

NEGOSIASI SEBAGAI PESAN DAN PROSES KERJA DALAM KOMUNIKASI POLITIK: PENGARUH TERHADAP SIKAP DAN RESPONS KHALAYAK

Nurfalah¹, Fal Harmonis²,

¹Universitas Pasundan

²Universitas Muhammadiyah Jakarta

ARTICLE INFO

Article history:

Received September 2024

Revised September 2024

Accepted September 2024

Available online September 2024

Korespondensi: Email :

mailing.falah@gmail.com



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.
Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas
Pendidikan Ganesha.

ABSTRAK

Komunikasi politik merupakan elemen penting dalam proses demokrasi, di mana pesan-pesan politik disampaikan dari komunikator politik kepada khalayak melalui berbagai saluran, termasuk media massa. Pesan-pesan politik yang disampaikan memiliki dampak yang beragam, baik positif maupun negatif, tergantung pada efektivitas penyampaian pesan dan penerimaan khalayak. Artikel ini membahas peran negosiasi sebagai elemen kunci dalam komunikasi politik, di mana kemampuan bernegosiasi menjadi penting dalam membentuk persepsi dan sikap khalayak. Negosiasi tidak hanya menjadi pesan yang disampaikan, tetapi juga menjadi proses kerja yang vital dalam komunikasi politik. Penelitian ini menggunakan metode analisis

kualitatif dengan menelaah literatur dan teori yang relevan untuk memahami bagaimana negosiasi dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi politik. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa negosiasi yang efektif dapat meningkatkan penerimaan pesan politik dan memperkuat posisi komunikator politik di mata khalayak.

Kata Kunci: Komunikasi Politik, Negosiasi, Media Massa, Pesan Politik, Khalayak (;

ABSTRACT

Political communication is a crucial element in the democratic process, where political messages are conveyed from political communicators to the audience through various channels, including mass media. The impact of political messages varies, both positively and negatively, depending on the effectiveness of message delivery and audience reception. This article discusses the role of negotiation as a key element in political communication, where negotiation skills are essential in shaping audience perceptions and attitudes. Negotiation is not only a message conveyed but also a vital process in political communication. This study uses qualitative analysis methods by reviewing relevant literature and theories to understand how negotiation can influence the effectiveness of political communication. The discussion results show that effective negotiation can enhance the acceptance of political messages and strengthen the position of political communicators in the eyes of the audience.

Keywords : Negotiation, mass media, political messages, audience

1. PENDAHULUAN

Komunikasi politik merupakan aspek krusial dalam sistem politik modern, memainkan peran sentral dalam membentuk opini publik, memengaruhi perilaku pemilih, dan menentukan hasil pemilihan umum. Proses ini melibatkan penyampaian pesan-pesan politik dari kandidat atau tokoh politik kepada khalayak melalui berbagai saluran komunikasi, seperti media massa, media sosial, dan forum-forum publik. Keberhasilan komunikasi politik sangat bergantung pada efektivitas penyampaian pesan tersebut, yang pada gilirannya dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kemampuan komunikator politik dalam merancang dan menyampaikan pesan secara efektif, Majid, N. (2023).

Salah satu aspek penting dalam komunikasi politik adalah negosiasi. Negosiasi dalam konteks ini tidak hanya berfungsi sebagai metode penyampaian pesan, tetapi juga sebagai mekanisme kerja yang krusial untuk mencapai tujuan politik. Negosiasi melibatkan proses persuasi dan kompromi antara komunikator politik dan khalayak atau antara berbagai pihak yang terlibat dalam proses politik. Kemampuan seorang komunikator politik untuk meyakinkan, beradaptasi, dan berkompromi merupakan kunci untuk mengemas pesan politik yang relevan dan diterima dengan baik oleh khalayak, Alen, N. P. (2023).

Pesan-pesan politik yang disampaikan melalui media massa dapat memiliki dampak signifikan terhadap sikap dan perilaku khalayak. Pesan tersebut dapat membentuk opini publik, memotivasi pemilih untuk mendukung kandidat tertentu, atau bahkan mempengaruhi kebijakan publik. Namun, efektivitas pesan politik tidak selalu sama untuk setiap individu. Pengaruh pesan-pesan politik dapat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk latar belakang sosial, psikologis, dan pengalaman pribadi dari khalayak, Mujab, S., (2020).

Sikap khalayak terhadap pesan politik dapat berkisar dari sikap positif hingga sikap negatif. Sikap positif terjadi ketika khalayak mengikuti atau mendukung apa yang diinginkan oleh komunikator politik. Sebaliknya, sikap negatif terjadi ketika khalayak mengabaikan atau menolak pesan politik yang disampaikan. Dalam beberapa kasus, khalayak bahkan dapat memberikan respons yang bertentangan dengan pesan politik yang disampaikan oleh komunikator. Dengan demikian, pengaruh pesan politik sangat bergantung pada bagaimana pesan tersebut dikemas dan disampaikan, Nurhayati, M. (2023).

Kemampuan seorang komunikator politik untuk mengemas pesan dengan baik melibatkan berbagai keterampilan dan strategi. Salah satu keterampilan utama adalah kemampuan untuk melakukan negosiasi. Negosiasi dalam komunikasi politik melibatkan upaya untuk memahami kebutuhan dan kepentingan khalayak, beradaptasi dengan situasi dan konteks, serta berkompromi untuk mencapai hasil yang memuaskan bagi semua pihak yang terlibat. Proses negosiasi ini juga mencakup pemilihan saluran komunikasi yang tepat, penyampaian pesan dengan bahasa yang sesuai, serta penggunaan teknik persuasi yang efektif, Astuti, W. (2021).

Negosiasi yang efektif dalam komunikasi politik memerlukan pemahaman yang mendalam tentang audiens. Komunikator politik harus mampu membaca dan mengidentifikasi kebutuhan, harapan, dan kekhawatiran khalayak. Hal ini memungkinkan mereka untuk menyusun pesan yang relevan dan menarik bagi audiens target. Selain itu, komunikator politik harus mampu beradaptasi dengan perubahan situasi dan konteks, serta mampu menanggapi feedback atau tanggapan dari khalayak dengan cara yang konstruktif, Astuti, W. (2021).

Proses negosiasi juga melibatkan kemampuan untuk berkompromi. Dalam komunikasi politik, kompromi sering kali diperlukan untuk mencapai kesepakatan atau konsensus antara berbagai pihak yang memiliki kepentingan berbeda. Kompromi ini mungkin melibatkan penyesuaian pesan, perubahan strategi komunikasi, atau pengorbanan tertentu untuk mencapai tujuan politik yang lebih besar. Komunikator politik yang berhasil adalah mereka yang mampu menyeimbangkan kepentingan berbagai pihak dan mencapai hasil yang memuaskan bagi semua pihak yang terlibat, Astuti, W. (2021).

Selain itu, penting untuk memahami bahwa efektivitas komunikasi politik tidak hanya bergantung pada pesan yang disampaikan, tetapi juga pada proses kerja di balik penyampaian pesan tersebut. Proses kerja ini mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi komunikasi politik. Komunikator politik harus memiliki kemampuan untuk merancang strategi komunikasi yang terencana dengan baik, melaksanakan strategi tersebut secara efektif, dan mengevaluasi hasilnya untuk meningkatkan kualitas komunikasi di masa depan, Astuti, W. (2021).

Secara keseluruhan, komunikasi politik merupakan proses yang kompleks dan dinamis, di mana negosiasi memainkan peran yang sangat penting. Negosiasi tidak hanya berfungsi sebagai metode penyampaian pesan, tetapi juga sebagai mekanisme kerja yang mendukung pencapaian tujuan politik. Kemampuan komunikator politik untuk melakukan negosiasi dengan baik dapat mempengaruhi efektivitas pesan yang disampaikan dan, pada akhirnya, mempengaruhi sikap dan respons khalayak terhadap isu-isu politik. Penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam hubungan antara negosiasi, pesan politik, dan respons khalayak, serta untuk memahami bagaimana negosiasi dapat mempengaruhi hasil komunikasi politik. Dengan memahami dinamika ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan baru mengenai cara-cara yang lebih efektif dalam menyampaikan pesan politik dan mencapai tujuan politik melalui komunikasi yang lebih baik dan lebih terencana.

2. Metodologi

Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif dengan pendekatan studi literatur. Literatur yang digunakan meliputi buku, jurnal ilmiah, dan artikel yang relevan dengan topik komunikasi politik dan negosiasi. Melalui analisis literatur ini, penulis berusaha untuk mengidentifikasi dan memahami peran negosiasi dalam komunikasi politik serta bagaimana hal tersebut dapat mempengaruhi penerimaan pesan politik oleh khalayak. Penelitian ini juga memanfaatkan teori-teori komunikasi politik yang ada untuk menyoroti pentingnya keterampilan negosiasi dalam mencapai efektivitas komunikasi politik.

3. Landasan Teori

Negosiasi dalam komunikasi politik merupakan aspek krusial yang dapat dianalisis melalui dua kerangka teori utama, yaitu teori interaksi simbolik dan teori komunikasi persuasif. Kedua teori ini memberikan pandangan mendalam tentang bagaimana pesan politik disampaikan, diterima, dan diinterpretasikan oleh khalayak.

3.1 Teori Interaksi Simbolik

Menawarkan penjelasan tentang bagaimana individu dan kelompok mengartikan dan memberi makna terhadap simbol-simbol dalam komunikasi politik. Menurut teori ini, simbol-

simbol, seperti bahasa, gambar, atau logo, bukan hanya alat untuk menyampaikan pesan tetapi juga berfungsi sebagai medium untuk membentuk realitas sosial. Dalam konteks komunikasi politik, simbol-simbol ini dapat berupa slogan, kampanye visual, atau tanda-tanda politik lainnya. Penggunaan simbol dalam komunikasi politik bertujuan untuk menciptakan asosiasi yang positif dan membangun citra tertentu di mata publik. Namun, interpretasi simbol-simbol ini sangat bergantung pada konteks dan pengalaman individu yang menerimanya. Oleh karena itu, negosiasi dalam komunikasi politik menjadi penting untuk memastikan bahwa simbol-simbol tersebut diterima dengan cara yang sesuai dengan tujuan komunikasi politik tersebut. Proses negosiasi ini melibatkan interaksi antara pengirim pesan dan penerima pesan, di mana kedua belah pihak saling beradaptasi dan menyesuaikan makna simbol berdasarkan konteks dan reaksi yang muncul, Zanki, H. A. (2020).

3.4 Teori Komunikasi Persuasif

Memberikan fokus pada cara menyusun pesan yang efektif dan strategi penyampaian yang dapat mempengaruhi sikap dan perilaku khalayak. Teori ini menyatakan bahwa komunikasi persuasif melibatkan pemilihan kata-kata yang tepat, penekanan pada aspek emosional, dan penggunaan teknik retorik untuk mempengaruhi audiens. Dalam konteks politik, pesan yang disampaikan tidak hanya perlu jelas dan meyakinkan tetapi juga harus disesuaikan dengan kebutuhan dan harapan audiens. Negosiasi di sini berperan dalam menyesuaikan pesan dengan preferensi audiens untuk meningkatkan efektivitas persuasif. Ini melibatkan analisis mendalam terhadap audiens yang ditargetkan, termasuk pemahaman tentang nilai-nilai, kepercayaan, dan preferensi mereka. Dengan memahami audiens secara mendalam, komunikator politik dapat mengadaptasi pesan mereka agar lebih resonan dan berdaya pengaruh, Zaenuri, A. (2017).

Negosiasi dalam komunikasi politik, oleh karena itu, merupakan proses dinamis yang melibatkan adaptasi pesan dan strategi komunikasi berdasarkan feedback dan reaksi audiens. Ini bukan hanya tentang menyampaikan pesan, tetapi juga tentang membangun hubungan yang saling menguntungkan antara pengirim dan penerima pesan. Teori interaksi simbolik mengajarkan kita bahwa simbol-simbol dalam komunikasi politik harus dipahami dan diterima dalam konteks yang tepat, sementara teori komunikasi persuasif menggarisbawahi pentingnya strategi komunikasi yang adaptif untuk mempengaruhi opini dan tindakan audiens secara efektif. Dalam prakteknya, negosiasi yang efektif dalam komunikasi politik memerlukan pemahaman mendalam tentang kedua teori ini, karena kombinasi antara simbol yang tepat dan strategi persuasif yang efektif akan menghasilkan komunikasi politik yang sukses dan berdampak. Penerapan teori-teori ini dalam merancang dan menyampaikan pesan politik dapat membantu menciptakan pesan yang tidak hanya diterima tetapi juga diapresiasi oleh khalayak, sehingga mencapai tujuan komunikasi yang diinginkan, Hartawan, Y. (2022).

4. Pembahasan

4.1 Negosiasi Sebagai Pesan dan Proses Kerja dalam Komunikasi Politik: Pengaruh Terhadap Sikap dan Respons Khalayak

Dalam konteks komunikasi politik, negosiasi memainkan peran penting sebagai proses interaktif di mana komunikator politik berusaha untuk mencapai kesepakatan atau kesepahaman dengan khalayak mereka. Proses ini melibatkan berbagai elemen, mulai dari adaptasi pesan



hingga navigasi terhadap perbedaan pendapat dan resistensi yang mungkin muncul. Sebagai alat strategis dalam mengarahkan opini publik dan membangun dukungan politik, negosiasi berperan sebagai jembatan antara komunikator politik dan khalayak, memfasilitasi penyampaian pesan yang efektif, dan mengelola dinamika hubungan politik.

4.2 Negosiasi sebagai Proses Komunikasi dalam Politik

Komunikasi politik negosiasi adalah proses yang jauh lebih kompleks daripada sekadar pertukaran informasi; ini melibatkan serangkaian kegiatan yang kompleks, seperti menyesuaikan pesan untuk memenuhi kebutuhan dan tanggapan audiens. Negosiasi dalam situasi seperti ini tidak hanya terbatas pada dialog langsung; itu juga mencakup berbagai pendekatan untuk memengaruhi opini publik dan mengubah perspektif mereka tentang masalah politik tertentu. Negosiasi politik pada dasarnya adalah komunikasi dua arah di mana komunikator politik, seperti politisi, pejabat publik, atau juru bicara partai, harus dapat memahami dan menanggapi umpan balik audiens mereka. Ini penting karena audiens tidak selalu menerima pesan secara pasif; mereka dapat memberikan reaksi berupa dukungan, penolakan, atau kritik, yang berdampak pada bagaimana pesan politik disampaikan dan seberapa efektif itu. Kemampuan untuk memahami sinyal dari khalayak adalah keterampilan penting dalam negosiasi politik. Ini termasuk kemampuan untuk menemukan area yang dapat menimbulkan resistensi atau ketidaksetujuan. Misalnya, komunikator politik harus mampu memperkirakan reaksi masyarakat terhadap kebijakan baru dan membuat argumen atau penjelasan yang dapat mengatasi kekhawatiran tersebut. Ini membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang demografi penonton, termasuk pandangan, prinsip, dan tujuan mereka. Dalam proses ini, seringkali diperlukan pengumpulan dan analisis data tentang opini publik dan respons terhadap pesan politik. Survei, fokus grup diskusi, dan analisis media dapat memberikan wawasan penting tentang bagaimana pesan politik diterima dan apa yang menjadi perhatian utama audiens. Komunikator politik dapat menggunakan data ini untuk menyesuaikan pesan mereka untuk lebih sesuai dengan kebutuhan dan harapan audiens. Selain itu, konteks sosial dan politik di mana komunikasi terjadi sangat penting dalam negosiasi politik. Faktor-faktor seperti isu-isu saat ini, nilai-nilai budaya, dan dinamika sosial dapat mempengaruhi bagaimana pesan diterima dan ditafsirkan oleh pendengar. Sebagai contoh, pesan politik yang efektif dalam satu masyarakat mungkin tidak efektif di masyarakat lain. Oleh karena itu, komunikator politik harus dapat menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi pada audiens dan keadaan mereka. Bagaimana pesan politik diterima dapat dipengaruhi oleh variabel seperti tren politik, kondisi sosial, dan kondisi ekonomi. Misalnya, ketika ekonomi mengalami krisis, audiens mungkin lebih tertarik pada kebijakan pengelolaan sumber daya dan masalah ekonomi. Pesan politik yang menekankan stabilitas ekonomi dan bantuan sosial mungkin lebih efektif daripada pesan yang menekankan masalah lain yang dianggap tidak penting. Negosiasi politik membutuhkan kemampuan untuk menanggapi umpan balik audiens. Komunikator politik harus dapat mendengarkan kritik dan merespons dengan cara yang konstruktif. Ini mencakup kemampuan untuk mengatasi ketidakpastian dan ketidaksetujuan tanpa kehilangan kredibilitas. Untuk menjelaskan posisi atau kebijakan yang diusulkan, strategi ini seringkali melibatkan penyampaian informasi tambahan, transparansi, dan klarifikasi. Selain itu, negosiasi politik biasanya menghasilkan kesepakatan. Komunikator politik mungkin perlu mencari titik temu atau membuat konsesi untuk mencapai kesepakatan yang diterima oleh berbagai pihak dalam



situasi di mana terdapat kepentingan dan pandangan yang berbeda. Kemampuan untuk berkompromi dan membuat kesepakatan yang adil dan memuaskan bagi semua pihak terlibat dapat meningkatkan pesan politik dan mendapatkan dukungan yang lebih luas. Komunikator politik harus memiliki keterampilan komunikasi yang kuat untuk mencapai tujuan ini. Keterampilan ini mencakup kemampuan untuk menyampaikan pesan dengan jelas dan persuasif, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan gaya komunikasi yang sesuai dengan audiens. Mereka juga harus dapat mengajukan argumen secara logis dan menarik, menggunakan data dan bukti yang relevan untuk mendukung posisi mereka. Negosiasi politik membutuhkan kemampuan untuk menggunakan teknologi komunikasi. Media sosial dan platform digital lainnya memungkinkan interaksi langsung dengan audiens, tetapi mereka juga menghadirkan masalah untuk mengelola reputasi dan menanggapi kritik dengan cepat. Komunikator politik harus dapat menggunakan alat-alat ini secara efektif untuk berinteraksi dengan audiens secara real-time dan memperluas jangkauan pesan mereka. Negosiasi dalam komunikasi politik lebih dari sekadar pertukaran informasi; itu adalah proses dinamis yang memerlukan pemahaman tentang konteks sosial dan politik, membaca dan menanggapi sinyal dari audiens, dan beradaptasi dengan perubahan. Seberapa efektif pesan politik membentuk sikap dan perilaku khalayak dapat dipengaruhi oleh kemampuan untuk bernegosiasi dengan baik. Komunikator politik dapat mencapai tujuan mereka dalam memberikan dukungan, mengatasi kesulitan, dan mempengaruhi opini publik dengan keterampilan ini, Ardianto, A., (2020).

4.3 Pengaruh Negosiasi Terhadap Sikap dan Respons Khalayak

Negosiasi yang efektif dalam komunikasi politik dapat memiliki dampak signifikan terhadap sikap dan respons khalayak. Ketika pesan politik disesuaikan dengan kebutuhan dan harapan audiens, kemungkinan besar pesan tersebut akan diterima dengan lebih positif. Adaptasi pesan ini melibatkan penyesuaian bahasa, penekanan pada aspek-aspek tertentu dari pesan, dan penggunaan strategi persuasif yang relevan dengan audiens. Misalnya, jika sebuah kampanye politik berfokus pada isu ekonomi yang sangat penting bagi kelompok pemilih tertentu, komunikator politik mungkin akan menekankan solusi konkret untuk masalah ekonomi tersebut dalam pesan mereka. Dengan cara ini, mereka tidak hanya menunjukkan pemahaman terhadap kekhawatiran audiens tetapi juga menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Ini dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan dukungan dari kelompok tersebut. Selain itu, proses negosiasi juga penting dalam mengatasi resistensi yang mungkin muncul. Dalam komunikasi politik, resistensi bisa muncul dalam berbagai bentuk, seperti skeptisisme, penolakan, atau bahkan kemarahan. Negosiasi yang baik melibatkan kemampuan untuk mengenali tanda-tanda resistensi ini dan menanggapi dengan cara yang konstruktif. Komunikator politik yang dapat menanggapi kritik atau keberatan dengan cara yang bijaksana dan terbuka dapat mengurangi ketegangan dan membangun hubungan yang lebih baik dengan khalayak mereka, Sapinatunajah, P., (2022).

4.4 Media Massa sebagai Saluran untuk Negosiasi Politik

Penggunaan media massa dalam negosiasi politik sangat krusial karena media berfungsi sebagai saluran utama untuk menyampaikan pesan-pesan politik kepada khalayak yang lebih luas. Media massa, termasuk televisi, radio, surat kabar, dan platform digital, memungkinkan komunikator politik untuk menjangkau audiens yang beragam dan menyebarluaskan pesan



mereka secara efektif. Dalam konteks ini, media massa tidak hanya berperan sebagai alat penyampaian informasi tetapi juga sebagai arena di mana negosiasi politik terjadi. Komunikator politik sering kali harus menyesuaikan pesan mereka dengan format dan audiens media tertentu. Misalnya, pesan yang disampaikan melalui televisi mungkin harus dikemas dengan visual yang menarik dan ringkas, sementara pesan di platform digital seperti media sosial mungkin memerlukan interaksi yang lebih langsung dan responsif. Keberhasilan dalam menggunakan media massa sebagai saluran untuk negosiasi politik juga bergantung pada kemampuan untuk mengelola hubungan dengan media. Komunikator politik yang dapat membangun hubungan baik dengan jurnalis dan editor akan memiliki kesempatan lebih besar untuk mendapatkan liputan yang positif dan memastikan pesan mereka disampaikan dengan cara yang sesuai. Selain itu, media massa juga dapat berfungsi sebagai umpan balik yang penting, memberikan wawasan tentang bagaimana pesan diterima oleh khalayak dan mengidentifikasi area yang mungkin memerlukan penyesuaian lebih lanjut, Ardianto, A., (202).

4.5 Dampak Negosiasi Terhadap Dukungan Politik

Negosiasi yang berhasil dalam komunikasi politik dapat menghasilkan dukungan yang lebih besar dari khalayak. Ketika pesan politik diterima dengan baik dan dianggap relevan, audiens cenderung lebih mungkin untuk mendukung kandidat atau kebijakan yang diusung. Dukungan ini tidak hanya terbatas pada pemungutan suara tetapi juga dapat mencakup bentuk dukungan lain seperti partisipasi dalam kampanye, sukarelawan, dan kontribusi finansial. Dalam banyak kasus, negosiasi politik yang efektif dapat membantu menciptakan konsensus atau setidaknya mengurangi tingkat perpecahan di antara kelompok-kelompok yang berbeda. Dengan merespons kebutuhan dan kekhawatiran audiens secara proaktif, komunikator politik dapat membangun kepercayaan dan meningkatkan kredibilitas mereka. Hal ini penting dalam konteks politik di mana dukungan publik sangat berharga untuk mencapai tujuan politik dan kebijakan, Ramadhan, A. F. (2024).

5. Kesimpulan:

Negosiasi adalah elemen kunci dalam komunikasi politik yang tidak hanya berfungsi sebagai cara penyampaian pesan, tetapi juga sebagai proses kerja yang mendasar dalam mencapai tujuan politik. Kemampuan seorang komunikator politik untuk bernegosiasi secara efektif sangat memengaruhi bagaimana pesan politik diterima dan diinterpretasikan oleh khalayak. Dengan demikian, untuk meningkatkan efektivitas komunikasi politik, diperlukan penguasaan yang baik terhadap teknik negosiasi dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan ekspektasi khalayak. Penelitian ini menyarankan bahwa negosiasi yang berhasil dapat memperkuat posisi politik seorang kandidat dan meningkatkan kemungkinan diterimanya pesan-pesan politik oleh khalayak luas.



Daftar Pustaka

- Alen, N. P. (2023). Transformasi media sosial dalam kompetensi komunikasi politik. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(6), 5101-5109.
- Ardianto, A., Prisanto, G. F., Irwansyah, I., Ernungtyas, N. F., & Hidayanto, S. (2020). Praktik lobi dan negosiasi oleh legislator sebagai bentuk komunikasi politik. *Komuniti: Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 12(1), 25-39.
- Ardianto, A., Prisanto, G. F., Irwansyah, I., Ernungtyas, N. F., & Hidayanto, S. (2020). Praktik lobi dan negosiasi oleh legislator sebagai bentuk komunikasi politik. *Komuniti: Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 12(1), 25-39.
- Astuti, W. (2021). STRATEGI KOMUNIKASI POLITIK PADA PEMILIHAN UMUM KEPALA DAERAH KABUPATEN PESISIR SELATAN TAHUN 2020: WIDIA ASTUTI, EFENDI, ARDIANTO ARSAN. *JURNAL ADMINISTRASI NUSANTARA MAHA*, 3(12), 68-79.
- Hartawan, Y. (2022). Komunikasi persuasif disnakertrans kota bogor mengatasi masalah pengangguran generasi milenial. *Linimasa: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 3(2), 80-98.
- Majid, N. (2023). Strategi Komunikasi Politik Dalam Pemilihan Umum Di Era Digital. *PERSEPTIF: Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 1(2), 53-61.
- Mujab, S., & Irfansyah, A. (2020). Komunikasi Politik Identitas KH Ma'ruf Amin sebagai Strategi Depolarisasi Agama pada Kontestasi Demokrasi Pilpres 2019. *Warta Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia*, 3(01), 54-66.
- Nurhayati, M. (2023). Komunikasi Politik dan Peran Media dalam Pemilihan Umum. *LANCAH: Jurnal Inovasi dan Tren*, 1(2), 217-222.
- Ramadhan, A. F. (2024). ANALISIS STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI DALAM MENYIKAPI PENOLAKAN PA 212 DAN MUI TERHADAP KONSER COLDPLAY DI INDONESIA. *ARIMA: Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 2(1), 83-93.
- Sapinatunajah, P., Hermansyah, T., & Nasichah, N. (2022). Produksi Media Dan Dampaknya Pada Perubahan Sosial Dan Politik Di Masyarakat Studi Deskriptif Tayangan CNN Indonesia Pada Pemberitaan K-Pop Diantara Strategi Diplomasi Forum Dunia. *Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Media Sosial (JKOMDIS)*, 2(1), 206-211.
- Zaenuri, A. (2017). Teknik komunikasi persuasif dalam pengajaran. *JALIE; Journal of Applied Linguistics and Islamic Education*, 1(1), 41-67.
- Zanki, H. A. (2020). Teori Psikologi Dan Sosial Pendidikan (Teori Interaksi Simbolik). *Scolae: Journal of Pedagogy*, 3(2).