

**ANALISIS LOBI DAN NEGOSIASI DALAM MENSUKSESKAN
INTERMEDIATE TRAINING PADA PENGURUS HMI CABANG PADANG
PERIODE 2018-2019**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata
Satu Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
Andalas**

Oleh:

**Fuji Fernanda
1510862030**

**Dosen Pembimbing
Dr. Ernita Arif, M.Si
Annisa Anindya, S.I.Kom, M.Si**



**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2021**

ABSTRAK

ANALISIS LOBI DAN NEGOSIASI DALAM MENSUKSESKAN *INTERMEDIATE TRAINING* PADA PENGURUS HMI CABANG PADANG PERIODE 2018-2019

Oleh :

Fuji Fernanda
1510862030

Pembimbing:
Dr. Ernita Arif, M.Si
Annisa Anindya, S.I.Kom, M.Si

Lobi dan Negosiasi merupakan bagian tak terpisahkan dalam proses kader HMI. *Intermediate training* merupakan pentrainingan tingkat lanjut bagi kader HMI yang telah mengikuti *basic training*. Pada tahun 2018 HMI Cabang Padang telah melaksanakan kegiatan *intermediate training nasional* di Kota Padang. Kegiatan tersebut bertujuan untuk terbinanya kader HMI yang memiliki kemampuan intelektual untuk memetakan peradaban dan memformulasikan gagasan dalam lingkup organisasi. Peneliti membahas keterkaitan lobi dan negosiasi dalam menyuksekan kegiatan tersebut. Penelitian ini menggunakan teori koorientasi organisasi. Penelitian ini memakai metode kualitatif dengan Paradigma yang digunakan pada penelitian *post-positivistik* dimana peneliti melihat dan mengetahui komunikasi organisasi pada kegiatan *intermediate training*. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa terdapat 3 bentuk lobi dan negosiasi yang terjadi. Pertama, lobi dan negosiasi pra *intermediate training*, ada lobi internal yang membahas tentang pengutusan delegasi dari masing-masing komisariat untuk menjadi panitia dan peserta. Hal ini berguna untuk meningkatkan kualitas kader dari masing-masing komisariat. Selanjutnya lobi eksternal, dimana hal ini berkaitan dengan permasalahan akomodasi panitia, pendanaan, pemateri, keamanan, lokasi training. Kedua, lobi dan negosiasi yang dilakukan pada saat *intermediate training*, hal ini mengfokuskan sasaran komunikasi lobi dan negosiasi eksternal seperti media cetak Padang Ekspres, dan Rumah Makan Mama. Ketiga, lobi dan negosiasi sebagai sukseki *intermediate training*, lobi dan negosiasi yang dilakukan berupa kegiatan silaturahmi kepada senior-senior HMI guna membantu menambah jejaring nasional maupun lokal untuk mempertahankan serta meningkatkan eksistensi HMI. Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwasanya sebagai kegiatan Bersama keluarga besar HMI, terdapat peranan besar dari internal HMI dan eksternal HMI dalam menyuksekan kegiatan tersebut termasuk dalam memberikan fasilitas, dana dan dukungan berbentuk fisik maupun non-fisik. Kesamaan visi dan misi menjadi kunci dalam lobi dan negosiasi yang dilaksanakan selama kegiatan pentrainingan.

Kata Kunci : Lobi dan Negosiasi, Intermediate training, Komunikasi

ABSTRACT

ANALYSIS OF LOBBYING AND NEGOTIATIONS IN THE SUCCESS OF INTERMEDIATE TRAINING FOR THE MANAGEMENT OF HMI PADANG BRANCH FOR THE 2018-2019 PERIOD

By:

Fuji Fernanda
1510862030

Supervisor:

Dr. Ernita Arif, M.Si
Annisa Anindya, S.I.Kom, M.Si

Abstrack

The lobby and Negotiation is part was integral in the process of cadre HMI. Intermediate training is a kind of training activity level further to cadres HMI have attended basic training. In the year 2018 HMI Padang Branch has been carrying out activities of intermediate training nationwide in Padang. The activities are aimed to create cadres. HMI has the ability intellectually to map the civilizations and formulate ideas within the scope of the organization. Researchers talk about linkages lobby and Negotiation in the success of these activities. This research uses the theory of organizational orientation. The research uses qualitative methods with a paradigm that is used in a research post-positivist where the researchers look and find out communications organization in the activities of intermediate training. The results of this study explain that there are 3 forms od lobby and Negotiation that happened. First, lobby and negotiation pre-intermediate training, there is lobby internal discussion about sending delegates of them commissariat ti be the committe an participants. It is useful for improve the quality of cadres from each commissariat. Next lobby external, where this relates ti the problem of committe accomodation, funding, pesenters and training locations. Seconds, lobby and negotiations done during intermediate training, this focuses on the target external lobby and negotiations communications such as the Padang Ekpress, Mama's Restaurant. Third, lobby and negotiations as an Intermediate succession training, lobby and negotiations carried out in the form of gathering activities with HMI seniors to helps increase national and local networks to maintain and improve the existence of HMI. The study is concluded that as the activities of the Joint family of large HMI, there is the role of large of internal HMI and external HMI in the success of the activities are included in provides facilities, funding and support in the form of physical or non-physical. The similarity of vision and mission become key in the lobby, and negotiations were conducted during the training activities

Key words: Lobby and Negotiation, Intermediate training, Communication