

Strategi Negosiasi Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat

Public Relation Strategy of Cimahi City Government for Realizing The Creative City

¹Ivania Meizhara, ²Ani Yuningsih

^{1,2}Prodi Ilmu Public Relations, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung,

Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116

email: ¹imeizhara@gmail.com, ²yuningsihani@yahoo.com

Abstract. Negotiation is a process of dealing with another person or parties by doing a dialogue, with a purpose to get the decision that is beneficial. Negotiation has an important role to reach the beneficial outcome. As we know it, to make it go well we need a strategy of negotiation. These activities usually become a bridge to resolve the problem. Based on the background of existing problems, research shows the problems as follows: How Indonesian Broadcasting Commission in West Java (KPID) use the strategy of negotiation to solve their problem concerning television broadcasting. Furthermore, the purpose of this research is to know forward about *general definition*, *alternative definition*, *asking question and regulation of stage*. This research used *descriptive quantitative* methods, and to obtain the data researchers using *collection techniques* through questionnaires, study of literature, and interview. The parties who involved on this research are the employee and staff who working in Regional Broadcasting Commission in West Java by doing survey to seven people using purposive sampling. The Indonesian Broadcasting Commission in West Java (KPID) have a general definition to do a negotiation that is polite to this activity. Furthermore, Indonesian Broadcasting Commission in West Java have the alternative definition as a guide if the general definition didn't go well. They had a significant appearance and communication when they do the negotiation with their client. They dress neatly, speak clearly and listen well when the negotiation going on. Afterward, they always do the handshake at the end of the negotiation. Based on the survey, they have a nice office especially a good lighting on their space that usually used for negotiate.

Keywords: Negotiation, Indonesian broadcasting commission West Java, Strategy of negotiation.

Abstrak. Negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar antar individu atau kelompok melalui dialog, dengan tujuan untuk mendapat hasil yang saling menguntungkan. Negosiasi memiliki peran yang penting dalam mencapai hasil yang menguntungkan. Seperti yang kita ketahui, untuk memperlancar aktivitas ini kita membutuhkan strategi negosiasi. Aktivitas ini juga biasanya digunakan sebagai jembatan dalam mengatasi masalah. Berdasarkan dari latar belakang masalah yang ada, peneliti merumuskan masalah sebagai berikut: Bagaimana strategi negosiasi yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam Mengatasi Kasus-Kasus Siaran Televisi. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui tentang *ancangan umum*, *ancangan alternatif*, *mengajukan pertanyaan*, dan *pengaturan panggung*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *kuantitatif deskriptif*, dan untuk memperoleh data yang diperlukan peneliti menggunakan teknik pengumpulan data melalui angket, studi kepustakaan, dan wawancara. Pihak yang terlibat dari penelitian ini adalah para pegawai atau staf yang berkerja di Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat yang melibatkan 7 orang dengan menggunakan *purposif sampling*. Pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat memiliki *ancangan umum* dan menggunakan *ancangan umum* yang bersifat lembut pada kegiatan negosiasi. Selain itu pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat mempunyai *ancangan alternatif* sebagai pengganti jika *ancangan umum* yang digunakan gagal. Mereka pun memiliki penampilan dan cara berkomunikasi yang signifikan saat mereka melakukan negosiasi. Mereka berpenampilan rapih, berbicara jelas dan mereka mendengarkan dengan baik saat negosiasi berlangsung setelah itu mereka selalu mengakhiri nya dengan berjabat tangan. Berdasarkan dengan survey, mereka untuk bernegosiasi.

Kata Kunci: Negosiasi, Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat, Strategi Negosiasi.

A. Pendahuluan

Negosiasi dapat diartikan secara umum sebagai konsensual dari proses penawaran antara para pihak untuk mencapai suatu kesepakatan tentang suatu sengketa atau sesuatu hal yang berpotensi menjadi sengketa. Bila dikaitkan bahwa Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat ini ada hubungannya dengan strategi negosiasi. Dimana faktanya saat ini siaran-siaran televisi banyak yang tidak berbobot hingga menyebabkan keburukan kepada masyarakat yang menontonnya.

Untuk itu negosiasi sangat dibutuhkan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat untuk mengatasi kasus-kasus siaran televisi yang menyangkan berbagai acara yang kadang menimbulkan masalah entah itu dari isi acara tersebut, cara berpakaian para pengisi acara, cara berbicara, atau bahkan kegiatan-kegiatan atau kelakuan-kelakuan para pengisi acara tersebut yang dapat merugikan berbagai pihak dan bisa menjadi sesuatu yang tidak baik khususnya untuk masyarakat yang menikmati siaran-siaran televisi. Agar mencapai kesepakatan melakukan suatu persetujuan/penawaran untuk melakukan suatu perbuatan atau menyelesaikan permasalahan untuk mendapatkan suatu keuntungan atau mendapatkan keuntungan bersama masing-masing pihak, baik dari pihak televisi ataupun pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat itu sendiri.

Berdasarkan penjelasan singkat diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut "*Strategi Negosiasi Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat*" selanjutnya tujuan dari penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sebagai berikut:

1. Bagaimana ancangan umum kegiatan negosiasi yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi ?
2. Bagaimana ancangan alternatif yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi ?
3. Bagaimana menggali informasi untuk Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi ?
4. Bagaimana pengaturan panggung yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi?

B. Landasan Teori

Strategi negosiasi merupakan inti terpenting yang harus dimiliki oleh suatu perusahaan dalam melakukan negosiasi. Karenanya, dalam melakukan kegiatan negosiasi perlu adanya tahapan strategi negosiasi yang telah dipersiapkan sebelumnya, seperti : ancangan umum, ancangan alternatif, pengajuan pertanyaan dan pengaturan panggung. (Schoonmaker:1993) :

1. Ancangan Umum (Persiapan): ancangan umum adalah persiapan untuk negosiasi yang mengarah pada suatu perencanaan yang sederhana dan spesifik. ancangan umum atau persiapan ini adalah untuk mengembangkan suatu kasus yang telah diselidiki dengan baik, mengikuti suatu perencanaan dan mengidentifikasi ancangan seperti apa yang akan dipakai oleh pihak perusahaan yang diwakilinya jika membuat perundingan dan kesepakatan.
2. Ancangan Alternatif (mempertimbangkan konsekuensi kegagalan: Ancangan alternatif adalah perencanaan yang sengaja dipersiapkan jika ancangan umum tidak berhasil ditengah-tengah negosiasi. Dengan kata lain ancangan alternatif

sebagai *back up* ancaman umum. Seorang negosiator harus memikirkan kemungkinan-kemungkinan seandainya ancaman umum yang telah berlangsung gagal saat negosiasi berlangsung, dengan kata lain negosiator harus waspada dan siap dengan segala situasi yang terjadi dalam negosiasi, baik yang terburuk sekalipun.

3. Menggali Informasi/Pertanyaan yang diajukan: Pertanyaan adalah sesuatu masalah yang diajukan untuk mendapatkan jawaban atau informasi yang diinginkan. Fungsi pertanyaan adalah untuk mendapatkan informasi, untuk memeriksa apakah Anda memahami keseluruhan pembicaraan secara benar, untuk menunjukkan minat terhadap apa yang dikatakan seseorang. Dalam pengajuan pertanyaan ini, seorang negosiator dapat menilai bagaimana kuantitas dan kualitas pertanyaan.
4. Pengaturan Panggung: Pengaturan panggung merupakan penataan panggung atau ruangan tempat berlangsungnya negosiasi. Bagaimana pencahayaan ruangan, peletakan meja dan kursi untuk sebuah negosiasi sampai pada jumlah anggota negosiasi sangat diperhatikan. Selain penataan panggung, di dalam pengaturan panggung ini juga terdapat citra diri. Citra diri merupakan bentuk-bentuk yang terlihat secara langsung maupun tidak langsung pada diri seseorang.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Secara keseluruhan strategi negosiasi yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Schoonmaker adalah sebagai berikut; Strategi Negosiasi; **Ancangan Umum:** Ancangan umum/perisapan adalah strategi negosiasi yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat. Ancangan umumnya bersifat lembut dimana pihak KPID Jawa barat menganggap pihak lawan sebagai kawan untuk membuat suasana dalam kegiatan negosiasi tidak terasa canggung. Adanya tujuan akhir sebagai persetujuan dalam bernegosiasi untuk mencapai kesepakatan bersama dan tanpa ada kerugian bagi kedua belah pihak. Penggunaan sikap yang lunak perlu dalam kegiatan negosiasi bukan untuk mengikuti kemauan pihak lawan tapi untuk bisa memahami keinginannya agar dapat menghasilkan keputusan bersama dan untuk menghindari kesalahpahaman. Dalam bernegosiasi adanya kepercayaan terhadap pihak lawan secara berhati-hati untuk melihat ke arah mana negosiasi berjalan. Memberikan penawaran terlebih dulu dilakukan dalam bernegosiasi agar pembahasan tidak keluar jalur dari permasalahan dan memberikan keuntungan bagi pihak KPID Jawa barat sendiri. Selain itu menghindari pertentangan/konflik dalam kegiatan negosiasi dilakukan agar tidak menghambat negosiasi dan menghasilkan keputusan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. **Ancangan Alternatif:** Ancangan alternative/mempertimbangkan konsekuensi kegagalan merupakan strategi negosiasi yang harus ada dalam bernegosiasi. Jika perencanaan yang ada mengalami kegagalan maka ancaman alternatif yang bersifat fleksibel dianggap cocok dalam kegiatan negosiasi di KPID Jawa Barat untuk menghindari terjadinya pertengkaran. Ancangan bagaimana-kalau merupakan ancaman yang dibuat untuk memikirkan berhasil atau gagal nya kegiatan negosiasi. Hal yang biasa dan sewajarnya dilakukan saat bernegosiasi adalah membalas rencana pihak lawan agar bisa saling menguntungkan bukan satu pihak saja. **Mengajukan Pertanyaan:** pertanyaan yang diajukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat kegiatan negosiasi dengan pihak lawan yaitu ada kuantitas dari pertanyaan KPID Jawa Barat dimana seringkali memberikan pertanyaan agar negosiasi berjalan lancar dan dapat mengetahui

keinginan pihak lawan. Selain kuantitas adanya kualitas dari pertanyaan yang diajukan. Dimana pertanyaan yang diajukan harus berbobot karena mempengaruhi kejelasan informasi bagi pihak KPID Jawa Barat agar lebih paham. Namun cara mengajukan pertanyaan yang dilakukan oleh pihak KPID Jawa Barat tidak mengganggu pihak lawannya dan tidak membuat pihak lawan menjadi tidak nyaman. **Pengaturan Panggung:** Pengaturan panggung terdapat penataan serta citra diri. Penataan dalam pengaturan panggung dimana tempat kegiatan negosiasi yang dilakukan di kantor sudah memiliki pencahayaan yang cukup serta posisi kursi dan meja sudah sesuai. Pencahayaan dan posisi tersebut harus diperhatikan untuk membuat nyaman dalam bernegosiasi. Pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam kegiatan negosiasi menggunakan pakaian yang rapi untuk menunjukkan sikap menghormati pihak lawan yang akan ditemui. Selain itu berjabat tangan juga sebagai tindakan untuk menciptakan suasana yang hangat antara kedua belah pihak. Pihak KPID Jawa Barat berbicara dengan cepat dalam kegiatan negosiasi untuk mempersingkat waktu. Membuat gerakan-gerakan dalam kegiatan negosiasi merupakan hal yang biasa dilakukan untuk menunjukkan ketertarikan atau tidaknya dengan rencana dari pihak lawan. Terakhir mendengarkan dan menyimak untuk memahami isi negosiasi, memahami pihak lawan serta mempengaruhi keputusan yang akan dibuat.

D. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil angket, wawancara, dan studi pustaka dapat disimpulkan bahwa:

1. Ancangan umum merupakan persiapan untuk melakukan kegiatan negoisasi. Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat mengatakan dalam pelaksanaan kegiatan negoisasi pihaknya selalu memiliki ancangan umum atau persiapan sebelum melaksanakan kegiatan negoisasi karena hal tersebut merupakan hal yang sangat penting karena tanpa adanya ancangan umum atau persiapan kegiatan negoisasi tidak akan dapat berjalan. Pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat menggunakan ancangan umum atau persiapan yang bersifat lembut daripada menggunakan ancangan umum atau persiapan yang bersifat keras. Karena dianggap lebih efisien dan lebih bisa menghasilkan keputusan yang lebih baik ketimbang menggunakan ancangan umum atau persiapan yang kasar.
2. Ancangan alternatif merupakan perencanaan yang sengaja dipersiapkan jika ancangan umum gagal saat kegiatan negoisasi. Pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat memikirkan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi jika negoisasi yang mereka lakukan dengan pihak lawan gagal. Ancangan alternatif yang digunakan bersifat fleksibel untuk menghindari kesalahpahaman antara kedua belah pihak. Selain itu ancangan alternatif menggunakan “bagaimana-kalau...” dalam bernegoisasi dan yang terakhir dalam ancangan alternatif pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat membalas setiap rencana yang dipakai oleh pihak lawannya.
3. Selanjutnya adalah pengajuan pertanyaan, ini merupakan sesuatu yang harus digunakan dalam kegiatan negoisasi. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan oleh pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat. Kuantitas dari pertanyaannya adalah bahwa seringkali pihak KPID mengajukan pertanyaan untuk mendatkan kejelasan apa yang diinginkan oleh pihak lawan dan kualitas pertanyaan yang diberikan sangat berbobot karena daapt memberikan informasi yang jelas.

4. Terakhir adanya pengaturan panggung, yang ditandai dengan citra diri dan pengaturan panggung itu sendiri. Citra diri disini seperti melakukan berjabat tangan dengan erat oleh pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat untuk menghangatkan suasana, berpakaian dengan rapi karena salah satu bertukar menghormati, berbicara dengan cepat yang merupakan kebiasaan namun dengan jelas dan dapat dipahami, serta berkonsentrasi dalam mendengarkan dan menyimak/memperhatikan apa yang disampaikan karena bisa menghasilkan keputusan bernegosiasi yang baik dan terakhir memberikan gerakan-gerakan untuk menunjukkan rasa ketertarikan atau tidaknya dan bosan atau tidaknya sehingga kegiatan negosiasi tidak bertele-tele. Sedangkan pengaturan panggung itu sendiri dengan mengadakan kegiatan negosiasi di kantor karena lebih efisien dan mempermudah mereka, lalu pencahayaan yang sudah tepat dalam ruangan sehingga tidak mengganggu pihak negoisasi dengan pihak lawannya, dan yang terakhir adalah pengaturan posisi meja dan kursi yang pas untuk melakukan kegiatan negoisasi sehingga kegiatan tersebut berjalan dengan lancar.

E. Saran

Dari hasil penelitian ini, saran-saran yang dapat diberikan oleh peneliti terhadap Strategi Negoisasi Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam Mengatasi Kasus-Kasus Siaran Televisi adalah sebagai berikut:

Teoritis

Peneliti berharap penelitian ini dapat membantu penelitian selanjutnya terkait dengan strategi negosiasi dengan metode lain seperti menggunakan teori komunikasi persuasif.

Praktis

Secara praktis, peneliti menyarankan kepada perusahaan atau lembaga penyiaran khususnya yang sedang terkena kasus-kasus siaran televisi. Pada penelitian ini peneliti juga menyarankan bagi praktisi yang berperan penting dalam melakukan negosiasi untuk menggunakan pendekatan yang berbeda dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi.

Adapun hal yang perlu diperhatikan oleh suatu perusahaan dalam melakukan strategi negosiasi yaitu:

1. Ancangan umum atau persiapan yang dilakukan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat dalam mengatasi kasus-kasus siaran televisi bisa dipertegas lagi agar kedepannya tidak ada lagi stasiun televisi yang melakukan kesalahan.
2. Ancangan Alternatif yang dipersiapkan oleh Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat lebih diperbanyak agar mempermudah mereka jika kegiatan negoisasi gagal dan dapat menemukan jalan keluar yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.
3. Dalam pengajuan pertanyaan menurut peneliti sudah sangat baik karena pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat sudah melakukan tugasnya dengan sangat baik, peneliti berharap dalam pengajuan pertanyaan bisa lebih mendalam lagi agar permasalahan dapat dengan mudah terselesaikan.
4. Terakhir, dalam pengaturan panggung peneliti menyarankan agar pihak Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Jawa Barat melakukan kegiatan negoisasi bisa dilakukan diluar kantor untuk merubah Susana agar tidak bosan.

Daftar Pustaka

- Biawan, Semba. 2007. *Your words Your Power*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- Curry, Jeffrey Edmund. 2002. *Negosiasi Bisnis*. Jakarta: PPM.
- Em Griffin, 2003, *A First Look at Communication Theory*. McGraw-Hill Companies
- Fisher, Roger, Ury, William and Patton, Bruce. 2000. *Getting to Yes*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Jackman. 2005. *How to Negotiate*. Jakarta: Erlangga
- Lewicki, Barry and Saunder. 2012. *Negosiasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Schoonmaker, N. Alan. 1993. *Langkah-Langkah Memenangkan Negosiasi*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo
- Suprpto. 2008. *Teknik Jitu Persuasi dan Negosiasi*. Yogyakarta: MedPress.

