

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Negosiasi secara sederhana dapat diartikan sebagai sebuah proses lebih lanjut saat dua pihak atau lebih mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan. Negosiasi dalam prosesnya selalu melibatkan dua pihak, yaitu sebagai pihak pertama sebagai negosiator atau pemrakarsa negosiasi. Pihak kedua disebut *advisory*, atau lawan dalam negosiasi (Ardianto, 2008:111).

Konflik dan masalah dapat terjadi kapanpun dan dimanapun serta dapat melibatkan pihak manapun, karena dalam kehidupan sosial sehari-hari selalu terjadi pertentangan yang diakibatkan oleh perbedaan tujuan, termasuk konflik antara pemerintah dan masyarakat yang memiliki perbedaan pendapat mengenai sesuatu, seperti yang terjadi antara Pemerintah Kota Bandung dengan Masyarakat RW 11 Tamansari.

Berdasarkan data dari Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung pada tahun 2018 tercatat ada sekitar 121 titik kawasan permukiman kumuh di Kota Bandung. Kepala Bidang Perumahan Dinas Perumahan, Permitasi, Prasarana, Sarana Utilitas, Pertanahan, dan Pertamanan (DPKP3) Kota Bandung Nunun Yanuarti mengatakan, angka ini bisa jadi bertambah seiring dengan meningkatnya arus urbanisasi. (www.jabarekspres.com 2018).

Pemerintah Kota Bandung melalui Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan melakukan upaya untuk menanggulangi titik kumuh tersebut dengan program KOTAKU atau Kota Tanpa Kumuh, program ini sudah dimulai sejak tahun 2017. Papan pemberitahuan program kotakui inii ini telah disbar di beberapa tempat di daerah sasaran kotakui dan salahsatu sasaran program kotakui adalah wilayah Tamansari. (www.ukskupibandung.com 2018)

Penerapan program KOTAKU di daerah Tamansari sudah dimulai pada tahun 2017. Program pemerintah dalam menangani lingkungan kumuh di kota bandung ini ternyata mendapat penolakan dari warga yang enggan untuk direlokasi. Karena Pemerintah Kota Bandung akan menggusur wilayah Tamansari dan menggantikannya dengan Rumah Deret. Selain itu, warga merasa tidak sesuai dengan aturan dan kompensasi yang tidak manusiawi.

Pemerintah Kota Bandung pada bulan juni 2017 mengundang warga Tamansari ke Rumah Dinas Walikota Bandung untuk mensosialisasikan pebanguan rumah deret sebagai solusi dari penataan kawasan kumuh di Kota Bandung. Walikota Bandung Ridwan Kamil mengatakan bahwa program rumah deret merupakan program penataan pemukiman tanpa pengusuran.

Faktanya,program ini dinilai sebagian warga sebagai penggusuran gaya baru. Warga diminta pindah dari rumah yang telah lama mereka tempati, rumah mereka akan dihancurkan lalu akan dibangun rumah deret diatasnya, setelah itu warga bisa tiggal disana kembali sebagai penyewa.,” ujar juru

bicara Forum Warga RW 11 Tamansari Nanang, (35). (www.medium.com 2017)

Terdapat perbedaan pandangan terkait penggusuran ini yang berkaitan dengan kepemilikan tanah. Pemerintah Kota Bandung beranggapan, lahan yang kini ditempati warga merupakan milik pemerintah sejak tahun 1933 yang merupakan warisan pemerintah Belanda. Menurut UU pokok agraria, seluruh tanah yang pada awalnya merupakan tanah milik pemerintah Belanda menjadi tanah yang dikuasai Negara..

Warga menolak karena menurut PP No. 24 tahun 1997, seseorang yang menguasai fisik tanah selama kurun waktu 20 tahun secara terus menerus dapat mendaftarkan diri sebagai pemegang hak atas tanah yang ditempati. Berdasarkan keterangan warga telah mendiami tanah RW 11 Tamansari sudah lebih dari 50 tahunan sejak dari tahun 1960. Bukti kepemilikan ini ternyata tidak valid karena warga hanya mempunyai bukti kepemilikan berupa PBB dan beberapa surat jual-beli. (www.voaindonesia.com 2018).

Konflik yang terjadi antara pemerintah dan masyarakat diwarnai berbagai peristiwa, ada berbagai masalah yang dimunculkan dalam rangka penolakan masyarakat terhadap program pembangunan isu-isu tersebut diantaranya isu pelanggaran HAM isu penggusuran hingga isu lingkungan, dimana dalam proses pembangunan tidak mengindahkan hal-hal tersebut.

Negosiasi dilakukan langsung oleh Bidang Perumahan DPKP3 sebagai unit pelaksana teknis dari program pembangunan Rumah Deret. Pemerintah melakukan negosiasi dalam rangka normalisasi hubungan dengan warga dengan menggunakan strategi yang mengedepankan asas-asas kekeluargaan sehingga kedua belah pihak diuntungkan.

Proses negosiasi yang terbilang cukup panjang dan alot dan bahkan melibatkan berbagai pihak dalam pelaksanaannya baik secara internal pemerintah hingga dimediasi oleh pihak ketiga telah membuahkan hasil yang baik, dimana kedua belah pihak telah sepakat untuk melanjutkan pembangunan rumah deret yang merupakan program dari Kota Tanpa Kumuh sehingga diperkirakan proyek ini rampung pada tahun 2019.

Dalam melakukan proses negosiasi ini, semua pihak dari Pemerintah Kota Bandung ikut terlibat, bahkan turun langsung Walikota Bandung, Kepala Dinas DPK3, Bidang Perumahan DPKP3 dan Badan Kesatuan Bangsa dan Politik ikut menjadi orang yang terlibat dalam penyelesaian konflik yang terjadi selain pihak ketiga yang telah ditunjuk.

Program pemerintah Kota Bandung untuk menertibkan kawasan tamansari ini terus berjalan hingga kini dan diprediksi akan rampung pada akhir tahun 2019. Keberhasilan Pemerintah Kota Bandung dalam menjalankan program ini tidak lepas dari proses komunikasi yang dilakukan dalam melobi dan bernegosiasi kepada masyarakat.

Konflik yang terjadi merupakan pertentangan antara Pemerintah dan Masyarakat yang bisa diselesaikan dengan cara yang baik, tentunya dibutuhkan komunikasi dan strategi yang baik agar kedua belah pihak dengan lapang dada dapat menerima dan tentunya tidak ada yang ditugikan. Proses negosiasi sangat penting dilakukan dalam rangka mempertemukan keinginan kedua belah pihak dengan strategi-strategi tertentu, dimana kedua belah pihak menyampaikan keinginan dan akhirnya akan diputuskan dengan kesepakatan bersama.

Penyelesaian konflik dan permasalahan yang timbul akibat dari program KOTAKU di Pemerintah Kota Bandung ini merupakan tugas dari seorang *Public Relations Officer* atau Humas baik di lembaga pemerintahan atau perusahaan, karena *Public Relations* akan terjun ke masyarakat baik sebagai anggota masyarakat pada umumnya, maupun menjadi bagian dari organisasi atau lembaga pemerintahan yang berhubungan dengan pihak lain (*stakeholder*).

PR dituntut mewakili perusahaan atau lembaga berhubungan dengan pihak luar (*supplier*) yang memasok kebutuhan organisasi atau perusahaan dan sebagainya. Negosiasi diperlukan untuk melengkapi berbagai upaya organisasi atau perusahaan dalam memperoleh perizinan atau menangani setiap permasalahan dari luar yang bersumber dari kegiatan-kegiatan perusahaan atau lembaga.

Public Relation merupakan bagian dari organisasi yang berfungsi untuk menjaga dan membina hubungan baik antara instansi dengan masyarakat umum atau publik beserta dengan konsumennya. *Public Relation* juga menjaga hubungan baik internal perusahaan atau lembaga pemerintah, yaitu mencoba menjaga hubungan baik antara semua pegawai kerja dan karyawan baik dari top manajemen hingga pegawai dengan status pangkat paling rendah di perusahaan tersebut. Fungsi dasar dari *Public Relation* yaitu membentuk dan membina hubungan baik, dengan terciptanya hubungan yang baik maka, akan terciptalah kinerja dan kualitas kerja yang baik guna mencapai keuntungan bagi institusi atau lembaga tersebut (Ardianto & Soemirat 2003 : 87).

Negosiasi merupakan bagian dari konsep *Public Relations* secara umum yang bertujuan mempengaruhi, menarik perhatian, menarik simpati, menimbulkan empati, menyampaikan informasi dari dan atau ke seseorang, kelompok, organisasi, perusahaan, lembaga negara bahkan negara. Selain itu, dalam konteks *Public Relations*, hal itu juga tidak lepas dari realitas dimana setiap orang membutuhkan informasi.

Negosiasi, keberhasilannya tidak lepas dari proses komunikasi yang baik. Dalam konteks proses komunikasi, negosiator memiliki peran sebagai komunikator yang mengawali proses terjadinya komunikasi dalam negosiasi. Karena itu sebagai komunikator, baik negosiator, maupun *lobbyist* harus dapat memahami kliennya yang di pihak lain berperan sebagai komunikan.

Fakta dilapangan menunjukan bahwa pelaksanaan tugas dan fungsi kehumasan ini tidak dilaksanakan oleh bidang Humas, tetapi dilaksanakan oleh Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung karena beberapa alasan, DPKP3 menjalankan fungsi-fungsi kehumasan dalam menyelesaikan masalah yaitu melakukan negosiasi.

Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung melaksanakan fungsi kehumasan yaitu negosiasi dalam menyelesaikan masalah dengan warga, berdasarkan keterangan dari Bapak Dede Golda pada wawancara pra penelitian mengatakan bahwa memang permasalahan yang terjadi diselesaikan oleh DPKP3, hal ini dikarenakan DPKP3 adalah pelaksana dari program rumah deret yang pada akhirnya menimbulkan masalah, makadari itu penyelesaian permasalahan yang diakibatkan oleh pembangunan tersebut dilakukan pula oleh DPKP3.

Berdasarkan data pra penelitian, peneliti tertarik dengan proses komunikasi yang dilakukan oleh pemerintah Kota Bandung melalui Dinas Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Pertamanan dan Pertanahan untuk melancarkan programnya, yang sampai saat ini tengah berlangsung dengan mayoritas menyetujui pembangunan rumah deret tersebut. Menurut peneliti konflik antara pemerintah kota bandung merupakan konflik yang sangat serius yang menyangkut berbagai aspek kehidupan, melalui proses yang begitu panjang akhirnya program dapat dilanjutkan.

Penulis dalam melakukan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dimana data berupa hasil pengamatan, hasil wawancara berupa pertanyaan, dan data-data. Metode penelitian kualitatif menitikberatkan pada kedalaman, keakuratan, faktual, dan kebenaran data sehingga hasil penelitian dapat dipertanggung jawabkan. Metode yang diambil dalam penelitian ini adalah metode studi kasus.

Studi kasus digunakan dengan melibatkan peneliti dalam penyelidikan yang lebih mendalam dan pemeriksaan yang menyeluruh terhadap perilaku seorang individu. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada studi kasus, yaitu sebuah strategi yang mengkaji secara rinci atas suatu latar atau ataupun subjek ataupun peristiwa tertentu. (Mulyana, 2003:57).

1.2 Fokus dan Pertanyaan Penelitian

Berdasar kepada latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka peneliti membatasi masalah dalam penelitian ini yaitu;

1. Bagaimana Perencanaan Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
2. Bagaimana Penetapan Aturan Dasar Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?

3. Bagaimana Pengajuan Proposal Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
4. Bagaimana Perundingan Proposal Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
5. Bagaimana Penutupan Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui Bagaimana Perencanaan Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
2. Untuk mengetahui Bagaimana Penetapan Aturan Dasar Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
3. Untuk mengetahui Bagaimana Pengajuan Proposal Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?

4. Untuk mengetahui Bagaimana Perundingan Proposal Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?
5. Untuk mengetahui Bagaimana Penutupan Negosiasi yang dilakukan Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik?

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Akademis

1. Pengembangan ilmu pengetahuan kehumasan terutama di lingkungan Ilmu Komunikasi Humas UIN Sunan Gunung Djati bahwa Humas merupakan keilmuan dengan cakupan yang luas dan lebih mendasar, bahkan pada dasarnya menurut peneliti negosiasi adalah urat nadi seorang *Public Relations Officer* karena negosiasi adalah dasar dari peningkatan citra sebuah perusahaan atau lembaga.
2. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan dan menambah perbendaharaan kajian keilmuan komunikasi di fakultas dakwah dan komunikasi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Penelitian ini secara praktis akan memberikan masukan dan juga inspirasi bagi para *Public Relations Officer* dalam menjalankan sebuah program yang terkendala, atau untuk mengupayakan sebuah tujuan yang harus dicapai yang melibatkan pihak luar untuk bekerjasama.

2. Memberikan referensi dan sebagai bahan acuan bagi Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung dalam menyelesaikan dan menghadapi masalah di kemudian hari

1.5 Landasan Pemikiran

1.5.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan peneliti sebagai bahan acuan, perbandingan dan analisa mendasar dalam penelitian ini, pemaparan penelitian terdahulu yang dianggap relevan dengan penelitian ini dimaksudkan untuk menunjukkan perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian-penelitian sebelumnya sehingga akan terlihat orisinalitas penelitian ini. Berikut temuan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Intan Fitriana Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Dengan Judul Strategi Negosiasi Untuk Meningkatkan Publisitas Syariah Hotel Solo Sebagai Destinasi Wisata Halal.

Hasil penelitian ini menerangkan bahwa ada 5 unit analisis strategi negosiasi yang menjadi acuan bagi *Public Relations* Syariah Hotel Solo sebagai langkah maupun taktik melakukan negosiasi dengan media, yakni Penilaian, Pengakuan, Sikap dan Tindakan analisis. Berdasarkan ke-lima unit analisis strategi negosiasi diatas dapat disimpulkan bahwa *Public Relations* dan media merupakan pekerjaan yang saling berhubungan. Dalam

melakukan negosiasi antara kedua belah pihak, strategi yang sesuai untuk digunakan adalah strategi negosiasi integratif yang mengutamakan kemenangan para negosiator. Hal ini terlihat dari keduanya saling memberikan dukungan, terlebih untuk meningkatkan publisitas Syariah Hotel Solo sebagai destinasi wisata halal.

Nilai kebaruan dari penelitian saya adalah Strategi Negosiasi yang dilakukan berbeda, dimana dalam penelitian saya memfokuskan pada negosiasi penyelesaian konflik/masalah yang terjadi antara masyarakat dan pemerintah. Sedangkan dalam penelitian ini, merupakan negosiasi dalam konteks berbisnis dan usaha dalam pengadaan wisata halal.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Jesica Stephani BR. Tompul Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara dengan Judul Strategi Komunikasi dalam Negosiasi *Sales Marketing* Motor Honda.

Hasil penelitian ini menerangkan bahwa untuk menjadi seorang sales marketing dibutuhkan kesabaran dan keahlian dalam berkomunikasi serta menganalisis data. Maka dari itu para *sales marketing* selalu diberikan pembekalan sebelum proses negosiasi. Hal ini berguna untuk mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang bisa saja terjadi dalam suatu proses negosiasi. Perusahaan sepeda motor Honda sering mengadakan latihan-latihan seputar informasi produk dan juga cara cara dalam menghadapi konsumen. Para *sales marketing* motor Honda selalu memperhatikan penampilan mereka untuk memikat hati para konsumen. Tidak hanya itu,

keramahan dan pelayanan salam, senyum, sapa merupakan cara andalan mereka dalam usaha membuat konsumen merasa nyaman dengan mereka. Para *sales marketing* motor Honda tidak pernah langsung menawarkan produk mereka. Mereka selalu mengajak konsumen berbincang-bincang seputar kehidupan konsumen terlebih dahulu untuk menunjukkan slogan motor Honda yaitu “*One Heart*”. Mereka akan menggali identitas para konsumen terlebih dahulu lalu kemudian mereka tahu kebutuhan konsumen tersebut. Setelah suasana lebih akrab dan kebutuhan sudah diketahui maka selanjutnya adalah memberikan solusi-solusi terbaik terkait kebutuhan konsumen.

Penelitian ini menjelaskan bagaimana sales marketing menjual produk dengan strategi negosiasi yang telah diajarkan/di latih sebelumnya kepada pengendara atau pengunjung secara langsung, bukan terfokus pada studi kasus yang spesifik dan masalah yang bermuatan konflik, strategi yang digunakan jelas berbeda karena negosiasi dalam berdagang tujuannya adalah laku sedangkan dalam konflik adalah damai.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Dewi Nur Cahyaningsih, Departemen Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro dengan judul Strategi Lobi dan Negosiasi Serikat Pekerja dalam Manajemen Krisis Perusahaan (Studi Kasus Strategi lobi dan Negosiasi Federasi Serikat Pekerja Pertamina Bersatu (FSPBB) dalam Proses Alih Kelola Blok Mahakam) Penelitian ini menyimpulkan bahwa:

1. FSPBB dalam kasus Blok Mahakam dapat mempunyai peranan manajemen krisis dengan strategi lobi dan negosiasi ke setiap *stakeholder*.
2. Strategi lobi yang dilakukan terdiri dari pendekatan *brainstorming*, pengondisian, *networking*, *problem*, *five breaking*, manipulasi kekuatan *cost and benefit*, dan futuristik atau antisipatif namun yang paling dominan dan efektif adalah manipulasi kekuatan. Strategi negosiasi yang digunakan adalah *win-lose*, dimana pihak FSPPB sebagai pihak yang menang sedangkan pihak Kementerian ESDM sebagai pihak yang kalah. Adapun teknik yang digunakan adalah membuat agenda berupa forum-forum resmi. Membuat tenggat waktu dengan *intimidasi*, *good guy bad guy* dengan bertukar dengan bertukar peran tertentu (*wiseman*, *sniper*, pengamat), dan meminta konsensi kepada kementerian ESDM dan direksi Pertamina, namun yang paling efektif adalah *good guy bad guy*.

Nilai kebaruan penelitian saya adalah konflik yang terjadi antara pemerintah dengan rakyatnya, dalam arti antara lembaga dengan publik eksternalnya, sedangkan dalam penelitian ini antara karyawan dan perusahaan dalam kasus alih kelola perusahaan dan pada pihak yang dikalahkan.

Keempat, Penelitian yang dilakukan oleh Arie Siswanto, Fakultas Hukum Universitas Satya Wacana dengan judul Pendekatan dan Strategi

Negosiasi dalam Normalisasi Hubungan Diplomatik Amerika Serikat – Kuba.

Penelitian ini menunjukkan sengketa yang terjadi antara Amerika Serikat dan Kuba, merupakan contoh sengketa dengan skala luas yang mencakup berbagai aspek seperti, politik, ideologi, ekonomi, sosial dan bahkan budaya. Luasnya skala sengketa telah membuat upaya-upaya penyelesaian sengketa melalui negosiasi menjadi sangat sulit. Hal ini terbukti dari kegagalan negosiasi pasca-pemulihan hubungan diplomatik antara AS - Kuba yang belum bisa membawa hasil yang diharapkan. Selain itu, sikap tidak percaya pada lawan perundingan juga menjadi faktor signifikan dalam menghambat negosiasi. Untuk itu, menumbuhkan kepercayaan (developing trust) merupakan strategi yang harus diterapkan agar perundingan bisa berlanjut dan membawa hasil positif bagi kedua negara. Pentahapan perundingan (negotiation staging) juga relevan untuk diterapkan mengingat bahwa kedua negara secara terbuka sudah menyatakan adanya isu-isu (non-negotiable issues). Pentahapan perundingan menjadi penting untuk mengendalikan perundingan seraya menghindari non-negotiable issues dan memfokuskan perundingan pada negotiable issues. Pada gilirannya, konsesi dan kesepakatan atas negotiable issues akan memunculkan sikap saling percaya dan bahkan fleksibilitas dalam perundingan yang akan berkontribusi pada keberhasilan negosiasi yang tidak dapat dirundingkan.

Penelitian ini cakupannya sangat luas, bukan lagi urusan lembaga/organisasi tapi merupakan konflik antar Negara dimana Amerika Serikat dan Kuba adalah negara yang terjadi konflik. Jelas berbeda dengan permasalahan penelitian saya diaman masalahnya terokus hanya pada satu kasus, dan penyelesaian yang terbilang cukup sederhana karena ada di dalam internal sebuah negara.

Kelima, penelitian yang dilakukan Umroh Isradana Mahasiswa Konsentrasi Hubungan Masyarakat Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau dengan Judul “Negosiasi Lembaga Adat Melayu Riau Kecamatan Mandau Dengan Yayasan Raja Tawar Mula Jadi Dalam Penyelesaian Konflik Peresmian Balai Adat Batak di Kecamatan Mandau”

Hasil penelitian ini menunjukkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh pihak Lembaga Adat Melayu Riau Mandau dan Yayasan Raja Tawar mula jadi sama, yaitu sama-sama menggunakan strategi Win - Lose (menang-kalah) Teknik negosiasi yang digunakan pihak lembaga adat melayu mandau adalah dengan membuat agenda seperti musyawarah dan rapat. Sementara pihak yayasan, cenderung pasrah dan mengikuti alur dan proses negosiasi tanpa mempersiapkan hal-hal lainnya sebelum melakukan negosiasi.
2. Tahapan negosiasi dilakukan kedua belah pihak, hanya di bagian penentuan aturan dasar kedua belah pihak melaksanakan kedua belah pihak tidak melaksanakan tahapan ini, tahapan mulai dari persiapan dan

perencanaan, klarifikasi dan justifikasi serta penutupan dilakukan oleh kedua belah pihak dengan baik.

Keenam, sebagai pembanding dengan penelitian terdahulu peneliti menyuguhkan gambaran besar penelitian ini beserta nilai kebaruan dan perbedaan dengan penelitian sebelumnya. Penelitian ini berjudul “Strategi Negosiasi Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik (Studi Kasus Konflik dengan Warga Tamansari, Kota Bandung). Hasil penelitian ini menunjukkan kesimpulan strategi yang digunakan oleh DPKP3 adalah strategi integrative bargaining, adalah sebuah strategi yang digunakan untuk membangun hubungan jangka panjang dimana kedua belah pihak mencari kesamaan-kesamaan dan mencari solusi bersama atas permasalahan, dengan kata lain keputusan yang diambil tanpa mendiskreditkan pihak lain dengan tahapan negosiasi 1). Persiapan, 2). Mendefinisikan Aturan Dasar Negosiasi, 3). Pengajuan Proposal, 4). Perundingan Proposal dan 5). Penutupan.

Penelitian yang saya lakukan sekali lagi merupakan konflik yang terjadi antara pemerintah dan rakyatnya karena perbedaan pandangan mengenai kepemilikan tanah dan kompensasi dengan penyelesaian yang dilakukan adalah sama-sama menguntungkan.

Tabel 1.1

Perbandingan Penelitian Terdahulu

N o	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian	Relavansi
1.	Intan Fitriani (2017)- Skripsi – kualitatif	Strategi Negosiasi Untuk Meningkatka n Publisitas Syariah Hotel Solo Sebagai Destinasi Wisata Halal	bahwa ada 5 unit analisis strategie negosiasi yang menjadi acuan bagi <i>Public Relations</i> Syariah Hotel Solo sebagai langkah maupun taktik melakukan negosiasi dengan media, yakni Penilaian, Pengakuan, Sikap dan Tindakan analisis.	1. Unit analisis pada perusahaan swasta bukan lembaga pemerintah. 2. Mengguna kan strategi negosiasi integratif menurut debborah dan victor bukan strategi negosiasi penyelesaia n konflik. 3. Mengguna kan metode deskriptif kualitatif.	Negosiasi sebagai upaya untuk meningkatkan citra dan membangun hubungan dengan publik eksternal yang diguakan <i>Public Relations</i>
2	Jesica Stephani BR.	Strategi Komunikasi	Strategi negosiasi yang	Menggunakan teori dan konsep yang	Penelitian ini memberikan

	Tompul (2018)- Skripsi- kualitatif	dalam Negosiasi <i>Sales Marketing</i> Motor Honda.	dilakukan oleh sales marketing yakni pendekatan secara personal dengan memperhatikan Penampilan dan pelayanan serta keramahan dan selalu mengedepankan . sikap salam, senyum dan sapa.	berbeda yaitu strategi komunikasi, negosiasi dan marketing.	referensi kepada peneliti mengenai negosiasi.
3	Dewi Nur Cahyaningsih (2017)- Naskah Publikasi- kualitatif	Strategi Lobi dan Negosiasi Serikat Pekerja dalam Manajemen Krisis Perusahaan (Studi Kasus Strategi lobi dan Negosiasi Federasi Serikat Pekerja Pertamina Bersatu (FSPBB)	lobi yang dilakukan terdiri dari pendekatan <i>brainstorming</i> , pengondisian, <i>networking</i> , <i>problem, five</i> <i>breaking</i> , manipulasi kekuatan <i>cost</i> <i>and benefit</i> , dan futuristic atau antisipatif namu yang paling dominan dan efektif adalah	Unit analisis di lembaga/perusaha n swasta yang bersengketa dengan pemerintah, bukan penelitian di lembaga pemerintah yang bersengketa dengan warganya.	Peneliti menggunakan metode Studi kasus kualitatif dengan konsep negosiasi <i>win- win, win-lose,</i> <i>lose-lose, lose- win.</i>

		dalam Proses Alih Kelola Blok Mahakam)	manipulasi kekuatan. Strategi negosiasi yang digunakan adalah <i>win-lose</i> , dimana pihak FSPPB sebagai pihak yang menang sedangkan pihak Kementerian ESDM sebagai pihak yang kalah		
4	Arie Siswanto, (2017) – Jurnal- deskriptif kualitatif	Pendekatan dan Strategi Negosiasi dalam Normalisasi Hubungan Diplomatik Amerika Serikat – Kuba.	Luasnya skala sengketa telah membuat upaya-upaya penyelesaian sengketa melalui negosiasi menjadi sangat sulit. Hal ini terbukti dari kegagalan negosiasi pasca-pemulihan hubungan	Perbedaan penelitian ini objek penelitian dan lokasi penelitian yang berbeda.	Penelitian ini memberikan gambaran referensi kepada peneliti tentang konsep-konsep Negosiasi.

			<p>diplomatiK antara AS - Kuba yang belum bisa membawa hasil yang diharapkan Selain itu, sikap tidak percaya pada lawan perundingan juga menjadi faktor signifikan dalam menghambat nego- sia</p>		
5	Umroh Isradana (2019)-jurna	<p>Negosiasi Lembaga Adat Melayu Riau Kecamatan Mandau Dengan Yayasan Raja Tawar Mula Jadi Dalam Penyelesaian Konflik Peresmian Balai Adat Batak di Kecamatan</p>	<p>Strategi yang digunakan oleh pihak Lembaga Adat Melayu Riau Mandau dan Yayasan Raja Tawar mula jadi sama, yaitu sama-sama menggunakan strategi Win - Lose (menang- kalah) Teknik negosiasi yang digunakan pihak lembaga adat</p>	<p>Perbedaan dengan penelitian ini adalah objek dan tempat penelitian.</p>	<p>Menggunakan konsep win-lose dan telah memberikan referensi bagi peneliti.</p>

		Mandau	melayu mandau adalah dengan membuat agenda seperti musyawarah dan rapat.		
6	Asep Kiki Saepul Akbar	Strategi Negosiasi Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertamanan dan Pertanahan Kota Bandung dalam Menyelesaikan Konflik (Studi Kasus Konflik dengan Warga Tamansari, Kota Bandung).	Strategi yang digunakan oleh DPKP3 adalah <i>integrative bargaining</i> hal ini terlihat dari tindakan DPKP3 yang mendahulukan asas kekeluargaan dengan hasil saling diuntungkan dengan melewati beberapa tahap. 1). Persiapan, 2). Menetapkan Aturan Dasar, 3). Pengajuan proposal, 4). Perundingan proposal, dan terakhir 5).	Perbedaan dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif dengan fokus penelitian satu pihak, yaitu DPKP3.	Relavansi dengan penelitian sebelumnya adalah mengangkat tema negosiasi sebagai fungsi dari PR.

			Penutup		
--	--	--	---------	--	--

1.5.2 Kerangka Konseptual

1.5.2.1 Negosiasi

Negosiasi adalah kolaborasi dari seni dan ilmu pengetahuan. Dikatakan seni, karena harus dimilikinya kemampuan untuk mengetahui kapan menggunakan strategi kepada pihak lain untuk memperbesar peluang mencapai keberhasilan. Dikatakan sebagai ilmu pengetahuan, yakni pengetahuan non eksak karena didalamnya terdapat pula prinsip-prinsip dan strategi (Jackman, 2005: 23).

Pada prinsipnya negosiasi berlangsung pada nuansa perbedaan dan persamaan, sebagai hasilnya kadangkala gagal dan kadangkala sukses. Tujuan dilakukannya negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan. Kesepakatan ini hanya dapat dicapai melalui usaha dan kiat-kiat tertentu seorang neegosiator.

Menurut Richard walton dan Robert McKersie Terdapat dua konsep umum dalam negosiasi negosiasi yaitu.

1. *Distributive Bargaining*

Ciri yang paling jelas ditunjukkan bahwa strategi ini berjalan dibawah *zero-sum*. Itu artinya, perolehan apapun yang saya dapatkan adalah dengan mengurbankan Anda, dan sebaliknya. Dengan kata lain, *distributive bargaining* adalah strategi *win-lose* dimana ada pihak yang keluar ebagai pemenang dan ada yang kalah. Bahwa tiap-tiap pihak yang

saling menawar meyakini hanya ada sejumlah barang atau jasa untuk dibagi.

2. *Integrative Bargaining*

Berkebalikan dengan tawar-menawar distributive, tawar-menawar integrative dilakukan atas dasar asumsi bahwa ada satu penyelesaian atau lebih, yang dapat menciptakan “*win-win solution*” atau saling menguntungkan.

Lingkungan intraorganisasi, tawar-menawar integrative lebih dipilih daripada negosiasi distributive. Hal ini terjadi karena negosiasi integrative menjaga hubungan jangka panjang. Tawar-Menawar integrative mengikat para perunding sekaligus memungkinkan mereka untuk meninggalkan meja perundingan dengan perasaan kemenangan. Tawar-menawar distributive cenderung membangun kebencian dan memperdalam perpecahan ketika orang harus bekerja bersama lagi di masa depan. (Robin P. Stephen dan Robin A. Judge 2008. 209).

1.5.2.2 **Konflik**

Konflik dapat dilihat sebagai sebuah perjuangan antar individu atau kelompok untuk memenangkan, sesuatu tujuan yang sama-sama ingin mereka capai. Kekalahan atau kehancuran pihak lawan dilihat oleh yang bersangkutan sebagai sesuatu tujuan utama untuk memenangkan tujuan yang ingin dicapai (Suparlan 1999:59).

Berbeda dengan saingan atau kompetisi yang memiliki tujuan utama pencapaian kemenangan melalui keunggulan prestasi dari yang

bersaing, maka dalam konflik, tujuannya adalah pihak lawan. Karena itu, tujuan untuk memenangkan sesuatu yang ingin dicapai acapkali menjadi tidak sepenting keinginan untuk kehancuran pihak lawan. Konflik sosial yang merupakan perluasan dari konflik individual, umumnya terjadi dalam bentuk konflik fisik atau perang antar dua kelompok atau lebih, yang biasanya terjadi dalam keadaan berulang.

Sejak era-reformasi dan transformasi kehidupan sosial-politik via paham demokrasi mulai menggelinding dan dijalankan secara "konstruktif" pada tahun 1998 (masa kejatuhan Orde Baru), maka sejak saat itu pula perjalanan kehidupan berbangsa, bernegara, dan bermasyarakat di Indonesia memasuki tahapan baru yaitu tidak pernah terlepasnya warga dari carut-marut konflik sosial.

Benturan sosial demi benturan sosial berlangsung dengan mengambil bentuk aneka-rupa serta menyentuh hampir di segala aspek (*frame of conflict*) kehidupan masyarakat (konflik agraria, sumberdaya alam, nafkah, ideologi, identitas-kelompok, batas teritorial, dan semacamnya). Satu hal yang perlu dicatat adalah bahwa apapun bentuk benturan sosial yang berlangsung akibat dari konflik sosial, maka akibatnya akan selalu sama yaitu stress sosial, kepedihan (*bitterness*), disintegrasi sosial yang seringkali juga disertai oleh musnahnya aneka aset-aset material dan non-material.

Kehancuran aset aset non-material yang paling kentara ditemukan dalam wujud "dekapitalisasi" modal sosial yang ditandai oleh hilangnya

trust di antara para-pihak yang bertikai, rusaknya *networking*, dan hilangnya *compliance* pada tata aturan norma dan tatanan sosial yang selama ini disepakati bersama-sama. Seolah semua yang telah dengan susah payah dibangun dan ditegakkan oleh masing-masing warga yang bertikai, dengan mudah diakhiri begitu saja karena konflik sosial. Dari perspektif politik ketatanegaraan kebijakan otonomi daerah (OTDA), hingga taraf tertentu juga ikut menyumbang memperburuk situasi konflik sosial di atas (dharmawan, Seminar PERAGI Pontianak 10-11 januari 2006).

1.6 Langkah-langkah Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi yang akan dipilih untuk penelitian ini adalah di Kantor Dinas Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung. Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan pada beberapa pertimbangan yaitu: bahwa Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung yang bertanggungjawab terhadap kasus yang terjadi, ingin mengetahui lebih dalam mengenai konflik yang terjadi antara Pemerintah Kota Bandung dengan Masyarakat Tamansarai yang berlangsung lama. Peneliti tertarik dengan upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan konflik tersebut dan melangsungkan program yang telah direncanakan.

1.6.2 Paradigma dan Pendekatan

Paradigma akan menempatkan seorang peneliti pada posisi dimana dia memilih sudut pandang, cara berfikir, hingga cara melakukan sesuatu sehubungan dengan pemilihan paradigma itu sendiri. Paradigma menunjukkan cara kerja penelitian dari mulai merumuskan masalah dan menjawabnya dengan teori yang ada secara opsional. Hal tersebut menggambarkan kerangka kerja secara konseptual dari peneliti dalam menjelaskan sebuah persoalan (Bajari, 2015:8)

Penelitian ini, peneliti menggunakan paradigma konstruktivisme, dalam paradigma konstruktivisme memandang bahwa dalam realitas kehidupan sosial bukanlah realitas yang natural tetapi terbentuk dari hasil konstruksi. Karenanya konsentrasi analisis pada paradigma konstruksionis adalah menemukan bagaimana peristiwa atau realitas tersebut dikonstruksi, dengan cara apa konstruksi itu dibentuk. Paradigm konstruktivisme, yaitu paradigma yang hampir merupakan antithesis dari paham yang meletakkan pengamatan dan objektivitas dalam menemukan suatu realitas atau ilmu pengetahuan. Paradigma ini memandang ilmu social sebagai analisis sistematis terhadap *socially meaning action* melalui pengamatan langsung dan terperinci terhadap perilaku sosial yang bersangkutan menciptakan dan memelihara atau mengelola dunia sosial mereka (Hidayat, 2003).

Konflik Tamansari merupakan konflik yang terjadi sebagai akibat dari program Pemerintah Kota Bandung untuk menertibkan kawasan kumuh, konflik tidak terjadi secara natural melainkan dikonstruksi terjadi

karena ada masalahnya atau ada penyebabnya. Sebab-sebab terjadinya konflik ini adalah ketidakpuasan masyarakat atas kompensasi yang diberikan oleh pemerintah hingga merambah ke hal-hal yang esensial.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian. Misalnya perilaku, apresiasi tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata atau bahasa pada konteks khusus alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode (moeloeng, 2010:12).

1.6.3 Metode Penelitian.

Metode studi kasus digunakan dalam penelitian ini karena peneliti membutuhkan objek penelitian yang spesifik agar diperoleh deskripsi mengenai Strategi Negosiasi dalam kasus yang spesifik. Cress Well mengatakan bahwa Studi kasus merupakan strategi dimana didalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. (Ruslan: 2003) Penelitian studi kasus ini berfokus pada spesifikasi kasus Konflik antara Pemerintah Kota Bandung dengan Masyarakat Tamansari.

Studi kasus digunakan dalam rangka untuk mengetahui secara mendalam mengenai proses negosiasi terhadap kasus konflik warga dengan pemerintah, peneliti melakukan wawancara secara mendalam untuk mencari informasi secara spesifik mengenai permasalahan Tamansari.

Negosiasi dalam pemecahan konflik ini ditelusuri dan digali informasinya dari narasumber yang secara langsung melakukan negosiasi atau sebagai negosiator sehingga didapatkan informasi yang spesifik mengenai kasus dan penyelesaiannya.

1.6.4 Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif data ini berbentuk deskriptif (kata-kata) tidak berbentuk angka atau bilangan. Data kualitatif yang akan didapatkan merupakan hasil jawaban dari pertanyaan-pertanyaan penelitian yang terbentuk dari fokus penelitian.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari sumber yang dianggap mengetahui tentang pertanyaan penulis. Data primer ini diperoleh dari 4 informan yaitu Pejabat Pembuat Komitmen Bidang Perumahan DPKP3, Staf Perencanaan Bidang Perumahan DPKP3, Staf Pengawasan dan Pengendalian Bidang Perumahan DPKP3 dan Kasubid Penanganan Konflik Sosial Pada Bidang Kewaspadaan Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Bandung yang mengetahui berbagai tahap pelaksanaan negosiasi penyelesaian konflik ini.
2. Data sekunder diperoleh dari kajian literatur dalam studi kepustakaan. Kepustakaan yang dipakai yaitu berdasarkan pemberitaan di berbagai media online seperti media sosial dan website, dokumen-dokumen dan

Kronologis pembangunan Rumah Deret Tamansari tahun 2017-2018 yang peneliti dapat dari DPKP3.

1.6.5 Penentuan informan

1.6.5.1 Informan

Informan merupakan orang atau subjek yang diwawancara, informan yang dapat memberikan informasi mengenai fenomena/permasalahan yang diangkat dalam penelitian.

Penelitian ini mengumpulkan data dari informan yang benar-benar mengetahui dan menguasai serta terlibat dalam negosiasi penyelesaian konflik yang terjadi antara Pemerintah Kota Bandung dan Masyarakat Tamansari yang dalam hal ini adalah Kepala Sub Bidang Penanganan Konflik Sosial Pada Bidang Kewaspadaan Kesbangpol Kota Bandung, Pejabat Pembuat Komitmen Bidang Perumahan DPKP3, Staf Perencanaan Bidang Perumahan DPKP3, Staf Pengawasan dan Pengendalian Bidang Perumahan DPKP3.

1.6.5.2 Teknik Penentuan Informan

Menurut Spradley informan harus memiliki beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan yaitu:

1. Subjek yang telah lama dan intensif menyatu dengan suatu kegiatan atau medan aktivitas yang menjadi sasaran atau perhatian dan ini biasanya ditandai oleh kemampuan memberikan informasi di luar kepala tentang sesuatu yang ditanyakan.

2. Subjek masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan yang menjadi sasaran penelitian.
3. Subjek mempunyai cukup banyak waktu dan kesempatan untuk dimintai informasi.
4. Subjek yang dalam memberikan informasi tidak cenderung diolah atau dikemas terlebih dahulu dan mereka relatif masih lugu dalam memberikan informasi. (Faisal, 1990:45)

Informan dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan dan berdasarkan tujuan penelitian. Adapun kriteria informan yang dipilih dan dibutuhkan dalam penelitian ini adalah.

- a. Informan terlibat langsung dalam proses negosiasi penyelesaian konflik ini.
- b. Informan merupakan Aparatur Sipil Negara di lingkungan Dinas Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung.
- c. Informan mengetahui pengetahuan mengenai kondisi umum permasalahan antara Dinas dan Masyarakat Tamansari.

Penelitian ini peneliti mewawancarai 4 informan yang sesuai dengan kriteria penentuan diatas. Pemilihan 4 orang informan tersebut berdasarkan pernyataan Dukess (dalam Creswell 1998: 122) yang mensyaratkan bahwa jumlah informan berjumlah tiga sampai sepuluh orang.

1.6.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.6.6.1 Observasi

Nasution menyatakan bahwa observasi merupakan dasar dari semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai realitas yang diperoleh melalui observasi (sugiyono 2012:226)

Penelitian ini menggunakan teknik observasi non partisipan yaitu teknik pengumpulan data dari informan tanpa melibatkan diri, atau tidak menjadi bagian dari lingkungan Dinas Perumahan dan Pemukiman, Kawasan Pertanahan dan Pertamanan Kota Bandung. Observasi pada penelitian ini dilakukan untuk melihat dan mengamati cara kerja ASN dilingkungan DPKP3 terutama informan yang di wawancara.

1.6.6.2 Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan pewawancara (Moeloeng, 2011: 186).

Wawancara dalam penelitian ini merupakan sebuah teknik pengumpulan data yang dalam pelaksanaannya dengan mengandalkan teknik tanya jawab. Wawancara dilakukan secara tertulis, untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam menunjang penelitian ini,

wawancara dilakukan pada sumber yang mengetahui dan menguasai masalah penelitian, objek penelitian yang digunakan dalam wawancara adalah Kepala Sub Bidang Penangana Konflik Sosial Pada bidang Kewaspadaan Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Bandung, Pejabat Pembuat Komitmen Bidang Perumahan DPKP3, Staf Perencanaan Bidang Perumahan DPKP3 dan Staf Pengawasan dan Pengendalian Bidang Perumahan DPKP3. Peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan 4 informan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.

Wawancara mendalam dipilih sebagai teknik pengumpulan data dalam penelitian ini. Wawancara mendalam adalah suatu tehnik (Metode Pen.) dalam penelitian kualitatif, dimana seorang responden atau kelompok responden mengomunikasikan bahan-bahan dan mendorong untuk didiskusikan secara bebas (Ardianto, 2016: 61). Wawancara mendalam dipilih karena melalui cara ini peneliti dapat menggali lebih dalam informasi dari informan, wawancara tidak hanya terpaku pada pertanyaan-pertanyaan yang diajukan saat meneliti namun juga memberikan kemungkinan bagi informan untuk memberikan informasi-informasi tambahan yang bisa menjadi temuan baru dari masalah yang diteliti sehingga akan memperkaya hasil penelitian ini.

Teknik pengumpulan data ini diawali dengan merumuskan pertanyaan-pertanyaan yang hendak diajukan pada informan berdasarkan asumsi dasar dan permasalahan yang diangkat dalam penelitian, langkah

kedua adalah akan terjun ke lapangan dan akan menggali data sebanyak mungkin dari informan yang relevan dengan penelitian ini, langkah ketiga adalah akan melakukan pengolahan data dari hasil wawancara mendalam dan kemudian membuat analisis serta interpretasi dari data yang diperoleh, diakhiri dengan kesimpulan yang merupakan rangkuman jawaban dari pertanyaan permasalahan penelitian.

1.6.6.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara atau tehnik yang terakhir dalam mengumpulkan data sekunder yang bersifat tercetak (*printed*) yang bertujuan untuk melengkapi data-data tambahan penelitian, seperti buku-buku, majalah, tulisan dan sebagainya. Dokumentasi terdiri atas tulisan pribadi, seperti buku harian, surat-surat, dan dokumen resmi. Keuntungan bahan ini antarlain bahan itu sudah ada, sudah tersedia dan siap pakai (Ardianto, 2010; 185-186).

Dokumentasi yang digunakan adalah foto dari kesepakatan secara tertulis yang ditandatangani langsung oleh masyarakat sebagai bentuk kesepakatan untuk melengkapi data penelitian selain dari data yang didapatkan dari wawancara.

1.6.7 Teknik Penentuan Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan teknik penentuan keabsahan data dengan metode Triangulasi. Teknik pengumpulan data triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila

peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kreadibilitas data, yaitu mengecek kreadibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data (Sugiono 2017: 241).

Peneliti menggabungkan beberapa data yang didapatkan dari lapangan untuk memperkaya pengetahuan dan memudahkan dalam mengelola data. Peneliti menyertakan bukti wawancara dan observasi dalam penelitian ini dalam rangka untuk memperkaya data dan menguatkan data tersebut dalam lampiran.

Tujuan dari Triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang berapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan. Nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontradiksi. Oleh karena itu, dengan menggunakan teknik Triangulasi dalam pengumpulan data maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti. Teknik triangulasi akan lebih meningkatkan kekuatan data bila dibandingkan dengan satu pendekatan.

1.6.8 Teknik Analisi Data

Menurut Nasution analisis data dalam penelitian kualitatif harus dimulai sejak awal. Data yang diperoleh dalam lapangan harus segera dituangkan dalam bentuk tulisan dan dianalisis. Pemahaman tentang penelitian kemudian diadakan pemetaan atau deskripsi tentang data tersebut.

Ada tiga kegiatan analisis data Menurut Miles dan Huberman (dalam Ardianto, 2010: 216)

1. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan, proses ini berlangsung terus menerus berkaitan dengan hasil pengumpulan data dari DPKP3 dan Kesbangpol dan data terkait di media cetak baik berupa hasil observasi, wawancara, maupun studi dokumentasi yang terkait dengan kegiatan memonitoring berita dan dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan.

Peneliti mereduksi data hasil wawancara pada Bab 3 dengan menjelaskan kembali secara sederhana oleh peneliti dengan bahasa peneliti sendiri.

2. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif, dapat berupa teks naratif maupun matrik, grafik, jaringan dan bagan. Setelah pemisahan dan pemilihan data sebagai bagian dari reduksi data, data-data mengenai kegiatan memonitoring berita DPKP3 dan Pemkot Bandung, hasil dari pengumpulan data tersebut kemudian dianalisis dan ditafsirkan dalam bentuk tulisan. Data disajikan secara naratif dan dideskripsikan berdasarkan data awal wawancara.

3. Upaya penarikan kesimpulan atau verifikasi dalam merupakan suatu kegiatan yang dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proporsi. Maka tahap akhir yaitu mengambil suatu kesimpulan dengan melakukan interpretasi sesuai dengan maksud yang terkandung dalam penelitian tersebut

