofia, Bulgaria)

Negotiation of the Indonesian Embassy in Sofia in an Effort to Improve Bilateral
Cooperation between Indonesia and Bulgaria
(Case Study Concerning Bilateral Cooperation in Social and Cultural Field by
Embassy of the Republic of Indonesia in Sofia, Bulgaria)

¹Mahesa Abby, ²Neni Yulianita

^{1,2}*Prodi Ilmu Hubungan Masyarakat, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari no. 1 Bandung 40116*

email: ¹mahesahidayat6@gmail.com, ²yulianita.neni@gmail.com

Abstract. After 2015 there was a significant decrease in the value of bilateral cooperation, Indonesia and Bulgaria decided to strengthen good relations between the two countries through their respective representatives. Through various meetings held by each representative, several collaborations were established in various fields between the two countries, especially in the socio-cultural field. The purpose of this study was to find an in-depth explanation of how the negotiations were carried out through various meetings between representatives of the Indonesian Embassy in Sofia and various stakeholders in Bulgaria in an effort to enhance bilateral cooperation between the two countries. This research was conducted using qualitative approach with single case study research method. Through this research it was found that: (1) Negotiations will be effective when the implementation is adjusted to the character of stakeholders; (2) The qualification highlighted is the ability and attitude of the individual in negotiating; (3) Differences in social and cultural values constitute the greatest obstacle to negotiations, and; (4) Negotiations have an important role in the achievement of institutions and the increase in the value of bilateral cooperation between the two countries.

Keywords: International Communication, International Relations, Negotiation, Embassy of Republic of Indonesia in Sofia, Bilateral Cooperation.

Abstrak. Setelah 2015 mengalami penurunan nilai kerjasama bilateral yang sangat signifikan, Indonesia dan Bulgaria memutuskan untuk memperkuat hubungan baik diantara kedua negara melalui masing-masing perwakilannya. Melalui berbagai pertemuan yang dilakukan oleh setiap perwakilan, telah berhasil dibentuk beberapa kerjasama dalam berbagai bidang diantara kedua negara, terutama dalam bidang sosial kebudayaan. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menemukan suatu penjelasan secara mendalam, mengenai bagaimana negosiasi yang dilakukan melalui berbagai pertemuan antara perwakilan KBRI Sofia dengan berbagai *stakeholder* di Bulgaria dalam upaya meningkatkan kerjasama bilateral diantara kedua negara. Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian studi kasus tunggal. Melalui penelitian ini ditemukan bahwa: (1) Negosiasi akan berjalan efektif pada saat pelaksanaannya disesuaikan dengan karakter *stakeholder*; (2) Kualifikasi yang ditonjolkan adalah kemampuan dan sikap individu dalam bernegosiasi; (3) Perbedaan nilai sosial dan kebudayaan menjadi hambatan terbesar dalam negosiasi, dan; (4) Negosiasi memiliki peranan penting pada capaian lembaga dan peningkatan nilai kerjasama bilateral kedua negara.

Kata Kunci: Komunikasi Internasional, Humas Internasional, Negosiasi, KBRI Sofia, Kerjasama Bilateral.

A. Pendahuluan

Indonesia dengan Bulgaria sudah menjalin kerjasama diplomatik dengan Bulgaria sejak tanggal 21 september 1956. Sejak awal kerjasama diplomatik tersebut dilakukan, kedua negara telah menikmati hubungan politik yang sangat bersahabat, dan mulai menyepakati beberapa agenda kesepakatan kerjasama bilateral dalam berbagai bidang, seperti politik, ekonomi, sosial dan kebudayaan. Semenjak presiden Indonesia Susilo Bambang Yudhoyono melakukan pertemuan dengan presiden

Bulgaria, Georgi Purvanov pada tanggal 25 oktober 2008, di sela-sela KTT ASEM ke-7 di Beijing. Kedua kepala negara sepakat bahwa kerjasama bilateral yang dilakukan oleh Indonesia dengan Bulgaria harus diperdalam dan diperluas lagi dengan fokus utamanya adalah dalam bidang perekonomian.¹

Namun setelah 7 tahun pertemuan diantara kedua kepala negara tersebut dilakukan, dengan menghasilkan berbagai pembentukan MoU atas beberapa bentuk kesepakatan kerjasama bilateral, ternyata pada tahun 2015 mulai dirasakan terjadinya penurunan nilai kerjasama bilateral diantara Indonesia dengan Bulgaria yang dapat dikatakan cukup signifikan. Penurunan nilai kerjasama bilateral secara keseluruhan terjadi dalam berbagai aspek dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Dikutip dari pernyataan Bonnie Sastranegara, Pejabat Fungsi Ekonomi KBRI Sofia, bahwa pada tahun 2015 tidak ada satupun bentuk kesepakatan yang berhasil dijalin oleh kedua negara.² Kementerian Luar Negeri Indonesia meyakini bahwa adanya berbagai penurunan nilai kerjasama tersebut merupakan suatu akibat dari beberapa faktor, dimana selain karena permasalahan proses pengeluaran visa yang dilakukan oleh kedua negara, faktor lain diantaranya adalah Indonesia yang belum dikenal dengan baik oleh masyarakat Bulgaria dan sebaliknya.

Untuk dapat mengatasi permasalahan tersebut, pada tahun 2016 pemerintahan Indonesia dengan Bulgaria yang diwakilkan oleh masing-masing Menteri Luar Negeri dan beberapa Pejabat Diplomatik dari Kedutaan Besar kedua belah pihak memutuskan untuk mengatur dan melaksanakan sebuah pertemuan bilateral yang dilaksanakan di Jakarta, Indonesia.³ Menteri Luar Negeri Indonesia Retno L. P Marsudi menyampaikan secara tegas bahwa Kerja sama kebudayaan RI – Bulgaria yang signifikan merupakan suatu sektor kunci dan aset dalam upaya peningkatan kerja sama bilateral Indonesia-Bulgaria pada sektor lainnya. Hasilnya dalam pertemuan yang telah dilakukan maka telah berhasil dibentuk MoU kesepakatan kerjasama bilateral dalam bidang kebudayaan diantara kedua negara. Kerja sama kebudayaan antara kedua negara akan memberikan ruang yang lebih besar kepada warga negara kedua negara untuk lebih saling mengenal satu sama lain, termasuk mengetahui potensi ekonomi yang dimiliki oleh kedua negara.

KBRI Sofia melalui Duta Besar Luar Biasa dan Berkuasa Penuh, Pejabat Fungsi dan Staf Fungsinya, telah berhasil melakukan berbagai pertemuan dan koordinasi di Bulgaria dengan beberapa *stakeholder* terkait untuk membicarakan pelaksanaan kegiatan kerjasama sebagai bentuk pengaplikasian atau realisasi pengembangan nilai kesepakatan MoU yang sudah terbentuk. Tidak hanya melakukan pertemuan sia-sia, namun ternyata dari hampir setiap pertemuan yang dilakukan maka berhasil memperoleh suatu kesepakatan-kesepakatan terbaru dengan berbagai *stakeholder* yang ada. Semenjak itu secara konsisten berbagai pertemuan selalu dilakukan oleh KBRI Sofia sebagai perwakilan Indonesia dengan berbagai *stakeholder* terkait di Bulgaria. Melalui setiap pertemuan yang sudah dilakukan, hingga saat ini telah berhasil mengembangkan kerjasama bilateral dalam bidang kebudayaan yang sudah disepakati, menjadi berbagai kegiatan kerjasama yang sangat konkrit. Bahkan pada tahun 2017 setelah dilakukannya pertemuan dengan berbagai *stakeholder* dari

¹ <https://www.kemlu.go.id/sofia/lc/Pages/Bulgaria.aspx> - diakses pada hari sabtu, 13 januari 2018 pukul 07.39 WIB

² Pernyataan langsung pada peneliti pada saat pra riset – Maret 2018

³ <https://news.okezone.com/read/2016/03/30/18/1349341/indonesia-dan-bulgaria-perpanjang-kerja-sama-bebas-visa-dan-paspor> - diakses pada hari minggu, 14 januari 2018 pukul 08.23 WIB

kedutaan negara-negara Asia dan Kementerian Luar Negeri serta Kementerian Kebudayaan telah berhasil membentuk kerjasama kebudayaan dalam tingkatan yang jauh lebih bergengsi melalui *Asian Festival*.

Berdasarkan pada berbagai data yang sudah disampaikan diatas maka terlihat dengan sangat jelas bahwa kerjasama bilateral diantara kedua negara termasuk didalamnya adalah bidang sosial dan kebudayaan, selalu mengalami suatu peningkatan setelah adanya pertemuan-pertemuan yang dijalin diantara perwakilan kedua negara. Sedangkan pada saat pertemuan-pertemuan itu tidak dilaksanakan dengan konsisten, kerjasama yang dijalin cenderung mengalami penurunan yang signifikan. Hal tersebut membuktikan bahwa Indonesia yang diwakilkan oleh KBRI Sofia melalui Duta Besar dan Pejabat Fungsi serta Staf Diplomatiknya telah berhasil melakukan sebuah negosiasi yang efektif diantara kedua belah pihak, melalui berbagai pertemuan yang sudah dilakukan.

Berdasarkan pada permasalahan yang sudah dipaparkan diatas itu, maka peneliti merasa memiliki suatu ketertarikan untuk dapat mengetahui secara mendalam mengenai bagaimana pelaksanaan kegiatan negosiasi yang dilakukan oleh KBRI Sofia, dalam suatu kerjasama berskala internasional. Terutama melihat sangat signifikannya peningkatan kerjasama bilateral yang dijalin oleh Indonesia dengan Bulgaria, melalui pertemuan-pertemuan yang dijalin. Keinginan peneliti dalam mengamati negosiasi yang dilakukan oleh KBRI Sofia dengan keseluruhan *stakeholder* di Bulgaria itu sendiri diaplikasikan kedalam suatu penelitian yang berjudul “Negosiasi KBRI Sofia dalam Upaya Meningkatkan Kerjasama Bilateral antara Indonesia dengan Bulgaria.”

B. Landasan Teori

Untuk dapat memahami mengenai *International Public Relations*, maka dapat ditinjau terlebih dulu dari pemahaman *Public Relations*. Howard Bonham memberikan pernyataan bahwasannya *Public Relations is the art of bringing about better public understanding which breeds greater public confidence for any individual or organization*. (Yulianita, 2012: 26). Sebagai suatu bagian yang memiliki fungsi sebagai jembatan penghubung dan merupakan alat idra dari perusahaan, instansi atau lembaga yang diwakilkan, seorang Praktisi *Public Relations* pada dasarnya memang perlu untuk dapat melakukan berbagai hal dalam upaya menciptakan *good will* dari keseluruhan *stakeholder* yang terkait. Untuk mampu merealisasikan berbagai upaya tersebut, maka dapat dilakukan melalui beberapa pelaksanaan kegiatan *Public Relations* yang diantaranya adalah:

1. Publications;
2. Event (Calendar, Special or Moment);
3. News;
4. Community involvement;
5. Inform or image;
6. Lobbying and negotiating, dan;
7. Social Responsibility. (Ruslan: 2002) dalam (Nova, 2009: 41-43).

Jika ditinjau dalam pemahaman dan pelaksanaan berbagai tugasnya, PR Internasional dapat dikatakan sebagai *Public Relations* internasional mungkin diartikan sebagai usaha terencana dan terorganisasi dari sebuah perusahaan, lembaga, atau pemerintah guna membina hubungan saling menguntungkan dengan masyarakat dari negara lain. (Wilcox, 2006: 106). Masyarakat yang dimaksudkan kedalam pemahaman itu sendiri, adalah berbagai kelompok orang yang terkena pengaruh atau dapat mempengaruhi satu sama lain pada operasi suatu perusahaan lembaga atau pemerintah.

Sebagai salah satu kegiatan dari seorang *Public Relations Officer*, untuk mampu melaksanakan suatu kegiatan negosiasi yang efektif maka perlu diambil berbagai langkah yang efektif pada capaian tujuan yang dimiliki oleh kedua belah pihak. Berkaitan dengan hal tersebut, Mills menyampaikan teori teori *RESPECT – The Seven Seps to Agreement*, yang menawarkan tujuh langkah pelaksanaan kegiatan negosiasi yang ideal yang diantaranya adalah:

1. *Step one: Ready Yourself.*
2. *Step two: Explore each other's needs.*
3. *Step three: Signal for movement.*
4. *Step four: Probe with proposals.*
5. *Step five: Exchange concessions.*
6. *Step six: Close the deal.*
7. *Step seven: Tie-up the loose ends. (Mills, 2005: 4).*

Untuk mapu melaksanakan berbagai langkah yang sudah disampaikan, maka seorang negosiator harus mampu mengaplikasikannya melalui berbagai sikap seorang negosiator *power* negosiator sebagaimana disampaikan Dawson:

1. Keberanian untuk menggali lebih banyak informasi;
2. Kesabaran untuk bertahan lebih lama daripada negosiator lawan;
3. Keberanian untuk meminta lebih daripada yang anda harapkan;
4. Integritas untuk menekan tercapainya solusi menang-menang;
5. Kesiediaan untuk menjadi pendengar yang baik. (Dawson, 2003: 351).

Lain halnya dengan negosiasi yang dilakukan dengan sesama bangsa, negosiasi internasional ini memiliki beberapa faktor lain yang turut mempengaruhi bagaimana kesuksesan atau kegagalan dari negosiasi itu sendiri. Setidaknya terdapat dua konteks yang mempengaruhi negosiasi internasional, dimana diantaranya adalah konteks lingkungan (*environmental context*) dan konteks terdekat (*immediate context*). (Phatak dan Habib, 1996) dalam (Lewicki, 2013: 146). Berbagai faktor tersebut dapat menjadi suatu pendukung atau justru penghambat dari pelaksanaan kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* terkait yang memiliki latar belakang kebudayaan berlainan dengan negosiator.

Oleh karena itu seperti yang disampaikan Berth dan Sjoberg bahwa seorang negosiator yang mengkomunikasikan berbagai tujuannya harus mampu memiliki seperangkat indikator da personal skills tertentu, dimana diantaranya adalah:

1. *Education;*
2. *Experience;*
3. *Language skills;*
4. *Networks;*
5. *Ethics, dan;*
6. *Uniform body knowledge. (Berth dan Sjoberg, 1997:21) dalam (Yulianita, 2002: 226).*

Tujuan dari dilakukannya pelaksanaan suatu kegiatan negosiasi ini, diantaranya adalah untuk kata sepakat (*gentlemen agreement*) yang didalamnya terkandung kesamaan persepsi, saling pengertian dan adanya persetujuan diantara kedua belah pihak atau lebih yang terlibat dalam kegiatan negosiasi tersebut.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Melalui penelitian yang sudah dilakukan, maka ditemukan bahwa:

Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan negosiasi

Untuk dapat melaksanakan suatu kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* di Bulgaria, KBRI Sofia akan menentukan keterlibatannya terlebih dulu dalam kegiatan negosiasi yang akan dilakukan itu sendiri. Keterlibatan KBRI Sofia akan dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai kondisi dan tujuan yang dimilikinya, berkaitan dengan isu atau permasalahan yang akan menjadi fokus pembicaraan dalam kegiatan negosiasi. Pada saat isu yang dibicarakan sejalan dengan berbagai kondisi dan tujuan yang dimiliki lembaga, maka kegiatan negosiasi akan dilakukan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Lewicki (2012: 87), bahwa seorang negosiator harus melakukan negosiasi ketika mereka memang seharusnya melakukannya.

Setelah lembaga memutuskan untuk terlibat dalam pelaksanaan kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* terkait, barulah berbagai langkah pelaksanaan kegiatan negosiasi itu dilakukan. Bagi negosiator KBRI Sofia, pelaksanaan suatu kegiatan negosiasi yang efektif haruslah disesuaikan dengan karakter dan kebudayaan yang dimiliki oleh *stakeholder* terkait. Diyakini bahwa dengan penyesuaian karakter, maka akan ada kesepahaman atas perumpamaan negosiasi yang efektif bagi kedua belah pihak. Seperti yang disampaikan oleh Gelfand dan McCusker, (2002) dalam (Lewicki, 2013: 157) bahwa Semakin besar perbedaan dalam perumpamaan negosiasi budaya, semakin besar kemungkinan negosiator tidak saling memahami, dan tantangan untuk mendapatkan hasil negosiasi yang positif akan semakin tinggi.

Secara keseluruhan, berbagai langkah pelaksanaan kegiatan negosiasi yang diambil oleh KBRI Sofia memiliki kesamaan dengan teori *RESPECT – The Seven Steps to Agreement* yang disampaikan oleh Mills, yang diantaranya adalah *ready yourself, explore each other's need, signa for movement, probe with proposals, exchange concessions, close the deal and tie-up the loose ends*. (Mills, 2005: 4). Akan tetapi dalam penerapannya tidak hanya dilakukan dalam satu tahapan saja, berbagai langkah kegiatan negosiasi KBRI Sofia akan dilakukan kedalam tiga tahapan yang disesuaikan dengan karakter dari *stakeholder* di Bulgaria.

KBRI Sofia menganggap bahwa dengan karakter yang dimiliki oleh berbagai *stakeholder* di Bulgaria, yang diantaranya sangat *Eropasentrik* (memusatkan perhatiannya pada berbagai negara di eropa), santai, terbuka, bersahabat dan tidak terlalu menyukai pelaksanaan forum negosiasi yang terlalu formal, maka negosiasi diaplikasikan kedalam tahap persiapan (pra-negosiasi), tahap negosiasi informal (tahap eksplorasi) dan tahap negosiasi formal (tahap pembentukan kesepakatan). Ketiga tahapan tersebut dilaksanakan secara bertahap dari satu tahapan ke tahapan selanjutnya, dimana secara keseluruhan memiliki suatu persamaan dengan sistem pelaksanaan manajemen PR menurut Koontz, dimana diantaranya adalah *planning, organizer, staffing, leading and controlling*. (Koontz, Harold, Cyril O'Donnell, Heinz Wehrich, 1993: 185) dalam (Yulianita, 2002: 226).

Untuk mampu menunjang efektifitas pelaksanaan setiap langkah kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* terkait di Bulgaria itu sendiri, dikatakan akan sangat dipengaruhi oleh sejauh mana lembaga mampu menunjukkan berbagai keuntungan yang dapat diperoleh, jika kerjasama berhasil dijalin. Sehingga kejelasan informasi yang diberikan. Sebagaimana disampaikan oleh Burch, bahwa sebuah informasi yang berkualitas sangat ditentukan oleh kecermatan (*acuracy*), tepat waktu (*timeless*) dan relevansinya (*relevancy*). Keakuratan informasi adalah bila informasi tersebut terbebas dari bias. Informasi dikatakan tepat waktu bila dihasilkan pada saat diperlukan. Adapun relevansi suatu informasi berhubungan dengan kepentingan

pengambilan keputusan yang telah direncanakan. (Burch, 1986: 5) dalam (Wiryanto, 2004: 30). Karena itulah KBRI Sofia ataupun Kementerian Kebudayaan Bulgaria selalu memperhatikan berbagai sumber informasi yang disampaikan pada *stakeholder* terkait.

Kualifikasi negosiator yang perlu ditonjolkan

Sebagai perwakilan diantara kedua belah pihak, seorang negosiator dianggap memiliki suatu peranan penting dalam pelaksanaan kegiatan negosiasi yang dilakukan. Untuk mampu mencapai suatu hasil yang maksimal, disampaikan bahwa setidaknya terdapat dua kualifikasi yang perlu ditonjolkan oleh negosiator tersebut dalam kegiatan negosiasi yang dilakukan. Kualifikasi yang pertama adalah berbagai aspek yang berkaitan dengan kemampuan individual yang dimiliki oleh seorang negosiator pada saat melakukan kegiatan negosiasi. Berbagai kemampuan tersebut meliputi pengetahuan mendalam mengenai isu dan *stakeholder* yang akan terlibat dalam kegiatan negosiasi, memiliki ide yang sangat jelas, menunjukkan inisiatif yang tinggi, mampu meyakinkan *stakeholder* terkait, berani untuk meminta berbagai hal di luar ekspektasi, fleksible dan bertindak sesuai dengan berbagai kondisi serta selalu menunjukkan kepercayaan diri dalam bertindak.

Sedangkan kualifikasi selanjutnya adalah berbagai sikap yang harus ditonjolkan oleh seorang negosiator, pada saat sedang melakukan suatu kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* terkait. Berbagai sikap yang dirasaka sangat perlu ditonjolkan sesuai dengan karakter *stakeholder* terkait dalam melaksanakan suatu kegiatan negosiasi diantaranya adalah memiliki suatu kepekaan dalam melihat berbagai peluang, mampu berkomunikasi dengan baik, menjadi pendengar yang baik, memiliki sikap pro-aktif, berpenampilan meyakinkan, selalu terbuka dan jujur hingga memperhatikan berbagai perbedaan kebudayaan yang dimiliki kedua belah pihak.

Secara keseluruhan, berbagai kualifikasi tersebut memiliki suatu kesamaan dengan pemahaman atas karakter seorang *power* negosiator menurut Dawson, yang diantaranya adalah:

1. Keberanian untuk menggali lebih banyak informasi;
2. Kesabaran untuk bertahan lebih lama daripada negosiator lawan;
3. Keberanian untuk meminta lebih daripada yang anda harapkan;
4. Integritas untuk menekan tercapainya solusi menang-menang, dan;
5. Kesiediaan untuk menjadi pendengar yang baik. (Dawson, 2003: 351).

Hambatan yang ditemukan dalam negosiasi yang dilakukan

Pada pelaksanaannya, dalam upaya meningkatkan kerjasama bilateral diantara Indonesia dengan Bulgaria kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* terkait di Bulgaria menemui beberapa hambatan. Hambatan tersebut terklasifikasikan kedalam dua kategori berdasarkan pada *stakeholder* yang dihadapi, sehingga terdapat dua macam hambatan yang diantaranya adalah dengan *stakeholder* internal dan eksternal lembaga.

Sebagai klasifikasi kategori pertama, hambatan eksternal yang ditemukan selama bernegosiasi dengan berbagai *stakeholder* di Bulgaria dapat dikatakan cukup beragam. Jika diklasifikasikan lagi, untuk dapat mengenali berbagai hambatan tersebut dengan lebih mudah, maka terdapat dua kategori hambatan eksternal yang ditemukan saat melakukan kegiatan negosiasi dengan *stakeholder* di Bulgaria, diantaranya adalah aspek nilai-nilai sosial kebudayaan dan aspek individual. Secara keseluruhan berbagai hambatan tersebut, memiliki suatu kesamaan dengan beberapa pemahaman yang disampaikan Lewicki atas konteks lingkungan negosiasi internasional menurut

Salacuse yang diantaranya adalah:

1. Pluralisme hukum dan politik;
2. Pemerintahan dan birokrasi asing, dan;
3. Ideologi. (Salacuse, 1998) dalam (Lewicki, 2013: 146).

Kemudian hambatan kedua adalah dengan *stakeholder* internal KBRI Sofia, dimana merupakan berbagai lembaga pemerintahan Indonesia sendiri. Disampaikan bahwa selama beberapa kali kerjasama diantara KBRI Sofia dengan berbagai *stakeholder* di Bulgaria, terpaksa harus mengalami pending karena koordinasi diantara beberapa pihak lembaga pemerintahan pusat yang dirasakan berjalan tidak begitu baik. Perbedaan persepsi diantara kedua belah pihak merupakan penyebab utama adanya koordinasi yang berjalan dengan tidak baik. Sebagaimana disampaikan oleh J. Cohen bahwa persepsi adalah interpretasi bermakna atas sensasi sebagai representasi objek eksternal atau pengetahuan yang ada di luar diri. Persepsi yang sama akan memudahkan dan melancarkan komunikasi (Purwasito, 2003: 172) dalam (Shoelhi, 2015: 20).

Peran penting negosiasi bagi peningkatan kerjasama bilateral

Tidak hanya saja bagi KBRI Sofia sebagai perwakilan Indonesia, melalui kegiatan negosiasi yang dilakukan ternyata memberikan pula peranan penting bagi *stakeholder* terkait di Bulgaria salah satunya Kementerian Kebudayaan Bulgaria. Melalui kegiatan negosiasi dikatakan telah mendorong untuk terbentuknya suatu kesepakatan diantara kedua belah pihak, membantu pertukaran kepentingan yang dimiliki oleh satu sama lainnya, menjadi landasan atas kesepakatan, menemukan jalan keluar atas suatu permasalahan tertentu hingga pada menciptakan hubungan kemitraan diantara kedua belah pihak secara bilateral ataupun multilateral.

Secara keseluruhan hal tersebut sejalan dengan pemahaman atas tujuan pelaksanaan kegiatan negosiasi menurut Heryanto, yang diantaranya adalah:

1. Tercapainya kata sepakat (*gentlemen agreement*);
2. Tercapainya kondisi penyelesaian (*solutions*) atau jalan keluar (*way out*), dan;
3. Tercapainya kondisi saling menguntungkan. (Heryanto, 2013: 106).

Berbagai hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya berbagai capaian diantara kedua belah pihak setelah kegiatan negosiasi dilakukan. Beberapa capaian itu sendiri diantaranya adalah meningkatkan bentuk realisasi kerjasama diantara kedua belah pihak, perolehan capaian tertinggi sasaran masing-masing lembaga hingga pada peningkatan nilai kerjasama bilateral kedua belah pihak dalam berbagai aspek.

D. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian yang sudah dilakukan mengenai kegiatan negosiasi sebagai upaya meningkatkan kerjasama bilateral diantara Indonesia dengan Bulgaria, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Langkah-langkah pelaksanaan suatu kegiatan negosiasi dengan berbagai *stakeholder* di Bulgaria, dapat berjalan dengan efektif karena adanya suatu penyesuaian dari setiap langkah yang diambil dengan karakter yang dimiliki oleh *stakeholder* terkait. Pendekatan secara personal melalui berbagai pertemuan informal oleh kepala perwakilan kedua belah pihak, memegang peranan yang sangat penting dan menentukan sejauh mana pemahaman serta kesepakatan diantara kedua belah pihak akan terbentuk;
2. Untuk dapat memperoleh suatu kepercayaan dan membentuk kesepakatan dengan baik, aspek kualifikasi utama yang harus selalu ditonjolkan adalah kemampuan individual dalam menguasai isu atau permasalahan yang sedang

dinegosiasikan dan aspek sikap yang ditunjukkan dalam mengelola efektifitas suasana negosiasi. Karakter *stakeholder* yang *Eropasentrik* dan tidak terlalu menyukai *setting* pelaksanaan kegiatan negosiasi yang terlalu formal adalah aspek perhatian utama negosiator KBRI Sofia;

3. Tidak hanya dari *stakeholder* eksternal di Bulgaria, hambatan yang dihadapi oleh KBRI Sofia dalam upaya pembentukan kesepakatan kerjasama juga datang dari *stakeholder* internal yaitu lembaga pemerintahan Indonesia. Secara keseluruhan yang menjadi hambatan terbesar adalah perbedaan berbagai nilai sosial dan kebudayaan yang dimiliki pihak KBRI Sofia dengan *stakeholder* eksternal dan koordinasi yang dilakukan dengan *stakeholder* internal. Untuk mampu mengatasi hambatan tersebut, terdapat beberapa langkah yang dilakukan oleh KBRI Sofia secara bertahap melalui suatu pendekatan personal, disesuaikan dengan hambatan yang dihadapi;
4. Negosiasi berperan penting dalam upaya pembentukan suatu kesepakatan dan landasan kesepakatan kerjasama diantara kedua belah pihak. Baik bagi KBRI Sofia ataupun Kementerian Kebudayaan Bulgaria, melalui kegiatan negosiasi yang dilakukan telah berhasil meningkatkan capaian tujuan dari masing-masing pihak, yang pada gilirannya mempengaruhi peningkatan nilai kerjasama bilateral antara Indonesia dengan Bulgaria.

Daftar Pustaka

- Dawson, Roger. 2010. *Seni Negosiasi: Secrets of Power Negotiating*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Lewicki, Roy J, Bruce Barry, David M. Saunders. 2012. Edisi 6 Buku 1 *Negosiasi: Negotiation*. Jakarta: Penerbit Salemba Humanika.
- Lewicki, Roy J, Bruce Barry, David M. Saunders. 2013. Edisi 6 Buku 2 *Negosiasi: Negotiation*. Jakarta: Penerbit Salemba Humanika.
- Heryanto. Gun Gun, Shulhan Rumaru. 2013. *Komunikasi Politik: Sebuah Pengantar*. Bogor: Penerbit Ghala Indonesia.
- Milles, Harry. 2005. *The Street Smart Negotator: How to Outwit, Outmaneuver, and Outlast Your Opponents*. United State of America: American Management Association.
- Nova, Firsan. 2009. *Crisis Public Relations: Bagaimana PR Mengatasi Krisis Suatu Perusahaan*. Jakarta: PT. Grasindo Publisher.
- Ruslan, Rosady. 2002. *Manajemen Humas dan Komunikasi, Konsepsi, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Shoelhi, Mohammad. 2015. *Komunikasi Lintas Budaya dalam Dinamika Komunikasi Internasional*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Wiryanto. 2004. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT. Grasindo (Gramedia Widiasarana Indonesia).
- Yulianita, Neni. 2002. *Pengaruh Kepemimpinan Manjer Public Relations terhadap Kualitas Manajemen Public Relations dan Korelasinya dengan Efektivitas Sistem Komunikasi Perusahaan*.