

Kecakapan Antar Personal

Mia Fitriawati, S.Kom, M.Kom

Komunikasi dalam Lobi



Pengertian Lobi

- *Menurut Anwar (1997) definisi yang lebih luas adalah suatu upaya informal dan persuasif yang dilakukan oleh satu pihak (perorangan, kelompok, Swasta, pemerintah) yang memiliki kepentingan tertentu untuk menarik dukungan dari pihak pihak yang dianggap memiliki pengaruh atau wewenang, sehingga target yang diinginkan dapat tercapai.*
- *Menurut Pramono (1997) lobi merupakan suatu pressure group yang mempraktekkan kiat-kiat untuk mempengaruhi orang-orang dan berupaya mendapatkan relasi yang bermanfaat.*
- *Maschab (1997) lebih menekankan bahwa lobbying adalah segala bentuk upaya yang dilakukan oleh suatu pihak untuk menarik atau memperoleh dukungan pihak lain.*

Apa yang dimaksud dengan teknik lobi?

- Cara atau teknik lobi ada berbagai macam tergantung pada **TARGET yang ingin dicapai**. Ada lobi dengan target menang, sehingga bisa jadi bohong atau bahkan licik, lobi dengan target *win-win solution*. Atau bisa juga dengan target agar tidak terlalu “memalukan” ketika akhirnya kalah.
- Masing-masing cara/gaya melobi tergantung pada **kondisi obyektif** di lapangan serta tergantung pada pihak lain yang kita lobi.

Mengapa harus melakukan lobi?

- Lobi sangat penting dalam kehidupan berorganisasi artinya dapat kita gunakan untuk mengukur tingkat kekuatan internal kita, citra yang ditangkap publik serta kredibilitas, dan akuntabilitas di hadapan pihak lain. Lobi juga diperlukan untuk “memuluskan” berbagai proses yang sedang dilakukan.
- Hal ini penting untuk memperluas pencapaian target dan tujuan kita dalam organisasi yang hendak dicapai, semakin bagus lobi yang kita lakukan, maka semakin cepat target dan tujuan bisa di raih.

Bagaimana cara melakukan lobi?

- **Lobi dilakukan bisa dengan berbagai cara, tergantung pada siapa dan dalam waktu seperti apa. Lobi bisa di mulai dengan “teknik mengambil hati” sampai dengan “teknik menutup urat nadi” orang lain/ organisasi lain.**

Karakteristik Lobi

- Bersifat **tidak resmi/ *Informal***.
- Bentuk dapat ***beragam***.
- Waktu dan tempat dapat ***kapan* dan *dimana saja***.
- Pelaku /aktor atau pihak yang melakukan *lobbying* dapat ***beragam* dan *siapa saja***.
- Bila dibutuhkan dapat melibatkan pihak ketiga untuk ***perantara***.
- Arah pendekatan dapat bersifat ***satu arah*** pihak yang melobi harus ***aktif*** mendekati pihak yang dilobi.

Cara-cara Melobi

1. Tidak langsung :

- Tidak harus satu pihak atau satu orang yang berkepentingan .
- Pihak lain.
- Kepercayaan atau kredibilitas pihak ketiga yang dijadikan perantara atau penghubung tersebut.
- Kendala lain jangan sampai gara-gara lobi yang dilakukan dengan menggunakan jasa pihak lain (pihak ketiga) justru merusak hubungan yang sudah ada, karena kesalahan atau ulah pihak ketiga tersebut .
- Kendala lain dalam menggunakan cara tidak langsung adalah pihak ketiga atau perantara tersebut tidak selalu menguasai atau mengerti permasalahan atau obyek yang jadi sasaran.

Cara-cara Melobi (2)

2. Langsung

- Pihak yang berkepentingan harus bisa bertemu atau berkomunikasi secara langsung dengan pihak yang dilobi, jelas lebih baik dari pada cara tidak langsung tetapi kendalanya adalah bahwa :
 - a. Pihak pihak yang terlibat tidak selalu saling mengenal
 - b. Tidak semua orang mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan baik.
 - c. Kesan terhadap pribadi tidak selalu sama dengan kesan terhadap lembaga.

Cara-cara Melobi (3)

3. Terbuka

- Lobi yang dilakukan tanpa ketakutan untuk diketahui orang lain, lobi yang dilakukan secara terbuka memang tidak harus berarti dengan sengaja diekspose atau diberitahukan kepada khalayak, tetapi walaupun diketahui masyarakat bukan merupakan masalah.
- Biasanya dilakukan oleh dan diantara kelompok misalnya pendekatan yang dilakukan oleh partai politik tertentu pada salah satu Organisasi Massa atau sebaliknya, dan antara suatu Ormas pada Ormas yang lain.

Cara-cara Melobi (4)

4. Tertutup

- **Lobi yang dilakukan secara diam-diam agar tidak diketahui oleh pihak lain apalagi masyarakat.**
- **Biasanya bersifat perorangan yaitu yang dilakukan secara pribadi atau oleh seseorang pada orang tertentu lobiing cara ini dilakukan karena apabila sampai diketahui oleh pihak lain maka bisa berakibat negatif atau merugikan pihak yang melakukan lobi tersebut maupun pihak yang dilobi.**

Cara Melobi yang Baik

Agar lobi yang kita lakukan berhasil dengan baik maka perlu kiranya diperhatikan beberapa petunjuk teknis sebagai berikut:

- **Perlu mengenal/mengidentifikasi target lobi dengan baik.**
- **Performance /Penampilan diri yang baik.**
- **Memperhatikan situasi dan kondisi.**
- **Mengemas pesan.**
- **Jangan takut gagal**

Langkah-Langkah Persiapan melakukan Lobi

- 1. Menguasai masalah yang dibicarakan**
- 2. Mulai berbicara bila situasi telah memungkinkan**
- 3. Mengarahkan dengan tepat agar dapat memancing perhatian.**
- 4. Cara berbicara harus jelas dan jangan terlalu cepat, mengatur volume suara dan mempersiapkan kata –kata dengan baik.**
- 5. Memperhatikan sikap, pandangan mata, gerak gerik yang membantu.**
- 6. Sopan, saling menghormati, dan menyiratkan rasa persaudaraan .**

Thank You!

