

Nama : Aji Bayu Sadewa

Nim : 171910043

Mk : Lobi dan Negosiasi

Apakah yang dimaksud dengan lobi jelaskan dan berikan contoh dalam kehidupan sehari-hari?

### JAWABAN

Lobi adalah aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh individu ataupun kelompok dengan tujuan mempengaruhi 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.

#### Macam - macam Istilah Lobi

**Pelobi** adalah orang yang berusaha mempengaruhi pembuat undang-undang (legislasi) maupun pendapat umum. Biasanya mereka dibayar untuk melakukan pekerjaan ini. Dalam istilah yang lebih halus, pelobi adalah orang yang terlibat dalam hubungan masyarakat.

Dalam politik, **pelobian** diartikan sebagai bentuk partisipasi politik yang mencakup usaha individu atau kelompok untuk menghubungi pejabat pemerintah atau pemimpin politik dengan tujuan mempengaruhi keputusan tentang suatu masalah yang dapat menguntungkan sejumlah orang.

**Melobi** adalah bentuk aktif dari kegiatan lobi, dimana pendekatan-pendekatan dilakukan secara tidak resmi. Melobi pada dasarnya merupakan usaha yang dilaksanakan untuk mempengaruhi pihak-pihak yang menjadi sasaran agar terbentuk sudut pandangan positif terhadap topik lobi, dengan demikian diharapkan memberikan dampak positif bagi pencapaian tujuan.

Lobi juga dilihat sebagai sebuah (bentuk) tekanan oleh sekelompok orang yang mempraktekkan seni mendapatkan teman yang berguna dan mempengaruhi orang lain.

#### Contoh :

Kasus Pilkada Pada tahun 2000, sekitar bulan April di salah satu kabupaten di Pulau Sumatera melangsungkan pesta demokrasi, yaitu pemilihan Bupati/Wakil Bupati daerah setempat (belum pemilihan langsung). Lobi-lobi dan negosiasi antara para calon dengan partai politik sebagai perahu tumpangan dan para anggota DPRD sebagai pemilik suara (one man one vote) berlangsung "dahsyat". Berbagai pendekatan dilakukan; mulai dari lobi-lobi ringan dengan memberikan bingkisan lebaran kepada para anggota Dewan, sampai dengan perundingan-perundingan yang berat, seperti:

money politic yang bervariasi; one man two hundred; one man one car; pilih kuda atau kijang (di teror atau menerima hadiah mobil kijang), melakukan pendekatan paksa yaitu memboyong anggota Dewan yang diperkirakan akan memilih calon lainnya kalau tidak boleh dikatakan mengkerangkeng” yang dikenal dengan istilah “serangan fajar”. Bentuk atau model pendekatan manapun yang dipakai oleh para Tim Sukses dari masing-masing calon, kesemuanya adalah terpulang kepada kemampuan berkomunikasi yang komunikabilitas. Hanya saja teknik yang digunakan ada yang bersifat kooperatif dan ada pula yang kompetitif yaitu dengan menghalalkan segala cara; pokoknya menang (terpilih menjadi Bupati/Wakil Bupati). Pada akhirnya calon yang kurang efektif dalam lobi-melobi dan bernegosiasi akan tersingkir, walaupun oleh masyarakat calon yang menang bukanlah calon yang tepat dan tidak berbobot atau tidak pantas untuk memimpin daerah. Tetapi kalau sudah terpilih oleh anggota Dewan Yang Terhormat (sekarang pemilihan langsung) mau apa lagi. –Garbage in Garbage out,, kalau yang terpilih berkualitas sampah, kepemimpinannya juga seperti sampah.