

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya tentang proses lobi dan negosiasi pada *intermediate training* HMI Cabang Padang tahun 2018. Peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

1. Lobi dan Negosiasi Pra *Intermediate Training*

Pembangunan jaringan komunikasi awalnya dibangun dari pihak eksternal HMI. Pembahasan dalam kajian lobi dan negosiasi eksternal HMI merupakan hasil komunikasi rutin antara pihak HMI Cabang Padang dengan pihak alumnus maupun non-alumnus HMI yang bernaung dalam sebuah instansi. HMI Cabang Padang lebih sibuk dalam melaksanakan lobi dan negosiasi dalam strategi *win-win* selama agenda pra pentrainingan. HMI Cabang Padang mengeluarkan uang cukup besar dalam pengelolaan training sehingga membutuhkan bantuan dari berbagai pihak untuk membantu mensukseskan acara ini. Strategi yang dilaksanakan pada saat pra kegiatan ini adalah *win-win* strategi, *win-win* dimaksudkan untuk tidak merugikan salah satu pihak dalam kegiatan pelobian saat itu. *Benefit* yang didapat bagi pihak tersebut sebagai pejabat publik adalah munculnya suatu rasa kebanggaan karena telah berkomunikasi dan memiliki kepentingan dengan organisasi kader terbesar di Indonesia. Selain itu, munculnya rasa terimakasih dan kegiatan *mutualisme* dimasa yang akan datang bagi pejabat publik dengan HMI sebagai imbas dari kegiatan.

2. Lobi dan Negosiasi saat *Intermediate Training*

Pada saat kegiatan *intermediate* dilaksanakan banyak hambatan yang muncul. Dalam pelaksanaan proses lobi dan negosiasi saat *intermediate training*. Terdapat kesepakatan atau kesepakatan yang muncul dari pihak pelobi dan pihak yang dilobi, negosiasi yang muncul saat proses tersebut bersifat memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak. Seperti sebuah contoh lobi dan negosiasi yang dilaksanakan kepada BPSDM Sumbar. Adanya dukungan dari berbagai pihak eksternal HMI guna mensukseskan keberlangsungan *intermediate training* ini.

3. Lobi dan Negosiasi Pasca kegiatan dalam mensukseskan kegiatan *Intermediate Training*

Maka dalam 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 lokal sehingga HMI tetap memiliki eksistensi dalam kegiatannya. Kesamaan persepsi dan keterkaitan kebutuhan antara HMI. pihak internal dan eksternal HMI memunculkan kesepakatan dalam rangka penyuksesan kegiatan HMI, terutama *intermediate training*. Dalam penelitian ini dapat tergambarkan bahwa keterlibatan pihak internal dan eksternal dalam acara *intermediate training* HMI memiliki posisi strategis dalam menyukseskan kegiatan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa saran yang ingin peneliti sampaikan, diantaranya:

1. Sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya agar dapat meneliti dan menganalisa lebih jauh tentang *intermediate training* yang dilakukan oleh HMI Cabang Padang pada tahun 2018 dalam sudut pandang yang berbeda.
2. Diharapkan untuk kepengurusan, kepanitiaan dan tim training HMI Cabang Padang yang akan mengangkat *intermediate training* pada periode mendatang lebih jeli dalam memetakan keadaan dan memanfaatkan moment untuk menyukseskan acara dengan komunikasi yang makin baik bersama pihak eksternal HMI.
3. Untuk penelitian selanjutnya agar melakukan penelitian mengenai lobi dan negosiasi HMI Cabang Padang lebih difokuskan kepada masalah internal saja agar lebih spesifik.

