**Lobby**

Transaksi adalah kegiatan yang nyaris kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari. Baik dalam kehidupan sosial maupun di dunia kerja, transaksi menjadi hal yang penting untuk mendapatkan apa yang kita inginkan. Dalam komunikasi, ada dua jenis transaksi yang biasa kita dengar, yakni Lobby dan negosiasi.

Secara umum, lobi berarti aktivitas yang dilakukan oleh pelobi untuk mempengaruhi pihak lain agar pihak tersebut mempunyai kepentingan dan pendapat yang sama dengan kita. Menurut Brittania Encyclopedia, lobbying didefinisikan sebagai semua macam percobaan oleh individu atau kelompok kepentingan tertentu untuk mempengaruhi keputusan tertentu, dalam hal ini keputusan dalam politik.

Aktivitas lobbying merupakan kegiatan yang sah dan merupakan bagian penting dalam proses demokrasi. Pelaku lobbying dapat membantu organisasi atau individu di dalamnya untuk mengomunikasikan maksud dan tujuan kepada pihak yang dilobi. Istilah lobbying lebih sering digunakan dalam dunia perpolitikan karena identik dengan tawar menawar kekuasaan atau syarat dan ketentuan tertentu.

Maka dari itu, kegunaan lobi biasanya untuk meminta sesuatu hal atau meminta pihak berwenang untuk memikirkan atau mempertimbangkan satu hal yang dianggap pihak pelobi penting dan harus dilakukan. Sedangkan, pihak kedua yang dilobi belum tentu menganggap hal tersebut perlu untuk dilakukan.

Dalam arti paling sederhananya, negosiasi adalah sebuah proses diskusi antara dua atau lebih peserta yang mencoba untuk mencari jalan keluar terhadap masalah yang tengah mereka jalani. Proses ini bisa terjadi dalam tataran antar individu ataupun antar kelompok. Negosiasi pun terkadang dibutuhkan karena setiap peserta memiliki kepentingannya masing-masing dan tidak selalu sama.

Penting untuk mengetahui apa yang sebenarnya dibutuhkan dalam bernegosiasi. Kunci dari negosiasi adalah kamu harus mendapatkan apa yang kamu butuhkan, meskipun bukan dengan jalan yang kamu inginkan. Jangan paksakan apa yang kamu inginkan dengan jalan yang sudah kamu rencanakan. Cobalah untuk menyesuaikan nilai-nilai dengan pihak lain dan cari jalan baru yang mempunyai tujuan yang menghasilkan keuntungan bagimu.

Tentunya, kegunaan negosiasi adalah mendapatkan solusi dari masalah yang ditemui. Solusi tersebut tentunya harus menguntungkan kedua belah pihak. Dengan negosiasi, tidak akan ada pihak yang rugi besar. Setidaknya, dalam rugi yang pihak tersebut alami, masih ada nilai-nilai yang masih bisa dianggap sebagai keuntungan bagi pihak tersebut. Tidak sulit bukan dalam membedakan *lobby*dan negosiasi? Pada intinya, praktik negosiasi lebih digunakan secara umum misalkan dalam tawar menawar harga barang. Untuk lobi, lebih familiar dalam dunia perpolitikan. Namun keduanya memiliki tujuan yang sama, yakni untuk mengusahakan suatu hal yang belum terjadi menjadi nyata.

Ada 3 jenis lobi, yaitu sebagai berikut :

Lobi Tradisional,menggunakan pelobi untuk mendekati pengambil keputusan. Contoh : Dalam rangka pencalonan Gubernur dan Wakil Gubernur 2013, para calon misalnya Win & HT dengan melakukan pendekatan diri terhadap masyarakat. Agar masyarkat mengenal sisi kehidupan sosial Win & HT, dan sekiranya dapat memilih Win & HT saat pemilihan Gubernur & Wakil Gubernur.

Lobi Akar Rumput (Grassroot Lobbying), yang menggunakan masyarakat untuk mempengaruhi pengambil keputusan. Contoh : Adanya Pemilu, masyarakat sendiri yang melakukan pemilihan atas calon yang sudah tercantum namanya pada lembar Pemilu.

Lobi Political Action Committee, yakni komite yang dibentuk perusahaan-perusahaan besar agar wakilnya dapat duduk di parlemen atau pemerintah. Tahapan lobi dimulai dari : Pengumpulan fakta, Interpretasi terhadap langkah pemerintah, Interpretasi terhadap perusahaan, Membangun posisi, Melemparkan berita nasional, Mendukung kegiatan pemasaran.

**Teknik Lobi**

Teknik melakukan lobi tidak lepas dari kegiatan lobi memberi informasi dan mempersuasi. Sebelum sampai pada persoalan teknis, kita membahas terlebih dulu 4 bentuk organisasi / Organisasi Pelobi, yaitu : Perhimpunan, Perusahaan perorangan, Yayasan, Koperasi

Contoh :

– Golongan masyarakat yang memiliki wawasan dan pengetahuan cukup luas dengan reputasi baik pada kecakapannya di bidang tersebut.

– Anggota organisasi yang memiliki kontak yang paling penting dengan pihak-pihak legislatif, eksekutif, maupun yudikatif.

**Lobi** bersifat tidak formal atau tidak resmi dan dapat dilakukan diluar forum. Sedangnkan **negosiasi** bersifat resmi dan melibatkan pihak lawan dalam menentukan waktu dan proses **negosiasi**. **Lobi** bentuknya dapat berupa pembicaraan tidak resmi atau dapat berupa surat.

Lobi adalah aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh individu ataupun kelompok dengan tujuan memengaruhi pimpinan organisasi lain maupun orang yang memiliki kedudukan penting dalam organisasi dan pemerintahan sehingga dapat memberikan keuntungan untuk diri sendiri ataupun organisasi dan perusahaan pelobi.Lobi dalam konteks bisnis adalah upaya melakukan pemasaran atau penjualan dalam melakukan pendekatan kepada calon pembeli, baik perorangan maupun instansi. Dalam lobi bisnis ini biasanya dikemukakan, maksud, tujuan, dan penjelasan produk.

**Sumber Referensi**

India Today. (2012). “What is Lobbying?”. Diakses dari <http://indiatoday.intoday.in/story/what-is-lobbying/1/237196.html> pada tanggal 20 Mei 2017.  
Maiese, Michelle. (2003). “Negotiation”. Diakses dari <http://www.beyondintractability.org/essay/negotiation>  pada tanggal 20 Mei 2017.