

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkaderan merupakan suatu bentuk usaha organisasi yang dilakukan secara sadar dan tersistematis, serta terus-menerus demi pembentukan, proses pembelajaran dan pengembangan karakter kader, agar memiliki kemampuan dan kepribadian sebagaimana diharapkan. Salah satu organisasi yang melakukan kaderisasi adalah Himpunan mahasiswa Islam (selanjutnya menggunakan singkatan HMI). HMI mengimplementasikan pengkaderan dalam beberapa tahapan, diantaranya; rekrutmen, pembentukan dan pengembangan, serta pengabdian. Pada tahap pembentukan dan pengembangan terdiri dari pengkaderan formal dan pengkaderan informal. Perkaderan formal terdiri dari *training* formal dan *training non-formal*. *Training* formal terdiri dari Latihan Kader I atau yang biasa disebut LK 1 (*Basic Training*), Latihan Kader II atau disebut LK II (*Intermediate Training*) dan Latihan Kader III disebut LK III (*Advance Training*).

Latihan Kader 1 atau yang biasa disebut LK 1 merupakan tahapan awal bagi calon anggota HMI untuk terdaftar sebagai anggota HMI. Dengan mengikuti LK 1 menjadikan mahasiswa tersebut telah sah menjadi anggota HMI. Latihan Kader II merupakan lanjutan dari tingkatan pentrainingan di HMI tingkat lanjut yang berskala nasional dengan peserta dari HMI se-tingkat nasional. *Intermediate training* menjadi menarik untuk dibahas karena kegiatan ini memang secara khusus membutuhkan teknik lobi dan negosiasi dalam mensukseskan kegiatannya, selain itu, kegiatan Latihan Kader 2 ini salah satu kegiatan wajib berskala nasional yang di laksanakan oleh HMI tingkat

kota.

Fokus utama Latihan Kader II (selanjutnya menggunakan istilah *Intermediate Training*) ialah pemberian arahan materi yang bersifat pendalaman dan pengayaan serta pengembangan keahlian mengelola organisasi, khususnya HMI. Tujuannya agar kepribadian kader yang sudah terbentuk bisa diterapkan dalam lingkup organisasi. *Intermediate Training* merupakan program wajib bagi setiap kepengurusan cabang. Oleh karena itu, peserta yang mengikuti *Intermediate Training* adalah kader HMI yang berasal dari cabang se-Indonesia.

Peserta yang dapat mengikuti *Intermediate Training* setidaknya harus memenuhi beberapa syarat, di antaranya; dapat membaca al-qur`an dengan baik dan benar, dapat menghafal 13 surat al-qur`an selain al-Fatihah, memenuhi ketentuan yang ditetapkan, dan lulus proses seleksi (Hasil-hasil kongres HMI XXIX, 2016, h. 328).

Berdasarkan ART HMI pasal 33, kepengurusan cabang yang tidak mampu mengadakan *Intermediate Training* selama dua periode berturut turut, maka status cabang akan diturunkan berdasarkan keputusan Pengurus Besar HMI. Hal ini tentu saja berdampak besar bagi kepengurusan cabang HMI kedepannya. Selama pelaksanaan kegiatan tersebut, HMI tentu memiliki banyak kendala. Hal ini disebabkan karena HMI merupakan organisasi ekstra kampus yang memiliki kegiatan berskala nasional maupun regional. Sehingga untuk menyelesaikan hambatan tersebut, HMI harus mampu membangun komunikasi yang baik dan efektif dengan berbagai pihak baik internal maupun eksternal.

Komunikasi adalah hal penting dalam aktifitas dan keseharian dalam organisasi. Penyampaian pesan secara baik dan benar serta efektif dan efisien dituntut dari sebuah

proses komunikasi yang terintegrasi dan terstruktur. Seperti yang dikatakan oleh Ikhsan MF, dkk (2015) agar tujuan komunikasi tercapai, dibutuhkan sebuah skenario komunikasi yang sederhana dan mudah di pahami oleh setiap individu yang terlibat dalam sebuah proses komunikasi. Dalam hal ini, bentuk komunikasi yang digunakan adalah komunikasi organisasi. Komunikasi organisasi merupakan proses interaksi yang terjadi antar pihak yang terlibat dalam organisasi, bertransaksi, dan memberi makna atas apa yang terjadi. Setiap transaksi yang terjadi dalam lingkup organisasi tentunya melalui tahapan lobi dan negosiasi.

Lobi dan negosiasi merupakan salah satu cara yang dilakukan suatu pihak dalam menyelesaikan permasalahan, baik sebuah pertentangan maupun perbedaan kepentingan. Lobi merupakan salah satu cara pendekatan dalam rangka merancang komunikasi kedua belah pihak untuk menjalin kesepakatan. Apabila lobi berjalan lancar akan muncul sebuah kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Negosiasi merupakan komunikasi timbal balik yang dirancang sedemikian rupa untuk mencapai tujuan bersama.

Saat ini, lobi dan negosiasi tidak hanya dilakukan di dunia politik dan diplomasi saja. Hal ini juga dapat dilakukan oleh pihak lain seperti; pelaku bisnis, mahasiswa, dan segala pihak yang memiliki kepentingan dengan pihak lainnya.

Dalam pandangan masyarakat, stigma negatif dari kata lobi masih banyak beredar di media massa maupun masyarakat. Banyak yang menyalah artikan lobi sebagai bentuk representasi sepihak kepentingan bisnis dan kepentingan politik semata kepada orang lain. Menurut (Joos, 2011). Lobi dinilai tidak menguntungkan, serba rahasia, atau bahkan dikaitkan dengan tindakan korupsi dan nepotisme. Maka dari itu,

lobi sering kali di hindarkan karena dalam konteks pelaksanaan negosiasi, lobi di anggap mampu mengurangi sahnya negosiasi. Padahal, lobi dan negosiasi saling terkoneksi satu sama lain. Melalui lobi yang efektif, negosiasi dapat dipastikan berjalan dengan sukses (Fauzan, 2015).

HMI adalah organisasi mahasiswa yang berlingkup nasional namun tidak memiliki sumber pendapatan keuangan yang pasti. Akan tetapi, hal tersebut tidak menghambat mereka dalam melaksanakan berbagai kegiatan yang berskala nasional. Seperti kegiatan *Intermediate Training* yang dilaksanakan dalam kurun waktu lebih kurang sepuluh hari di setiap periode kepengurusan cabang. Itu membuktikan bahwa lobi dan negosiasi berperan penting dalam suksesnya kegiatan organisasi.

Hal ini terlihat saat HMI berhasil mendapatkan dana sebesar 3 Miliar rupiah dari APBD Provinsi Riau untuk melaksanakan kongres ke-29 pada tahun 2015 di kota Pekanbaru. Hal ini tentu saja tidak mudah bagi sebuah organisasi mahasiswa. Untuk mendapatkan dana APBD sebesar itu tentu membutuhkan kemampuan berkomunikasi yang baik atau lebih khususnya proses lobi dan negosiasi yang tepat. Apalagi pada saat itu Provinsi Riau sedang mengalami bencana kebakaran hutan, sedangkan dana APBD yang dikeluarkan Pemda Riau untuk menangani bencana tersebut hanya sebesar Rp.1,4 Miliar (Tempo.co, 2015).

Berdasarkan fenomena diatas, lobi dan negosiasi yang dilakukan HMI menjadi suatu topik yang menarik untuk diteliti. Salah satunya ialah lobi dan negosiasi yang dilakukan HMI untuk mensukseskan *Intermediate Training*. HMI tidak hanya melobi internal kepengurusan, pengurus cabang HMI juga cenderung menjadikan pihak eksternal sebagai target yang akan di lobi. Pihak eksternal disini seperti pengelola

*training*, peserta *training*, politisi, birokrat, maupun pengusaha. Meskipun pada hakikatnya tidak semua pihak eksternal yang dijadikan komunikan memiliki kebutuhan ataupun kepentingan yang jelas dalam kegiatan yang diadakan oleh pengurus cabang HMI. Lobi kepada peserta dimaksudkan bagaimana proses HMI berjejaring secara nasional antar cabang upaya mencari peserta yang mengikuti kegiatan. Sebagaimana peserta dan pengelola. HMI melaksanakan komunikasi bersifat kelembagaan untuk mensukseskan kegiatan pentrainingan di HMI, khususnya LK 2.

Kegiatan lobi dan negosiasi dalam HMI memiliki beberapa tujuan, selain dalam mensosialisasikan acara, proposal dana, lobi di HMI bertujuan menjalin silaturahmi dengan senior HMI di lembaga-lembaga tertentu dalam mensukseskan acara HMI, khususnya *intermediate HMI*. Manfaat lain adalah membantu membangun jejaring secara nasional maupun local sehingga HMI tetap memiliki eksistensi dalam kegiatannya.

HMI merupakan organisasi mahasiswa terbesar dan tertua yang berdiri pasca kemerdekaan Republik Indonesia yaitu tanggal 5 Februari 1947. Menjadi organisasi tertua dan tetap bertahan di tengah perkembangan zaman tentunya membuat HMI kaya akan konflik kepentingan, baik di eksternal maupun internal HMI. Sejak berdirinya, HMI merupakan satu-satunya organisasi yang berisikan mahasiswa yang berasaskan Islam di Indonesia, artinya pada saat itu HMI bisa diterima oleh setiap mahasiswa Islam yang menempuh pendidikan di berbagai perguruan tinggi Indonesia (Sitompul, 2008, h. 2).

Sejak awal berdiri sampai saat ini HMI memiliki dua misi besar yaitu misi ke-umatan dan misi ke-bangsaan (Hasil-hasil kongres HMI XXIX, 2016, h. 127). Misi

keumatan berarti HMI didirikan demi menjaga nilai-nilai agama, yaitu agama Islam. Ini bertujuan agar nilai-nilai agama pada setiap diri mahasiswa Islam Indonesia tetap terjaga, karena saat itu banyak dari mereka yang mulai terdifusi dengan nilai-nilai baru dan mulai meninggalkan nilai-nilai agama. Artinya, HMI ingin agar mahasiswa Islam menjadi individu maju dan tidak tertinggal dengan perkembangan zaman namun tetap pekat dengan nilai-nilai ke-Islaman. Selanjutnya misi kebangsaan, yang mengatakan bahwa HMI didirikan dengan tujuan menjaga keutuhan bangsa atau mempertahankan kemerdekaan Republik Indonesia. Tidak hanya itu, HMI sebagai organisasi mahasiswa memiliki fungsi sebagai organisasi kader. Artinya untuk mencapai dua misi besar tersebut, HMI secara ideal harus menjalankan fungsinya dengan melanjutkan kaderisasi organisasi (Hasil-hasil kongres HMI XXIX, 2016, h. 71).

Saat ini HMI memiliki 204 cabang di seluruh Indonesia (HMI.web.id). HMI Cabang Padang merupakan salah satu cabang tertua yang berdiri pada tahun ke-enam pasca berdirinya HMI, lebih tepatnya tahun 1953 M. Dengan demikian, HMI Cabang Padang merupakan salah satu cabang yang kaya akan dinamika organisasi. Sehingga peneliti menjadikan Cabang Padang sebagai subjek didalam penelitian ini. Peneliti menggunakan data perbandingan pelaksanaan kegiatan *Intermediate Training* yang diadakan dalam beberapa tahun terakhir, yaitu mulai dari tahun 2015-2020. Dimana pada kurun waktu lima tahun terakhir, terdapat tiga periode kepengurusan organisasi di HMI Cabang Padang. Data perbandingan dari tiga periode kepengurusan tersebut dapat dilihat pada tabel 1.1.

**Tabel 1.1 Latihan Kader II (*Intermediate Training*)**

<b>Tahun Pelaksanaan</b>	2015	2017	2018
<b>Jumlah Peserta</b>	60	60	80
<b>Tempat pelaksanaan</b>	Wisma HMI Cabang Padang	Wisma HMI Cabang Padang	BKPSDM Pemprov Sumbar
<b>Pengurus</b>	Rifki Fernanda (Wasekjend DPP KNPI)	Nofria Atma Rizki (Koordinator IEW, Pengurus PB HMI Periode 2018-2020)	Muslimin (PNS KPU tahun 2019)
<b>Pemateri nasional yang berhasil didatangkan</b>	Tidak ada	Tidak ada	Akbar Tanjung (Ketua DPR RI 1999-2004)  Ahmad Doli Kurnia (Anggota DPR RI)  Andre Rosiade (Anggota DPR RI)  Khairul FaHMI (Akademisi FH Unand)  Hermanto (anggota DPR RI)  Yayat Biaro (anggota DPR RI)  Samaratul Fuad (Sekjend MN PBHI)  Candra Bhakti (Staf Ahli Menpora)

Sumber : Data olahan peneliti.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana

proses lobi dan negosiasi yang dilakukan oleh pengurus HMI Cabang Padang periode 2018-2019 pada pra kegiatan, saat kegiatan berlangsung, dan pasca kegiatan *Intermediate Training*. Alasan peneliti memilih periode tahun 2018-2019 sebagai objek penelitian karena sejak tahun 2018 -2020 belum terjadi pergantian kepengurusan cabang sehingga belum dilaksanakannya *Intermediate Training*.

Penelitian ini penting dilakukan karena pembahasan mengenai lobi dan negosiasi HMI jarang ditemukan. Bentuk penelitian yang umum ditemukan Wiwid Ferdiawan (skripsi, Unila, 2015) yang berjudul “Faktor-faktor yang melatar belakangi Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) melakukan upaya lobi kepada Presiden Soekarno tentang pembubaran PKI pada tahun 1965”. Referensi yang banyak ditemukan adalah sejarah, nilai-nilai keagamaan dan nilai-nilai perjuangan. Terlebih lagi dalam waktu dekat akan terjadi pergantian kepengurusan HMI Cabang Padang, artinya akan diadakan lagi *Intermediate Training*. Sehingga hasil temuan penelitian ini bisa digunakan sebagai referensi bagi pengurus baru dalam melakukan lobi serta kegiatan negosiasi.

Selain itu, kajian lobi dan negosiasi masih sangat jarang diteliti. Pada umumnya penelitian lobi dan negosiasi cenderung mengarah pada konsep komunikasi politik. Sedangkan penelitian ini mengarah pada konsep komunikasi organisasi. Sehingga penelitian ini memberikan pengetahuan baru dalam ilmu komunikasi. Dengan demikian peneliti merumuskan “Analisis Lobi dan Negosiasi dalam Mensukseskan *Intermediate Training* pada Pengurus HMI Cabang Padang Periode 2018-2019” sebagai judul penelitian ini.

Berdasarkan penjabara diatas, maka rumusan permasalahan pada penelitian adalah:



1. Bagaimana proses lobi negosiasi HMI Cabang Padang pada saat pra kegiatan *Intermediate Training* pada tahun 2018 ?
2. Bagaimana proses lobi negosiasi HMI Cabang Padang pada saat kegiatan *Intermediate Training* berlangsung pada tahun 2018?
3. Bagaimana proses lobi negosiasi HMI Cabang Padang pada saat pasca kegiatan dalam mensukseskan *Intermediate Training* pada tahun 2018 ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis dan mendiskripsikan proses lobi dan negosiasi pengurus HMI Cabang Padang yang terjadi pada pra kegiatan *intermediate training* pada tahun 2018.
2. Menganalisis dan mendiskripsikan proses lobi dan negosiasi pengurus HMI Cabang Padang yang terjadi pada saat kegiatan *intermediate training* berlangsung pada tahun 2018.
3. Menganalisis dan mendiskripsikan proses lobi dan negosiasi pengurus HMI Cabang Padang yang terjadi pada pasca kegiatan dalam mensukseskan kegiatan *Intermediate Training* pada tahun 2018.

### 1.4. Manfaat Akademis

Manfaat akademis dari penelitian diharapkan mampu menambah gambaran dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai bentuk komunikasi persuasif. Penelitian ini diharapkan dapat mengimplikasikan serta memperjelas tentang fungsi, proses, dan pengetahuan lainnya terkait lobi dan negosiasi, sehingga nantinya mampu dijadikan sebagai tambahan referensi keilmuan dalam praktek lapangan. Selain itu, penelitian ini

dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa komunikasi dalam kajian lobi dan negosiasi untuk dianalisa, diteliti, serta dikembangkan lebih lanjut.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Manfaat penelitian ini bagi HMI Cabang Padang diharapkan mampu memberikan kajian evaluasi dan pembelajaran agar kedepannya lebih baik saat menghadapi pihak eksternal dan internal dalam menghadapi karakter yang berbeda agar tercapai kesepakatan. Bagi pihak eksternal, penelitian ini bertujuan memberikan pedoman dan memberikan gambaran jika nanti dikemudian hari menghadapi persoalan yang sama agar proses lobi dan negosiasi bisa berhasil sesuai harapan.

