



UNIVERSITAS INDONESIA

**STRATEGI NEGOSIASI KEPOLISIAN DALAM
PENCEGAHAN TERJADINYA KONFLIK SKALA BESAR
(STUDI KASUS : KEPOLISIAN DAERAH JAWA TIMUR
DALAM PENGENDALIAN ESKALASI KONFLIK TERHADAP
PERMASALAHAN SEMBURAN LUMPUR LAPINDO DI
PORONG, SIDOARJO DENGAN PENDEKATAN NEGOSIASI
LEVEL ATAS)**

TESIS

T
25743

NAMA : GUNGGI WASI BOMANTARA
NPM : 0606016281

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
JAKARTA
DESEMBER 2008





UNIVERSITAS INDONESIA

**STRATEGI NEGOSIASI KEPOLISIAN DALAM
PENCEGAHAN TERJADINYA KONFLIK SKALA BESAR
(STUDI KASUS : KEPOLISIAN DAERAH JAWA TIMUR
DALAM PENGENDALIAN ESKALASI KONFLIK TERHADAP
PERMASALAHAN SEMBURAN LUMPUR LAPINDO DI
PORONG, SIDOARJO DENGAN PENDEKATAN NEGOSIASI
LEVEL ATAS)**

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Sains
(M.Si)**

**NAMA : GUNGGI WASI BOMANTARA
NPM : 0606016281**

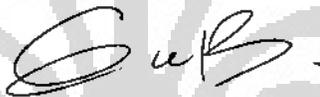
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
KEKHUSUSAN MANAJEMEN KOMUNIKASI
JAKARTA
DESEMBER 2008**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Gunggi Wasi Bomantara

NPM : 0606016281

Tanda Tangan : 

Tanggal : 18 Desember 2008

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :
Nama : Gunggi Wasi Bomantara
NPM : 0606016281
Program Studi : Manajemen Komunikasi
Judul Tesis : Strategi Negosiasi Kepolisian dalam Pencegahan
Terjadinya Konflik Skala Besar (Studi Kasus :
Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam Pengendalian
Eskalasi Konflik Terhadap Permasalahan Semburan
Lumpur Lapindo di Porong, Sidoarjo dengan
Pendekatan Negosiasi Level Atas)

Telah berhasil dipertahakan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Sains pada Program Studi Manajemen Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang:
Dr. Pinkey Triputra, M.Sc



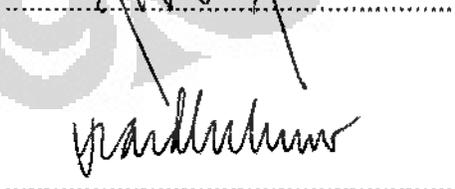
.....

Sekretaris Sidang:
Dedy N Hidayat, Ph.D



.....

Pembaca Ahli:
Ir. Firman Kurniawan, M.Si



.....

Pembimbing:
Drs. Eduard Lukman, MA



.....

Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 18 Desember 2008

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, yang selalu memberikan kekuatan dan sayang yang begitu luar biasa kepada peneliti, hingga akhirnya peneliti bisa menyelesaikan tesis ini.

Untuk itu perkenankanlah peneliti mengucapkan rasa terima kasih kepada :

- Bapak Deddy Nur Hidayat, Ph. D, selaku Ketua Program Studi Pasca Sarjana Ilmu Komunikasi.
- Bapak Drs. Eduard Lukman, MA, selaku pembimbing reading course dan tesis, terima kasih atas arahan dan pengertian yang sudah diberikan kepada peneliti.
- Bapak Ir. Firman Kurniawan, MSi, selaku penguji seminar dan penguji ahli sidang tesis. Terima kasih untuk masukan – masukan yang sangat berguna pada penelitian ini.
- Bapak Dr. Pinkey Triputra, MSc, selaku ketua sidang tesis. Terima kasih untuk masukan – masukan yang berguna pada penelitian ini.
- Keluarga Besar Kepolisian Daerah Jawa Timur
- Untuk kedua orang tua, kakak dan adik tersayang, serta keluarga besar Sumawiredja.
- Kepada keluarga besar mahasiswa Pasca Sarjana Manajemen Komunikasi angkatan 2006.
- Dian Ayu Wulandari, Melissa Florentina, Moch. Hendy, Pinasthi Dewanti.

Akhir kata, peneliti mohon maaf apabila ada kekurangan – kekurangan dalam penyusunan tesis ini. Semoga penelitian ini dapat berguna bagi perkembangan ilmu komunikasi dan peneliti lain yang ingin memperdalam topik ini.

Jakarta, Desember 2008

Peneliti

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gunggi Wasi Bomantara
NPM : 0606016281
Program Studi : Manajemen Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Non – eksklusif (*Non – exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

STRATEGI NEGOSIASI KEPOLISIAN DALAM PENCEGAHAN TERJADINYA KONFLIK SKALA BESAR (STUDI KASUS : KEPOLISIAN DAERAH JAWA TIMUR DALAM PENGENDALIAN ESKALASI KONFLIK TERHADAP PERMASALAHAN SEMBURAN LUMPUR LAPINDO DI PORONG, SIDOARJO DENGAN PENDEKATAN NEGOSIASI LEVEL ATAS)

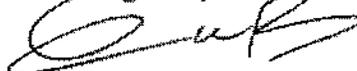
beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non – eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 18 Desember 2008

Yang menyatakan



(Gunggi Wasi Bomantara)

ABSTRAK

Nama : Gunggi Wasi Bomantara
Program Studi : Manajemen Komunikasi
Judul : Strategi Negosiasi Kepolisian dalam Pencegahan Terjadinya Konflik Skala Besar (Studi Kasus : Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam Pengendalian Eskalasi Konflik Terhadap Permasalahan Semburan Lumpur Lapindo di Porong, Sidoarjo dengan Pendekatan Negosiasi Level Atas)

Penelitian bertujuan mengetahui peranan strategi negosiasi Polda Jatim dalam pencegahan terjadinya konflik skala besar kasus Lapindo. Metode penelitian *kualitatif*, sifat penelitian *deskriptif kualitatif*. Data diperoleh melalui ; wawancara mendalam satu narasumber (*key informan*) yaitu Kapolda Jatim, studi kepustakaan, kajian literatur terkait, observasi, mengumpulkan artikel di media cetak yang berhubungan dengan penelitian. Penelitian menyimpulkan strategi negosiasi yang diterapkan ialah strategi negosiasi level atas, pencapaian tujuan akhir negosiasi strategis. Dengan strategi negosiasi level atas, konflik skala besar sampai sekarang dapat diredam. Penelitian merekomendasikan untuk melakukan penelitian strategi negosiasi level menengah atau bawah dengan pencapaian tujuan akhir negosiasi berbeda, taktis dan teknis.

Kata Kunci :
Negosiasi, Strategi, Konflik

ABSTRACT

Name : Gunggi Wasi Bomantara
Study Program : Communication Management
Title : Negotiation Strategy of Police Department in Prevent a Big Scale Conflict (Case Study : East Java Police Department to Direct The Conflict Escalation as a Lapindo's Mud Flow Effect at Porong Sidoarjo with High Level Negotiation Approach)

This research is to know the function of negotiation strategy in East Java Police Department to prevent big scale of conflict in Lapindo's case. Using a qualitative descriptive interpretive. The exploration data by depth interview to one single source which is Head Office of East Java Police Department, librarian study, literature theories, observation, and articles in print media connected with the research. The research concluded that negotiation strategy in high level has been used with the strategic achievement as on. The big scale conflict has been reduced with the use of negotiation strategy high level. The research recommended that there should be another research in middle and low level negotiation strategy with different achievement on it, tactical and technical.

Key Word :
Negotiation, Strategy, Conflict

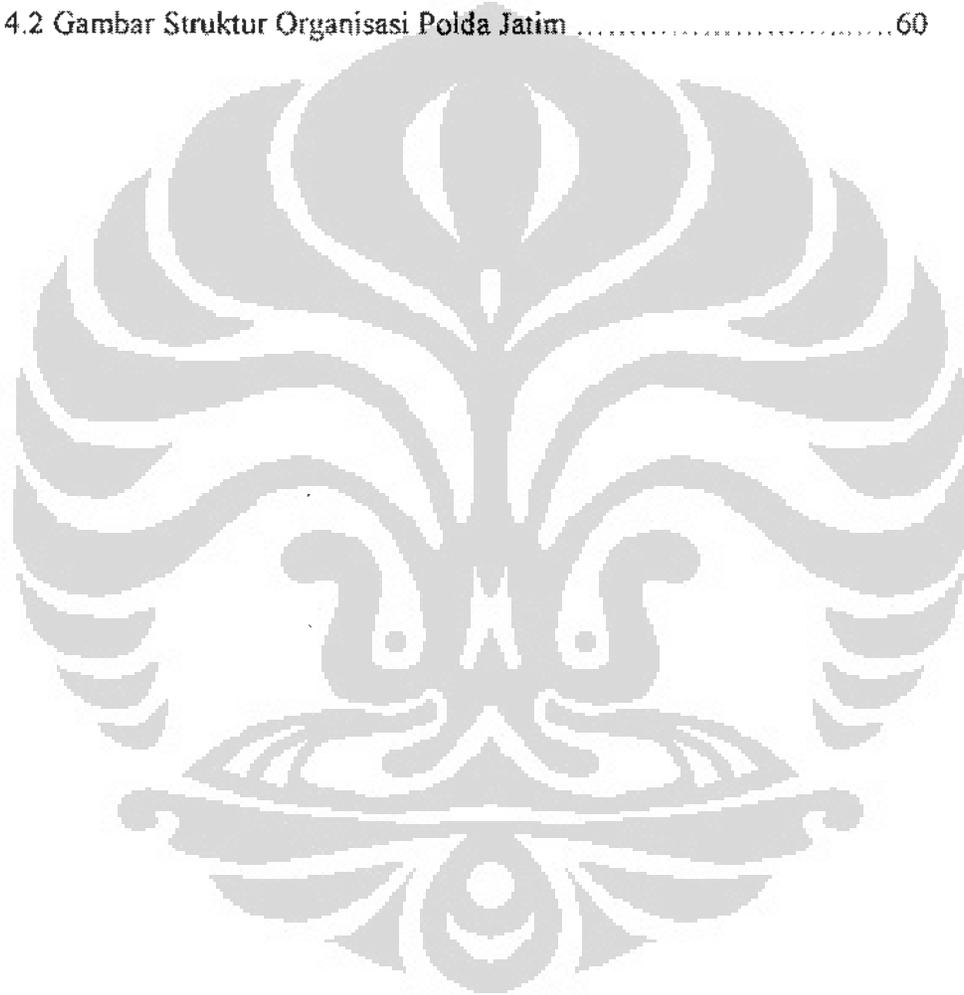
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Permasalahan.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	9
1.4. Alasan Pemilihan & Pembatasan Masalah.....	9
1.5. Signifikansi Penelitian.....	10
1.6. Sistematika Penulisan.....	11
2. KERANGKA KONSEPTUAL	
2.1. Negosiasi.....	12
2.1.1. Fungsi Komunikasi dalam Negosiasi	16
2.1.2. Negosiasi dalam Konteks Komunikasi Antar Pribadi	20
2.2. Strategi Negosiasi	26
2.2.1. Komunikasi Persuasif dalam Strategi Negosiasi dari Perspektif Karakteristik Sumber	30
2.2.2. Faktor Etos Komunikator dalam Strategi Negosiasi	35
2.3. Konflik	38
2.3.1. Peran Kepolisian dalam Mencegah Potensi Konflik	41
2.4. Kerangka Konseptual	46
3. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Pendekatan Penelitian	47
3.2. Sifat Penelitian	49
3.3. Teknik Pengumpulan Data	50
3.4. Unit Analisis	52
3.5. Pemilihan Informan	53
3.6. Desain Penelitian	54
3.7. Rencana Analisis Data	55
3.8. Keabsahan Data	56

4. HASIL DAN ANALISIS DATA	
4.1. Gambaran Umum Kepolisian Daerah Jawa Timur	57
4.1.1. Kedudukan, Tugas dan Fungsi	58
4.1.2. Susunan Organisasi	60
4.1.3. Satuan Kewilayahan Polda Jawa Timur	71
4.1.4. Visi dan Misi Polda Jawa Timur	72
4.2. Mengidentifikasi Potensi Konflik Dampak dari Permasalahan Lumpur Lapindo	74
4.3. Strategi Negosiasi Polda Jawa Timur Dalam Mengendalikan Eskalasi Konflik	85
4.3.1. Strategi Negosiasi Polda Jatim dengan Konteks Komunikasi Antar Pribadi	94
4.3.2. Strategi Negosiasi Polda Jatim dengan Konteks Komunikasi Persuasif (Faktor Negosiator)	100
4.3.3. Pencapaian Kondisi dan Situasi	104
5. KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI PENELITIAN	
5.1. Kesimpulan	110
5.2. Implikasi	113
5.2.1. Implikasi Teoritis	113
5.2.2. Implikasi Praktis	115
5.3. Rekomendasi Penelitian	115
5.3.1. Dunia Akademisi	115
5.3.2. Dunia Praktisi	116
DAFTAR REFERENSI	118

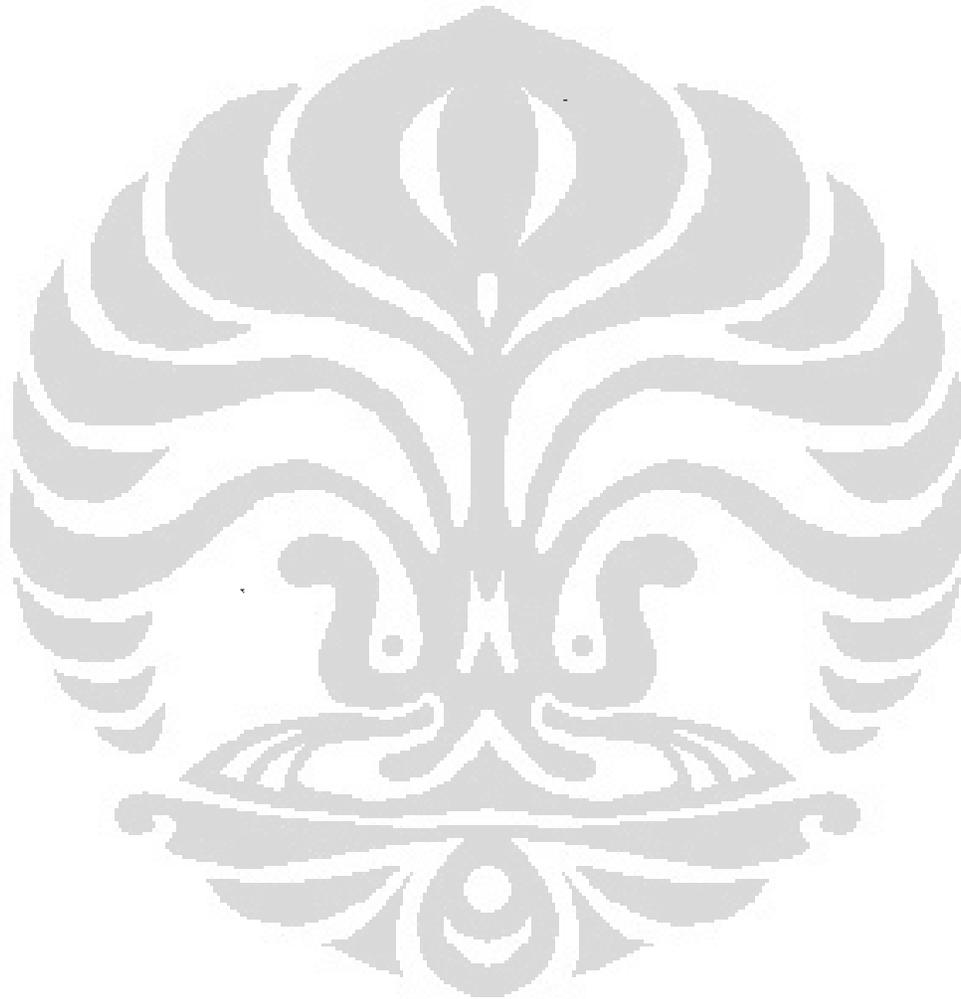
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kasus Lumpur Lapindo	4
Gambar 2.1 Model Komunikasi Negosiasi	18
Gambar 2.2 Eskalasi Konflik	39
Gambar 4.1 Logo Polda Jatim	57
Gambar 4.2 Gambar Struktur Organisasi Polda Jatim	60



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Strategi dalam Pemilihan Komunikator (Negosiator)	37
Tabel 4.1 Strategi dalam Pemilihan Komunikator (Negosiator) Kepolisian Daerah (Polda)	86

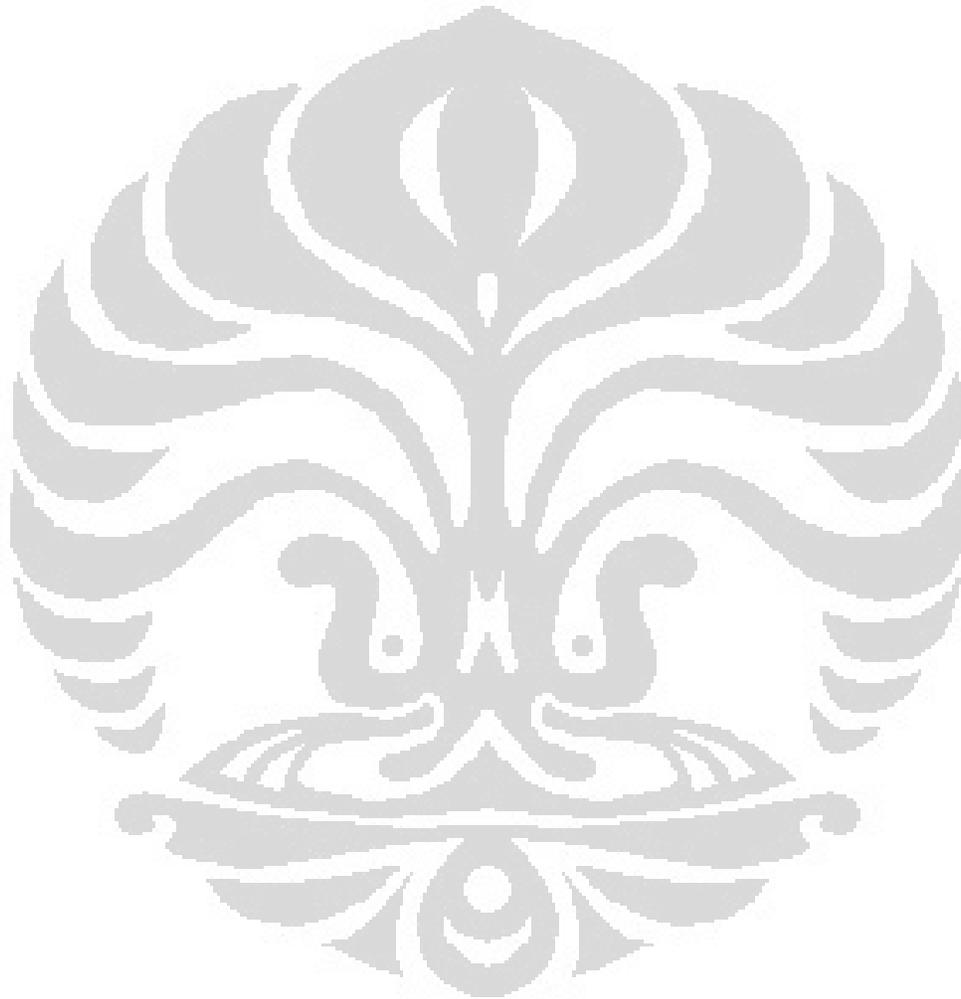


DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara Penelitian

Lampiran 2. Kliping Media Internet (www.republika.co.id)

Lampiran 3. Surat Keterangan Bukti Penelitian



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kepolisian Republik Indonesia (Polri) merupakan institusi yang menegakkan hukum serta menjaga keamanan dan ketertiban masyarakat. Sifatnya monopoli, artinya tidak boleh ada kelompok / institusi lain yang boleh memasuki wilayah wewenang Polri tersebut tanpa persetujuan. Jika dihadapkan pada suatu permasalahan yang lebih luas, seperti halnya masalah yang menyangkut hajat hidup orang banyak yang didalamnya bergulat berbagai macam faktor semisal faktor sosial, politik dan ekonomi, maka penanganan yang dilakukan oleh Polri pun berbanding lurus dengan yang terjadi di lapangan. Sifatnya lebih dinamis karena kenyataan yang dihadapi pun cenderung berubah – ubah.

Selama ini penanganan beberapa aksi massa yang dilakukan oleh Polri (Kepolisian Republik Indonesia) masih tidak sesuai dengan Visi dan Misi Polri sebagai aparat penegak hukum pengayom masyarakat. Hal ini tampak ketika tindakan represif lebih dikedepankan oleh para aparat Kepolisian di lapangan ketimbang penyelesaiannya secara persuasif.

Disatu sisi mereka berwenang menegakkan hukum disaat para pengunjung rasa dinilai sudah bertindak di luar batas kewajaran (menjurus anarkis), asalkan berdasar pada prosedur yang ditetapkan dan peraturan perundang – undangan yang berlaku. (Wira Bhakti ; Mei, 2005 : 29).

Di sisi lain Polisi dituntut untuk menjadi *civilian police* (Polisi Sipil), yaitu sosok Polisi yang memiliki gaya modern dan proaktif dalam melindungi dan mengayomi masyarakat, tidak menggunakan kekerasan, selalu memperhatikan dan menyerap aspirasi serta memahami permasalahan – permasalahan yang dihadapi masyarakat.

Polri mengalami perubahan paradigma sejalan dengan berhembusnya semangat reformasi yang menuntut perubahan di segala lini. Ini memunculkan sebuah harapan baru, yakni Polri dapat lebih mengedepankan aspek sipil dalam penyelenggaraan institusinya tanpa melenyapkan peran Polri sebagai aparat penegak hukum yang tegas dan berwibawa.

Hal ini sesuai dengan Visi Polri di era reformasi yaitu :

Terwujudnya Polri yang mampu menjadi pelindung, pengayom dan pelayan masyarakat yang selalu dekat dengan masyarakat, penegak hukum yang profesional dan proporsional yang menjunjung tinggi supremasi hukum dan hak asasi manusia serta pemeliharaan keamanan dan ketertiban masyarakat untuk mewujudkan keamanan dalam negeri dalam suatu kehidupan nasional yang demokratis dan masyarakat sejahtera. (POLRI Di Era Reformasi, 2004 : 4).

Serta mengemban Misi :

Memberikan perlindungan, pengayoman dan pelayanan kepada masyarakat (meliputi aspek *security, surety, safety and peace*) sehingga masyarakat terbebas dari segala gangguan baik fisik maupun psikis, memberikan bimbingan kepada masyarakat melalui upaya *pre - entif* dan *preventif* yang dapat meningkatkan kesadaran, kekuatan serta kepatuhan hukum masyarakat, menegakkan hukum secara profesional dan proporsional dengan menjunjung tinggi supremasi hukum dan hak azasi manusia, menuju kepada kepastian hukum dan rasa keadilan serta memelihara Kamtibmas dengan tetap memperhatikan norma / nilai yang berlaku dan tetap dalam bingkai Negara Kesatuan RI. (POLRI Di Era Reformasi, 2004 : 4).

Visi dan Misi Polri di atas berkembang menjadi sebuah tuntutan dalam masyarakat agar Polri mandiri, tidak militeristik, profesional, demokratis, bukan penguasa, bersifat melindungi dan mengayomi. Perubahan yang

terjadi pada tubuh Kepolisian sepatutnya bukan hanya pada struktur organisasi, sistem pendidikan, pelatihan serta pembinaan mental saja, melainkan juga aspek teknis Kepolisian, tercakup didalamnya prosedur penanganan terhadap permasalahan yang mengandung potensi konflik. Ketika ada tuntutan kepentingan dari suatu pihak, maka di situ rentan kemudian timbulnya gesekan – gesekan yang dapat berujung tindakan anarkis. Polri terdepan sebagai penjaga stabilitas keamanan bertanggungjawab penuh, sehingga ketika muncul keadaan – keadaan demikian tidak sampai terbentuk eskalasi konflik yang berujung pada *chaos*.

Konflik secara sosiologis diartikan sebagai suatu proses sosial antara dua orang atau lebih (bisa juga kelompok) dimana salah satu pihak berusaha menyingkirkan pihak lain dengan menghancurkannya atau membuatnya tidak berdaya. Konflik dilatarbelakangi oleh perbedaan ciri – ciri yang dibawa individu dalam suatu interaksi perbedaan – perbedaan tersebut. diantaranya adalah menyangkut ciri fisik, kepandaian, pengetahuan, adat istiadat, keyakinan, dan lain sebagainya. Dengan dibawasertanya ciri – ciri individual dalam interaksi sosial, konflik merupakan situasi yang wajar dalam setiap masyarakat dan tidak satu masyarakat pun yang tidak pernah mengalami konflik antar anggotanya atau dengan kelompok masyarakat lainnya, konflik hanya akan hilang bersamaan dengan hilangnya masyarakat itu sendiri. Konflik bertentangan dengan integrasi. Konflik dan integrasi berjalan sebagai sebuah siklus di masyarakat. Konflik yang terkontrol akan menghasilkan integrasi. Sebaliknya, integrasi yang tidak sempurna dapat menciptakan konflik.

Konflik pun dapat disebabkan oleh faktor dimana terganggunya hajat hidup seseorang ataupun kelompok, dimana hak – hak serta kebutuhan dasarnya terusik atau bahkan hilang terenggut. Dalam kasus yang akan dibahas dalam penelitian ini menggambarkan, dimana suatu masyarakat tengah bergejolak dikarenakan suatu faktor yang kemudian berpengaruh sangat besar kepada kehidupan mereka di saat ini dan yang akan datang. Faktor tersebut menciptakan suatu permasalahan dan permasalahan ini

terus meluas, yang dikhawatirkan suatu saat dapat memicu ledakan sosial. Ledakan yang dimaksud ialah akan ada saat dimana kemudian mereka menjadi masyarakat yang sangat frustrasi atas keadaan yang dihadapi, habis batas kesabaran, himpitan demi himpitan yang mendera dapat serta merta membentuk mereka menjadi suatu masyarakat atau kelompok yang mudah tersulut oleh provokasi – provokasi yang ada. Jika mereka terprovokasi dapat dikatakan konflik disana, tidak dapat terelakkan akan terjadi.

Banjir Lumpur Panas Sidoarjo atau Lumpur Lapindo atau Lumpur Sidoarjo adalah peristiwa menyemburnya lumpur panas di lokasi pengeboran PT. Lapindo Brantas di Desa Renokenongo, Kecamatan Porong, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur, sejak tanggal 27 Mei 2006 bersamaan dengan gempa berkekuatan 5,9 SR yang melanda Yogyakarta. Semburan lumpur panas selama beberapa bulan ini menyebabkan tergenangnya kawasan permukiman, pertanian, dan perindustrian di tiga kecamatan di sekitarnya, serta mempengaruhi aktivitas perekonomian di Jawa Timur. (www.wikipedia.com)



GAMBAR 1.1
KASUS LUMPUR LAPINDO

Lokasi semburan lumpur ini berada di Porong, yakni Kecamatan di bagian selatan Kabupaten Sidoarjo sekitar 12 km sebelah selatan kota

Sidoarjo. Kecamatan ini berbatasan dengan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan di sebelah selatan. Lokasi semburan hanya berjarak 150 – 500 meter dari sumur Banjar Panji – 1 (BJP – 1), yang merupakan sumur eksplorasi gas milik Lapindo Brantas sebagai operator blok Brantas. Oleh karena itu, hingga saat ini, semburan lumpur panas tersebut diduga diakibatkan aktivitas pengeboran yang dilakukan Lapindo Brantas di sumur tersebut. Pihak Lapindo Brantas sendiri punya dua teori soal asal semburan. Pertama, semburan lumpur berhubungan dengan kegiatan pengeboran. Kedua, semburan lumpur "kebetulan" terjadi bersamaan dengan pengeboran akibat sesuatu yang belum diketahui. Lokasi tersebut merupakan kawasan pemukiman dan di sekitarnya merupakan salah satu kawasan industri utama di Jawa Timur. Tak jauh dari lokasi semburan terdapat jalan tol Surabaya – Gempol, jalan raya Surabaya – Malang dan Surabaya – Pasuruan – Banyuwangi (jalur Pantura timur), serta jalur kereta api lintas timur Surabaya – Malang dan Surabaya – Banyuwangi. (www.wikipedia.com)

Dapat dilihat dampak negatif yang luar biasa ditimbulkan oleh bencana semburan lumpur ini. Puluhan ribu kepala keluarga menderita dengan terendahnya rumah dan harta benda mereka lainnya secara sia – sia. Jalur transportasi yang merupakan urat nadi perekonomian setempat terputus. Yang lebih mengkhawatirkan lagi ialah sampai kapan semburan lumpur tersebut akan berhenti total, tidak ada satu orang pun yang tahu. Bahkan para ahli geologi tidak bisa memprediksi hal tersebut.

Inilah yang kemudian menjadi cikal bakal terbentuknya konflik. Semakin runyam apabila penanganan potensi konflik yang dilakukan tidak efektif. Untuk mengetahui efektif apa tidaknya penanganan tersebut, sudah barang tentu pihak Kepolisianlah yang mempunyai wewenang khusus mengendalikan permasalahan semacam ini. Efektif jika dikatakan kemudian konflik tidak serta merta berkembang disana, dapat diredam. Ataupun bila sampai terjadi, itu hanyalah konflik dengan skala yang kecil tidak meluas hingga skala yang lebih besar.

Penerapan tindakan yang dilakukan oleh pihak Kepolisian dalam hal ini haruslah tindakan yang mengutamakan aspek humanis. Lebih mengedepankan nilai – nilai yang manusiawi, karena yang ditangani pun ialah masyarakat yang secara nyata sudah mengalami keterkikisan sosial sebagai bagian dari masyarakat yang eksistensinya sudah tergerus atau biasa disebut dehumanisasi. Bencana lumpur tersebut benar – benar menghantam sendi – sendi kehidupan mereka secara keseluruhan.

Kepolisian dalam hal ini sepatutnya mencrapkan tindakan yang berbasis kepada pendekatan secara persuasif. Pendekatan secara langsung kepada mereka dengan cara – cara membujuk atau mengajak agar integrasi disana dapat terjaga. Seperti yang diuraikan diatas, bahwasanya konflik berbanding lurus dengan integrasi. Konflik yang terkontrol dapat menyebabkan integrasi. Inilah yang harus dicapai oleh pihak Kepolisian, dalam hal ini Kepolisian Daerah Jawa Timur sebagai institusi penanggung jawab stabilitas keamanan Jawa Timur, untuk mengontrol atau mengendalikan potensi konflik yang ada di Porong, Sidoarjo.

1.2 Permasalahan

Permasalahannya ialah pendekatan persuasif seperti apa yang baik diterapkan. Menurut Kompol. Kuncara Yuniadi (Wira Bhakti ; Juli, 2004 : 34) :

Meski dilengkapi dengan senjata, bukan pertama – tama senjata itulah yang menjadi kekuatan dari seorang polisi. Senjata langkah terakhir yang harus diambil setelah langkah lain tak mampu menyelesaikan persoalan.

Komunikasi diperlukan sebagai langkah awal Kepolisian dalam menyelesaikan permasalahan ini. Konteksnya ialah negosiasi.

Menurut seorang pakar negosiasi, Arbono Lasmahadi sebagaimana dikutip Hariwijaya (2006), upaya negosiasi diperlukan manakala :

- *Tidak mempunyai pilihan lain yang lebih baik untuk menyelesaikan masalah yang kita hadapi atau mendapatkan sesuatu yang kita inginkan.*

Contoh : kasus semburan lumpur Lapindo. Masing – masing pihak bersikukuh dengan tuntutan, memiliki cara pandang tersendiri terhadap permasalahan lumpur ini. Dari sisi intelijen Kamtibmas Kepolisian, ini merupakan ancaman dan atau sumber konflik. Kepolisian tidak mempunyai pilihan lain untuk meredam sumber konflik di sana selain dengan pendekatan yang *soft*, tidak melanggar hak asasi para masyarakat korban lumpur.

Diharapkan ketika disinyalir adanya sumber konflik yang dapat membentuk eskalasi konflik, proses negosiasi dapat memotong di tahap awal atau di tengah – tengahnya supaya tidak mencapai tahapan klimaks, tahapan dimana konflik sudah terjadi, sehingga Kepolisian dapat serta merta mengkoordinir pada situasi yang tetap aman dan kondusif.

Berkorelasi dengan pendapat Colin Robinson (1993 : 30) tentang negosiasi :

Sarana untuk dapat meraih keuntungan sedekat mungkin dengan tujuan dengan menggunakan strategi, upaya, teknik dan argumentasi yang sesuai dengan hak, etika dan hukum yang berlaku.

Komunikasi komponen utama dalam bernegosiasi. Komunikasi yang efektif merupakan unsur esensial dalam negosiasi yang efektif. Sasaran dari kebanyakan negosiasi itu sendiri ialah mencapai suatu tujuan meliputi berbagai keterampilan negosiasi yang kreatif. Ini dapat dipahami ternyata perlu suatu strategi yang efektif untuk menjalankan proses negosiasi agar dapat meraih keberhasilan sesuai dengan tujuan awal. Strategi yang dimaksud yaitu strategi negosiasi. Penetapan strategi negosiasi tersebut ialah wujud dari keterampilan negosiasi yang kreatif.

Colin Robinson (1993 : 70) mengulas tentang strategi negosiasi :

Strategi ialah cara – cara atau metode dengan menggunakan sarana dan prasarana yang tersedia untuk mencapai tujuan. Strategi yang cermat sangat penting untuk mencapai pemahaman atas apa yang akan dinegosiasikan, menentukan teknik yang akan digunakan dan menetapkan target yang realistik.

Strategi negosiasi yang diterapkan oleh Kepolisian Daerah Jawa Timur (Polda Jatim) diharapkan dapat meredam pemicu – pemicu konflik di Porong Sidoarjo pada khususnya dan Jawa Timur secara keseluruhan. Polda Jatim berperan sebagai penjaga keamanan dan ketertiban masyarakat Jawa Timur, maka negosiasi yang dilakukan pun hanya bertujuan agar bagaimana segala kebijakan – kebijakan dan sikap yang diambil oleh pihak – pihak terkait, dapat bersinergi dengan visi misi Polda Jatim untuk menjaga stabilitas keamanan di sana.

Apabila melihat dari latar belakang penelitian ini, maka yang menjadi permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi negosiasi yang diterapkan Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam permasalahan lumpur Lapindo ini ?
2. Adakah faktor pendukung dan juga faktor penghalang dalam penerapan strategi negosiasi ini ?
3. Bagaimana pencapaian kondisi dan situasi dengan penggunaan strategi negosiasi tersebut ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehingga berdasarkan latar belakang masalah yang ada, tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui peranan strategi negosiasi Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam mencegah konflik skala besar, dampak kasus semburan lumpur Lapindo.

1.4 Alasan Pemilihan & Pembatasan Masalah

Penelitian ini berangkat dari kenyataan yang terjadi di lapangan. Sejak timbulnya permasalahan lumpur Lapindo hingga sekarang ini, konflik dengan skala besar yang sifatnya : anarkis, destruktif, menyebabkan kerusakan fasilitas umum serta jatuhnya korban jiwa. sama sekali belum pernah terjadi. Yang terjadi hanyalah riak – riak kecil seperti aksi demonstrasi yang memblokir jalan misalnya. Padahal jika dilihat, kondisi yang dialami oleh para korban lumpur di sana sangatlah memprihatinkan. Dengan kondisi seperti itu acapkali seseorang dapat bertindak diluar kewajaran. Ada faktor yang dapat menyebabkan masyarakat di sana dapat berbuat semacam itu. Dalam bab – bab selanjutnya akan dikemukakan secara jelas apa saja faktor – faktor tersebut. Inilah kemudian yang menjadi alasan peneliti untuk mengangkatnya sebagai tema penelitian. Peneliti mencermati bahwa, dengan tidak terjadinya konflik skala besar tersebut berarti ada upaya antisipasi berikut strategi yang baik yang diterapkan oleh pihak Kepolisian setempat terhadap permasalahan lumpur Lapindo ini, sehingga situasi keamanan di sana tetap dapat berjalan sesuai koridor hingga saat ini.

Untuk pembatasan masalah dalam penelitian ini yaitu, konflik yang dimaksud disini ialah belum terjadinya konflik dengan skala besar seperti yang dikemukakan di atas. Konflik skala kecil memang sudah terjadi di Porong Sidoarjo. Massa berdemonstrasi dengan cara menutup jalan.

melanggar batas aturan berdemonstrasi, bersitegang dengan aparat keamanan yang hendak menertibkan, namun itu semua dapat diselesaikan oleh pihak Kepolisian setempat dengan cara – cara yang baik sehingga tidak menimbulkan gesekan – gesekan yang dapat memperbesar permasalahan. Konflik skala besar-lah yang kemudian ditakutkan suatu saat akan terjadi. Untuk itu peneliti hanya membatasi kepada analisa yang fokus menjelaskan mengenai pengendalian potensi konflik skala besar. Konflik skala kecil hanya akan diceritakan sebagai gambaran awal saja. Untuk itu pemilihan informan dari pihak Kepolisian Daerah Jawa Timur pun akan disesuaikan dengan permasalahan tersebut. Akan dipilih informan yang memang berkompeten penuh terhadap pengendalian potensi konflik skala besar di Porong Sidoarjo.

1.5 Signifikansi Penelitian

Signifikansi atau manfaat dari penelitian ini ialah, *Pertama* manfaat akademis, yang memberi wawasan lain bagi mereka yang tertarik pada studi mengenai strategi negosiasi. Dengan cara ini mencoba memberikan alternatif wawasan bagi para akademisi komunikasi tentang strategi negosiasi yang dijalankan oleh sebuah institusi yang berwenang dalam menghadapi potensi konflik yang berkembang di suatu daerah. Penelitian tentang strategi negosiasi dalam menangani potensi konflik masih jarang dilakukan saat ini. Peneliti belum menemukan hal tersebut di kepustakaan. Kebanyakan penelitian yang ada tentang strategi – strategi komunikasi khusus dalam konteks lain, semisal strategi dan manajemen humas Polri oleh *Susaningtyas Nefo Handayani* (2003), strategi komunikasi persuasif program pembangunan dan pelestarian hutan oleh *Sarmati* (2005). Dan ada sebuah jurnal POLHUKAM tahun 2007 tentang Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik di Indonesia dilihat dari Aspek Politik, Hukum dan Keamanan, suatu tulisan yang diangkat oleh *Komjen Pol. Iman Haryatna*. Namun disitu hanya menjelaskan cara – cara

mengantisipasi potensi konflik secara umum, mulai dari *pre-emptif*, *preventif*, *represif* dan *rehabilitatif*, tidak mengupas secara mendalam mengenai pengendalian potensi konflik dengan pendekatan komunikasi (negosiasi). *Kedua*, manfaat praktis. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi institusi Kepolisian khususnya dan institusi / lembaga lain secara umum. Bilamana menghadapi permasalahan yang mengandung potensi konflik maka penanganan yang seperti apa yang sebaiknya diterapkan. Dan Polda Jatim telah memberikan salah satu contoh penanganan dengan penerapan strategi yang lebih *soft* serta *humanis* yang diharapkan dapat menjadi acuan bagi Polda -- Polda lain di Indonesia.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan tesis ini akan dituangkan dalam 5 (lima) bab :

- Bab I merupakan bab pendahuluan yang menguraikan latar belakang masalah, permasalahan penelitian, tujuan penelitian, signifikansi penelitian serta sistematika penulisan.
- Bab II merupakan bab kerangka konseptual yang menguraikan definisi, konsep dan teori yang relevan yang menjadi dasar pemikiran serta arah dalam melakukan penelitian. Dalam bab ini juga terdapat kajian literatur yang berkaitan dengan masalah, dan semuanya dituangkan dalam kerangka konseptual.
- Bab III merupakan bab metodologi penelitian yang menguraikan perspektif dan metodologi unit analisis, teknik pengumpulan data, serta rencana analisis data yang akan digunakan.
- Bab IV merupakan bab yang memuat hasil dan analisa data penelitian.
- Bab V merupakan bab penutup berupa kesimpulan, implikasi dan saran.

BAB 2 KERANGKA KONSEPTUAL

2.1 Negosiasi

Oxford Dictionary dalam Ludlow dan Panton (1996) mendefinisikan negosiasi sebagai pembicaraan dengan orang lain dengan maksud untuk mencapai kompromi atau kesepakatan. Sedang Jackman (2004) mendefinisikan negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua belah pihak atau lebih, yang pada mulanya memilih pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan.

Definisi negosiasi menurut Bill Scott (1999 : 26) :

“Negosiasi ialah teknik berkomunikasi untuk melakukan perundingan dengan tawar menawar menuju kesepakatan bersama”.

Negosiator adalah subyek yang melakukan negosiasi, dengan kemampuan:

1. Mempunyai kemampuan berkomunikasi.
2. Mempunyai mental yang tinggi (tidak mudah emosi, bersikap santun, sabar dan simpatik).
3. Mempunyai kemampuan pengamatan dan penggambaran.
4. Mempunyai pengetahuan ilmu komunikasi.
5. Menguasai teknik mengulur – ulur waktu.

Dengan kata lain negosiasi adalah kegiatan yang dilakukan untuk mencapai suatu keadaan yang dapat diterima kedua belah pihak. Negosiasi diperlukan ketika kepentingan seseorang atau suatu kelompok tergantung pada perbuatan orang atau kelompok lain yang juga memiliki kepentingan – kepentingan lain. Kepentingan kepentingan tersebut harus dicapai dengan jalan kerjasama.

Menurut Bill Scott (1999 : 84) dalam meningkatkan komunikasi selama negosiasi, ada empat macam langkah praktis yang harus diambil oleh para negosiator :

1. Menciptakan kondisi yang tepat.
2. Mengusahakan agar skala waktunya tepat.
3. Menyiapkan dan mengemukakan informasi secara efektif.
4. Mendengarkan secara efektif.

Untuk mencapai keberhasilan dalam proses komunikasi maka diperlukan teknik – teknik komunikasi yang mampu menciptakan kondisi yang saling menguntungkan, dimana kedua belah pihak yang saling berkomunikasi telah memperoleh kesepakatan atau konsensus. Kesepakatan terjadi apabila masing – masing pihak telah memiliki kesamaan dalam banyak hal, sehingga masing – masing pihak tersebut memperoleh kepuasan. Sedang keputusan yang diambil menjadi milik bersama

Esensi dari komunikasi yang efektif dalam pembicaraan antar pribadi ialah untuk memperoleh kesepakatan, misalnya dalam perundingan, yakni tercapainya kompromi diantara kedua belah pihak yang sedang melakukan pembicaraan. Perundingan dilakukan karena masing – masing pihak memiliki kepentingan yang berbeda. dimana kepentingan yang berbeda tersebut perlu dikompromikan. Oleh karena itu komunikasi yang efektif diperlukan manakala orang melakukan negosiasi.

Menurut Ludlow dan Panton (1996), negosiasi adalah pertemuan antara dua pihak dengan tujuan mencapai kesepakatan atas pokok – pokok masalah yang :

- Penting dalam pandangan kedua belah pihak.
- Dapat menimbulkan konflik diantara kedua belah pihak.
- Membutuhkan kerjasama kedua belah pihak untuk mencapainya.

Konsep dasar dari negosiasi adalah membangun hubungan yang akrab dengan menerapkan keterampilan komunikasi antarpribadi. Adapun prinsip dari komunikasi antarpribadi adalah penguasaan terhadap penguasaan komunikasi verbal dan non verbal.

Menurut Berlund (1970) seperti dikutip Liliweri (1994), bahwa situasi komunikasi antarpribadi mempertemukan manusia untuk berinteraksi dengan cara tatap muka secara langsung dan lisan, kemudian mengirim dan menerima pesan baik verbal maupun nonverbal.

Tujuan negosiasi menurut Bill Scott (1999 : 26) :

1. *Penyelidikan.* Untuk melihat di mana letak perhatian masing – masing pihak.
2. *Kreatif.* Bertujuan mengenali kemungkinan yang saling menguntungkan.
3. *Untuk menyampaikan atau menjelaskan keterangan yang telah diberikan.* Misalnya atas berbagai pertanyaan yang dulu sudah diajukan.
4. *Persetujuan dalam prinsip.*
5. *Persetujuan mengenai perincian khusus.*
6. *Mensahkan sebuah persetujuan yang sudah dirundingkan.*
7. *Meninjau kembali kemajuan dan perencanaan.*
8. *Menyelesaikan perselisihan.*

Negosiasi dilakukan untuk memperoleh persetujuan untuk menuju kesepakatan diantara kedua belah pihak yang sedang melakukan perundingan. Perundingan adalah pemecahan perselisihan pendapat dengan saling memberi dan menerima dalam konteks suatu hubungan tertentu. Ia mencakup berbagai gagasan dan informasi serta berusaha memperoleh hasil yang dapat diterima satu sama lain. Negosiator harus bisa mengendalikan interaksi untuk kepuasan kedua belah pihak. Tidak seorang pun merasa diabaikan atau satu pihak merasa lebih penting. Masing – masing pihak berkontribusi dalam keseluruhan komunikasi.

Negosiasi melalui lima tahapan (Bill Scott, 1999 : 36 - 37) :

1. Eksplorasi
2. Penawaran
3. Tawar – menawar
4. Penyelesaian
5. Pengesahan

Dalam tahap eksplorasi, kedua pihak berusaha memahami tuntutan masing - masing. Kemudian dalam tahap penawaran, salah satu pihak memberikan penawarannya atau menyampaikan permasalahan terlebih dahulu. Dilanjutkan dalam tahap tawar – menawar, berusaha melakukan negosiasi, mengarah pada keuntungan kedua pihak. Yang terpenting, seorang negosiator harus dapat melakukan tindakan – tindakan berupa proses tawar menawar untuk meraih tujuan atau kesepakatan yang bisa diterima. Disini seorang negosiator memerlukan keterampilan manajerial dalam berinteraksi, artinya sejauh mana negosiator mampu menempatkan diri pada peran dan atau kedudukan orang lain (empati atau kesetaraan). Dalam hubungan antarpribadi kesetaraan diperlukan sebagai upaya untuk mengeliminasi perbedaan masing – masing, sehingga kemungkinan kesepakatan akan dapat tercapai. Kemudian masing – masing mengakui bahwa persetujuan itu sudah di ambang pintu. Ini merupakan awal dari tahap penyelesaian. Sampai pada proses pengesahan, biasanya dalam bentuk tertulis dan seringkali dalam perincian hukum. David Oliver (2004) menyatakan bahwa perundingan hanya bisa berhasil bila kedua belah pihak seimbang atau setara serta adanya wewenang untuk menyetujui kesepakatan apa pun yang ingin diraih. Cara penanganan tahap – tahap negosiasi ini berbeda – beda dari satu negosiasi ke negosiasi lain. Seringkali tahapan itu tidak berurutan jelas. Namun untuk mendapatkan pengendalian yang efektif atas proses negosiasi itu, negosiator harus selalu menyadari adanya lima tahapan itu.

2.1.1 Fungsi Komunikasi dalam Negosiasi

Negosiasi yang berhasil tidak lepas dari proses komunikasi yang baik pula. Dalam konteks proses komunikasi, negosiator memiliki peran sebagai komunikator yang mengawali proses terjadinya komunikasi dalam negosiasi. Karena itu sebagai komunikator, negosiator harus dapat memahami komunikannya. John Mattack & Jons Ehrenborg (2004 : 15) mendefinisikan komunikator :

” Komunikator ialah petugas non – administrasi (*nonclerical workers*) didalam organisasi – organisasi komunikasi, orang – orang yang bekerja didalam memilih, menyusun dan merencanakan program – program, cerita – cerita dan pesan – pesan lainnya untuk akhirnya disebarkan ke khalayak.”

Dalam kaitan dengan institusi Kepolisian, negosiator berperan sebagai wakil yang ditugaskan untuk memilih, menyusun dan membicarakan *pesan* kepada komunikan yang biasa dilakukan dalam konteks tatap muka dengan tujuan untuk membangun kesepakatan diantara kedua belah pihak.

Permasalahan mengenai sesuatu hal yang dinegosiasikan akan mencapai kesepakatan apabila masing – masing pihak berada pada posisi *mutual understanding*. Negosiasi pada prinsipnya merupakan pertukaran informasi yang keberlangsungannya sangat dipengaruhi oleh masing – masing pihak yang terlibat.

Istijanto (2007 : 20) mengatakan :

” Negosiasi merupakan suatu proses yang melibatkan sedikitnya dua pihak dan setiap pihak melihat pihak lain memiliki sesuatu yang dibutuhkan. Setiap pihak bersedia menukarkan sesuatu yang dimilikinya dengan sesuatu yang dimiliki pihak lain.”

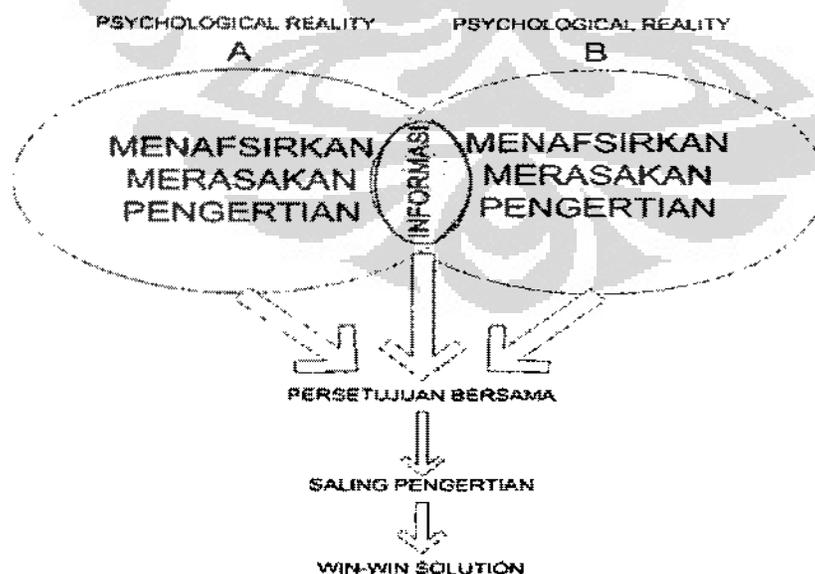
Komunikasi negosiasi memegang peranan penting bagi negosiator. Tanpa komunikasi, permasalahan yang dinegosiasikan tidak akan memperoleh pengertian bersama diantara kedua pihak yang sedang bernegosiasi. Dengan kata lain bahwa proses komunikasi dalam negosiasi merupakan proses yang *convergence*, artinya dimana dua orang atau lebih berpartisipasi dalam pertukaran informasi untuk mencapai saling pengertian terhadap masalah yang sedang dirundingkan, yakni untuk memperoleh *win – win solution*.

Model komunikasi negosiasi yang biasa dikembangkan pada umumnya tidak jauh berbeda. Model komunikasi negosiasi meliputi *sender* atau biasa disebut sumber (*source*). Pertama kali pesan komunikasi datang dari sumber. Menurut Istijanto (2007 : 20) :

"Dalam negosiasi, sumber berarti pihak yang ditugaskan oleh organisasi untuk merundingkan tentang suatu masalah tertentu kepada pihak lain atau klien."

Proses selanjutnya negosiator menentukan bagaimana cara merundingkan masalah tersebut agar bisa dipahami dan direspon oleh klien (komunikan) secara positif. termasuk disini kemampuan negosiator dalam merumuskan, menentukan dan mengembangkan pesan baik verbal maupun nonverbal. Dalam kaitan ini, ditentukan pula jenis komunikasi apa yang digunakan. Bila negosiator ingin mengungkapkan perasaan nonverbal di samping penggunaan lambang – lambang verbal, ia harus menggunakan jenis komunikasi tatap muka, karena negosiator dapat mengamati secara langsung reaksi komunikan yakni berupa ekspresi baik verbal maupun nonverbal. Reaksi komunikan tersebut disebut *feedback*. *Feed back* atau umpan balik merupakan komponen komunikasi yang paling penting untuk mengetahui tingkat penerimaan dan pemahaman khalayak terhadap pesan.

Menurut Tommy Suprpto (2006 : 39), keseluruhan pesan dan perancangan pesan sampai penentuan jenis media / komunikasi yang akan dipakai disebut proses *encoding*. Proses *encoding* ini juga disebut sebagai proses menerjemahkan tujuan – tujuan komunikasi negosiasi ke dalam bentuk pesan yang dapat dikirimkan ke komunikan (klien). Proses selanjutnya yaitu menyampaikan pesan melalui saluran antar pribadi. Jika pesan dirancang dalam bentuk verbal (dan juga nonverbal), maka pesan dikemas sedemikian rupa dalam bentuk lisan melalui komunikasi tatap muka. Dalam komunikasi tatap muka, masing – masing pihak yang terlibat harus mampu memberikan interpretasi, merasakan dan memberikan pengertian terhadap pesan yang dikirimkan dan diterima dalam proses pertukaran informasi. Melalui pertukaran informasi diharapkan masing – masing pihak dapat saling *mendekat* atau menyatu (*converge*) yang pada gilirannya akan mencapai saling pengertian satu sama lain. Model semacam ini sebagaimana digambarkan berikut ini :



GAMBAR 2.1
MODEL KOMUNIKASI NEGOSIASI

Berdasarkan gambar di atas, berikut penulis merumuskan ; Negosiasi akan berhasil dengan baik, apabila negosiator dapat menunjukkan kepiawaian dalam melakukan cara - cara berkomunikasi, sehingga menghasilkan umpan balik seperti yang direncanakan. Dalam negosiasi, pengertian bersama menjadi tujuan dalam proses komunikasi negosiasi. Negosiator membuat dan membagi informasi antara satu dengan yang lain (klien / komunikan), dengan tujuan memperoleh saling pengertian. Penulis mengambil contoh, negosiator berkeinginan untuk mendapatkan persetujuan bersama dengan klien terhadap suatu masalah yang sedang dirundingkan, misalnya permintaan kenaikan upah buruh pabrik sebesar 25 %. Negosiator sebagai wakil pengusaha pabrik hanya bersedia menaikkan upah sebesar 10 % saja mengingat kondisi keuangan perusahaan sedang mengalami krisis akibat resesi ekonomi global. belum memungkinkan untuk memenuhi tuntutan buruh tersebut. Informasi ini kemudian harus disampaikan kepada wakil buruh. Namun besaran kenaikan upah 10 % ini bukan merupakan harga mati dan perlu diselesaikan melalui perundingan. Di lain pihak tuntutan buruh yang meminta kenaikan upah berapa pun besarnya harus dapat dijadikan petunjuk bagi pengusaha bahwa memang ada ketidaknyamanan dengan penghasilan yang diterima buruh sekarang. yang suatu saatnya nanti mungkin akan memicu keresahan (benih - benih eskalasi konflik). Karena tuntutan buruh tersebut harus diinterpretasikan sebagai upaya buruh untuk meningkatkan kesejahteraannya - yang harus direspon oleh pengusaha - artinya pengusaha harus memiliki *rasa empati* yang mendalam. Jika ini dapat dipahami oleh pengusaha maka akan menimbulkan *pengertian yang mendalam* bahwa tuntutan kenaikan upah adalah suatu kewajiban yang harus direspons.

Proses *interpretasi, perasaan* dan *pengertian* ini menurut Tommy Suprpto (2006) ada pada area *psychological reality* dari pihak - pihak yang terlibat dalam proses komunikasi konvergensi.

Oleh karena itu, untuk meredam tuntutan kenaikan upah buruh sebesar 25 % itu, maka informasi tentang keadaan keuangan perusahaan harus disampaikan pula secara transparan kepada buruh, sehingga akan mempengaruhi gambaran *interpretasi* – nya dalam area *psychological reality* dari komunikan (klien). Dengan demikian, maka kesulitan keuangan perusahaan juga dapat dirasakan oleh buruh – sehingga buruh bisa saja akan menyetujui besaran kenaikan upah antara 15 – 20 % (dari tuntutan awal yang sebesar 25 %) sebagai alternatif jalan tengah bila diberikan pengusaha. Jika ini tercapai maka proses negosiasi telah mencapai tahap persetujuan bersama yang selanjutnya akan dapat menimbulkan pengertian bersama. Tahapan ini yang kemudian disebut oleh Tommy Suprpto (2006) sebagai *social reality* antar partisipan.

2.1.2 Negosiasi dalam Konteks Komunikasi Antar Pribadi

Seperti yang telah dipaparkan di atas, bahwa negosiasi pada prinsipnya ingin mencapai kesepakatan dan atau kesepakatan / konsensus dari pihak – pihak yang sedang melakukan perundingan. Negosiasi dilakukan karena ada perbedaan kepentingan diantara kedua pihak, sehingga perlu dilakukan melalui pendekatan antar pribadi. Artinya bagaimana kedua pihak berupaya menjadi pribadi – pribadi yang secara bersama – sama mampu mencapai kesepakatan bahwa masalah yang dirundingkan tersebut dapat diselesaikan dengan baik dan atau memperoleh kesepakatan *win – win*. Jika ini terjadi maka hasil dari proses komunikasi dalam negosiasi menjadi milik bersama. Hal inilah hal yang paling hakiki dalam proses negosiasi.

Negosiasi biasanya ditempatkan dalam konteks komunikasi antarpribadi, Verderber (1984) mengemukakan bahwa komunikasi antarpribadi merupakan suatu proses interaksi dan pembagian makna yang terkandung dalam gagasan – gagasan maupun perasaan.

Komunikasi antar pribadi yang dimaksud disini ialah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka, seperti yang dinyatakan R. Wayne Pace dalam Cangara (2000) :

“ Komunikasi antar pribadi adalah komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih dan adanya proses tatap muka.”

Dalam negosiasi terjadinya proses tatap muka antara negosiator dengan klien (komunikannya). Keduanya melakukan bentuk komunikasi antar pribadi sebagai bagian dari rangkaian proses komunikasi yang terjadi dalam negosiasi.

Cangara (2000 : 33) menjelaskan bahwa menurut sifatnya, komunikasi antar pribadi dapat dibedakan atas dua macam, yakni :

- *Komunikasi Diadik (Dyadic Communication)* ialah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang dalam situasi tatap muka dan dapat dilakukan dalam tiga bentuk, yakni percakapan, dialog, dan wawancara. Percakapan berlangsung dalam suasana yang bersahabat dan informal. Dialog berlangsung dalam situasi yang lebih intim, lebih dalam dan lebih personal. Wawancara sifatnya lebih serius, yakni adanya pihak yang dominan pada posisi bertanya dan yang lainnya pada posisi menjawab.
- *Komunikasi Kelompok Kecil (Small Group Communication)* ialah proses komunikasi yang berlangsung antara tiga orang atau lebih secara tatap muka, dimana anggota – anggotanya saling berinteraksi satu sama lain.

Melihat dua jenis komunikasi antar pribadi di atas serta disimpulkan berdasarkan penelitian, maka negosiasi antara negosiator Kepolisian dengan kliennya (komunikannya) dapat berupa keduanya. Ada disaat negosiator melakukan komunikasi diadik, dengan cara – cara percakapan ataupun berbentuk dialog didalam suatu kesempatan yang informal misalnya, dapat juga dalam bentuk

komunikasi kelompok kecil, dimana negosiasi terjadi dengan lebih dari dua orang dengan masing – masing pihak berinteraksi. Sejalan dengan penjelasan dari Cangara (2000 : 32) yang mengatakan komunikasi kelompok kecil oleh banyak kalangan dinilai sebagai tipe komunikasi antar pribadi karena :

1. Anggota – anggotanya terlibat dalam suatu proses komunikasi yang berlangsung secara tatap muka.
2. Pembicaraan berlangsung secara terpotong – potong dimana semua peserta bisa berbicara dalam kedudukan yang sama, dengan kata lain tidak ada pembicara tunggal yang mendominasi situasi.
3. Sumber dan penerima sulit diidentifikasi, dimana dalam situasi seperti ini semua anggota bisa berperan sebagai sumber dan juga penerima. Karena itu pengaruhnya bisa bermacam – macam.

Komunikasi antarpribadi sangat berperan dalam proses negosiasi. karena komunikasi antarpribadi, sebagaimana dikemukakan oleh Liliweri (1994) memiliki dua fungsi utama, yaitu :

- *Fungsi Sosial* : sebagai fungsi sosial, komunikasi antarpribadi mengembangkan hubungan timbal balik, sebab disini akan terjadi pertukaran informasi, dimana dalam proses negosiasi masing – masing pihak akan selalu berupaya memperoleh kesamaan dan kesetaraan, sehingga kesepakatan akan mudah tercapai.
- *Fungsi Pengambil Keputusan* : sebagai fungsi pengambil keputusan karena dalam prosesnya terjadi saling membagi informasi. Informasi merupakan kunci utama dalam pengambilan keputusan yang efektif. Dalam negosiasi menghendaki adanya sebuah keputusan yang mengarah pada persetujuan bersama.

Dua fungsi menurut Liliweri di atas diperkuat oleh teori dari Cangara mengenai fungsi komunikasi antar pribadi. Fungsi komunikasi antar pribadi (Cangara, 2000 : 62) ialah :

“Berusaha meningkatkan hubungan insani (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik – konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain.”

Berikut beberapa pemahaman dalam lingkup komunikasi antar pribadi yang bisa memberikan sumbangsih bagi proses negosiasi :

- **Mendengarkan Sambil Memahami**

Menurut Johnson (1981) dalam Supratiknya (1995 : 43), cara – caranya yaitu :

1. *Memberikan parafrase* atau *tanggapan penuh pemahaman* dalam mendengarkan. Cara ini tidak hanya bermanfaat mengkomunikasikan kesiediaan penerima untuk memahami pengirim tanpa memberikan penilaian atas pernyataan – pernyataannya, tetapi juga akan sangat menolongnya menangkap gagasan dan perasaan yang diungkapkan dari sudut pandangan pengirim.
2. *Pemahaman empatik*, yaitu mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang diungkapkan orang lain serta memahaminya dari sudut pandangan orang itu. ternyata juga sangat menolong bagi orang itu. Sebelum memberikan tanggapan, lebih dulu kita perlu memahami sudut pandangan lawan komunikasi kita. Hanya bila kita sudah sungguh – sungguh menangkap gagasan – gagasan dan perasaan – perasaannya, maka kita akan mampu memberikan tanggapan dengan penuh pemahaman atas masalah yang dikemukakannya.

- **Komunikasi Yang Efektif**

Komunikasi disebut efektif apabila penerima menginterpretasikan pesan yang diterimanya sebagaimana dimaksudkan oleh pengirim. Berikut faktor – faktor penting dalam menciptakan komunikasi yang efektif (Supratiknya, 1995) :

1. *Beberapa Sumber Kesalahfahaman Berkomunikasi*

menurut Johnson (1981) dalam Supratiknya (1995 : 34) :

- 1) Sumber – sumber hambatan yang bersifat emosional dan sosial kultural.
- 2) Si pendengar terlalu menghakimi si pembicara dalam memberikan penilaian.
- 3) Gagal menangkap maksud pembicaraan.
- 4) Tidak saling mempercayai.

2. *Mengirimkan Pesan Secara Efektif* menurut Johnson (1981) dalam Supratiknya (1995 : 35) :

- 1) Usahakan pesan – pesan yang dikirimkan mudah dipahami.
- 2) Pengirim harus memiliki kredibilitas di mata penerima.
- 3) Usahakan mendapatkan umpan balik secara optimal tentang pengaruh pesan itu dalam diri penerima. Harus memiliki kredibilitas dan terampil mengirimkan pesan.

- **Memahami Sudut Pandang Orang Lain**

Agar dapat menyampaikan pesan – pesan secara efektif, kita perlu memperhatikan sudut pandang lawan komunikasi kita. Menurut Supratiknya (1995 : 47), sebelum mengutarakan sesuatu kita harus memperhatikan :

- 1) Sudut pandang lawan komunikasi kita.
- 2) Apa yang telah diketahui oleh lawan komunikasi kita tentang hal yang akan kita ungkapkan itu.
- 3) Informasi lebih lanjut mana yang dibutuhkan dan diinginkan oleh lawan komunikasi kita tentang hal yang kita utarakan tersebut.

Untuk penerimaan pesan secara tepat, perlu mengetahui sudut pandang pengirim. Untuk itu perlu diperhatikan (Supratiknya, 1995 : 47) :

- 1) Sudut pandang si pengirim.
- 2) Makna pesan tersebut menurut sudut pandang si pengirim.

- **Intensi Dalam Menanggapi Orang Lain**

Menurut Johnson (1981) dalam Supratiknya (1995 : 71), ada lima macam intensi (sikap – sikap tertentu) penting yang sering mempengaruhi tanggapan kita terhadap orang lain :

- 1) *Tanggapan evaluatif.*

Cenderung menasihati dan memberikan penilaian, dimana itu mengkomunikasikan sikap evaluatif, korektif, sugestik atau moralistik. Nasihat dan penilaian pada umumnya justru menghalangi kita untuk membangun hubungan dengan orang lain.

- 2) *Tanggapan interpretatif.*

Cenderung menganalisis dan menafsirkan masalah yang dikemukakan oleh pengirim pesan. Pada umumnya kita tidak senang pada orang lain yang merasa lebih tahu tentang keadaan diri kita, melebihi diri kita sendiri. Kita lebih senang bila orang lain cukup menolong agar kita mampu berpikir sendiri tentang kesulitan kita dan cara untuk mengatasinya.

3) *Tanggapan suportif.*

Melalui tanggapan yang bersifat memberikan dukungan. Namun jangan diberikan secara tergesa – gesa karena dapat menimbulkan kesan bahwa kita meremehkan perasaan pengirim pesan.

4) *Tanggapan menyelidik.*

Dengan cara memberondong pertanyaan yang menimbulkan kesan bahwa penerima ingin tahu lebih banyak, ingin mengarahkan pengirim pesan pada kesimpulan tertentu yang dipikirkan oleh penerima pesan.

5) *Memahami.*

Tanggapan yang penuh pemahaman yang bersifat merefleksikan apa yang diungkapkan oleh pengirim pesan menunjukkan bahwa kita mempunyai intensi untuk memahami pikiran dan perasaannya.

Sangat penting untuk memahami lima jenis tanggapan di atas, sehingga dapat memilah – milah mana yang baik dan buruk beserta masing – masing dampaknya. Sehingga tahu mana yang harus dihindari, dan mana yang bermanfaat digunakan saat proses negosiasi berlangsung.

2.2 Strategi Negosiasi

Negosiasi merupakan seni dalam berkomunikasi. Negosiasi membutuhkan kesabaran, kejelian dan terkadang keberanian. Seorang negosiator harus dengan sabar mengikuti tahapan demi tahapan dari proses negosiasi. Para negosiator juga harus jeli dan teliti bersikap dan mengambil keputusan dalam bernegosiasi. Negosiator pun dituntut untuk berani mengambil sikap yang tegas bila proses negosiasi berlarut – larut dan menampakkan pertanda keluar dari arah negosiasi yang telah

disepakati sebelumnya. Karena itu, proses saling bermanuver acapkali dilakukan.

Sebelum bernegosiasi, biasanya masing – masing pihak merencanakan pola permainan negosiasi yang terlihat halus namun menjebak lawannya. Termasuk pendekatan, sikap, tujuan untuk setiap isu yang diangkat. Itulah yang biasa disebut *Strategi Negosiasi* (Colin Robinson, 1993).

Berikut urutan Strategi untuk bernegosiasi menurut Colin Robinson (1993 : 103) :

1. *Meninjau dan Memperbaharui.*

- Dengan meninjau kembali tujuan negosiasi yang telah didefinisikan sebelumnya.
- Lihat hasil temuan mengenai siapa lawan anda, pandangan mereka dan kemungkinan pendekatan yang mereka lakukan.
- Pahami keinginan lawan.
- Pertimbangkan hal – hal dalam daftar persiapan yang berpotensi bermasalah.

2. *SWOT.*

Berguna dalam mengevaluasi posisi negosiasi dan merupakan bagian yang penting dalam menciptakan suatu strategi. Dengan menganalisis :

- Kekuatan Anda.
- Kelemahan Anda.
- Kesempatan Anda.
- Ancaman Bagi Anda.

3. *Menetapkan Pilihan.*

- Tidak mencapai kesimpulan apa pun.
- Untuk mencapai persetujuan dalam isi negosiasi tersebut.
- Untuk mencapai persetujuan dari hal – hal yang diseleksi saja.
- Untuk menyimpulkan persetujuan dari poin – poin lainnya yang berkaitan.

4. *Penentuan Tempat (Di Tempat Sendiri atau Di Tempat Lain?).*

5. *Rangkaian Aktivitas.*

Langkah – langkah yang harus digunakan sebagai berikut :

- a. Mengenali permasalahan pokok yang didiskusikan.
- b. Mengenali permasalahan di mana persetujuan sepenuhnya atau sebagian harus dicapai.
- c. Mengenali permasalahan dimana perdebatan mengenai hal itu dapat merugikan anda. Mengklasifikasikan derajat kerugian tersebut.

6. *Mengenali Teknik – teknik yang Tepat.*

Langkah akhir dalam strategi adalah memilih teknik yang akan digunakan dan mengenali kapan saat yang tepat menggunakannya.

Pemilihan teknik yang tepat memerlukan pemahaman topik yang akan dinegosiasikan dan gambaran yang jelas mengenai tujuan – tujuannya.

Meninjau dan memperbaharui ialah dengan meninjau kembali tujuan negosiasi yang telah didefinisikan. Apakah tujuan tersebut realistis berkenaan dengan segala hal yang telah dipelajari, apakah negosiator mengerti mengapa memilih tujuan tersebut, apakah tujuan tersebut dijelaskan dengan cukup rinci. Kemudian dengan melihat hasil temuan, siapa subyek komunikasi dan pendekatan – pendekatan seperti apa yang biasanya mereka lakukan dalam negosiasi. Setelah itu negosiator dapat memahami keinginan pihak tersebut. Terakhir, pertimbangkan hal – hal dalam daftar persiapan negosiasi yang berpotensi bermasalah, apakah ada yang perlu direvisi ulang, mungkin negosiator ingin mengubah pandangannya terhadap apa yang dapat dinegosiasikan, seperti ada poin -- poin penting yang baru dirasa perlu dinegosiasikan, dan lain sebagainya.

SWOT sebagai dasar acuan negosiator untuk menilai ke dalam, dari sisi kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman – ancaman. *Menetapkan pilihan.* berdasarkan poin yang ditawarkan di atas, negosiator dapat memilihnya, disesuaikan dengan unsur kepentingan mereka dalam

negosiasi. *Perencanaan tempat* dan waktu sudah dipertimbangkan dari aspek kenyamanan bernegosiasi. *Rangkaian aktivitas* menuntun negosiator untuk memudahkan jalannya negosiasi, dengan sedikitnya resiko yang harus dihadapi. Pertama, negosiator harus mengenali pokok permasalahan yang dinegosiasikan. Kedua, apakah ingin dicapai semua pokok dalam negosiasi ataukah hanya sebagian saja. Ketiga dapat meraba bagian – bagian mana dalam negosiasi yang dapat merugikan pihaknya sendiri.

Persiapan telah dilakukan dan strategi dirumuskan. Terakhir yang sangat penting ialah negosiator harus *mengenali teknik – teknik yang tepat* untuk bernegosiasi. Untuk itu diperlukan pemahaman serta penguasaan topik yang dinegosiasikan.

Setiap orang yang terlibat di dalam kegiatan negosiasi menginginkan prosesnya berjalan lancar dan mencapai keberhasilan. Ludlow & Panton (1996) mengatakan untuk keberhasilan negosiasi memerlukan persiapan yang efektif. Pada tahap persiapan diusahakan untuk memahami dengan jelas hal – hal yang berpotensi konflik. Kerjasama dan kompromi dapat digunakan untuk mencapai persetujuan. Jika ini tidak dilakukan, ruang gerak untuk proses negosiasi akan semakin terbatas dan membuat situasi masing – masing menjadi terpojokkan dan akan menimbulkan ketidaknyamanan. Hal ini akan menimbulkan sikap – sikap yang negatif yang berkembang menjadi antipati terhadap kerjasama atau bahkan menolak untuk mencapai kesepakatan karena argumentasi atau perasaan pihak lain kurang dipertimbangkan.

Kegagalan dalam mencapai kesepakatan tersebut karena kurang mempertimbangkan kekuatan (*power*) dari kedua pihak. Sejauh mana kekuatan tersebut dapat berpengaruh terhadap hasil negosiasi. Situasi – situasi semacam itu sebagian besar terjadi karena pihak – pihak yang bernegosiasi bersikeras menyatakan dan mempertahankan posisi mereka. Jelas dalam situasi demikian negosiasi sama sekali tidak akan mencapai kemajuan.

Untuk menciptakan suasana yang tepat dalam bernegosiasi, agar suasana negosiasi tersebut berpengaruh besar terhadap perkembangan kearah hasil – hasil positif, maka strategi yang paling tepat adalah yang efektif diterapkan dalam konteks situasi negosiasi yang sedang berlangsung. Sedang konteks tersebut berkaitan dengan penciptaan suasana yang kondusif.

Strategi diperlukan dalam bernegosiasi bila antara lain (Barnes, 2004) :

- Ingin mengubah harapan pihak lain.
- Ingin memperoleh informasi dari mereka.
- Ingin meningkatkan posisi tawar.

Dalam kaitan dengan strategi tersebut, maka hal yang tak kalah pentingnya adalah bagaimana mampu menciptakan suasana negosiasi yang kondusif untuk mendukung strategi yang diterapkan. Maka perlu mendesain suasana berunding sedemikian rupa, sehingga konteks untuk membangun hubungan yang lebih baik sebagaimana dikemukakan Barnes (2004) akan lebih mudah tercipta.

2.2.1 Komunikasi Persuasif dalam Strategi Negosiasi dari Perspektif

Karakteristik Sumber

Sebagaimana dikemukakan diatas bahwa negosiasi adalah kegiatan pertemuan tatap muka antarpribadi guna menyelesaikan perselisihan tentang suatu masalah tertentu untuk mencapai kesepakatan bersama. Dalam negosiasi, kita akan menggunakan prinsip – prinsip komunikasi efektif, tujuannya adalah agar ide dan atau gagasan kita dapat diterima oleh pihak lawan. Severin dan Tankard (2005) mengemukakan, persuasi didefinisikan sebagai *perubahan sikap akibat paparan informasi dari orang lain*. Dalam negosiasi kita harus memiliki keterampilan berkomunikasi secara persuasif dengan pihak lawan agar mereka mau mengubah sikap.

Kathleen K. Reardon (1987) menyebut komunikasi persuasif dengan persuasi antar pribadi, yang digambarkannya sebagai suatu aspek dari komunikasi antar pribadi yang mempunyai bentuk khusus, yaitu : tujuannya sekurang – kurangnya salah satu komunikator merubah pikiran, perasaan, atau perilaku komunikator yang lain. Untuk mengubah perilaku dan sikap komunikan agar mengikuti keinginan komunikator, maka komunikasi yang persuasif memerlukan kesungguhan sumber (komunikator).

Bettinghaus (1968 : 13) mengemukakan situasi komunikasi yang persuasif harus melibatkan suatu usaha yang sadar oleh individu untuk mengubah sikap yang menimbulkan perubahan opini, persepsi, tindakan, keyakinan, perilaku individu lain atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan. Hovland dan Janis dalam Bettinghaus (1968 : 17) mengemukakan persuasi dihubungkan dengan perubahan pada sikap, keyakinan dan perilaku. Upaya komunikasi yang persuasif tergantung pada Sumber, Pesan, dan Media komunikasi yang digunakan.

Dalam kaitan dengan strategi negosiasi, seorang komunikator dalam sebuah negosiasi sejatinya melakukan pendekatan komunikasi persuasif. Kita sering mendengar bahwasanya saat ini Kepolisian berusaha bersikap persuasif dan menjauhi sikap represif dalam menghadapi segala permasalahan di masyarakat luas. Begitu juga dalam penerapan strategi negosiasi. Dalam strategi tersebut terurai bagaimana seorang komunikator dapat mempengaruhi pikiran, perasaan dan tindakan komunikan, sehingga diharapkan dapat tercapai apa yang menjadi tujuan akhir dari seorang komunikator dalam sebuah negosiasi. Dalam tulisan ini, konteks persuasi yang digunakan adalah konteks persuasi antar pribadi.

Herbert W. Simons (1976 : 19 – 21) memberi pengertian persuasi adalah komunikasi manusia yang dibuat untuk mempengaruhi orang lain dengan merubah kepercayaan – kepercayaan, nilai – nilai atau sikap – sikap mereka. Saluran untuk komunikasi persuasi berbeda

bagi setiap orang. Bagi beberapa orang penggunaan media tertentu dapat merupakan faktor penting dalam menentukan pilihan. Media yang tersedia dalam masyarakat begitu mudah dan banyak pilihan, mulai dari media komunikasi interpersonal sampai dengan media massa yang lebih luas jangkauannya.

Persuasi menurut Herbert W. Simons (1976) adalah suatu tindakan manipulasi, tetapi dia juga meninggalkan penerima dengan persepsi pilihan. Persuasi ditujukan pada memodifikasi tidak hanya perilaku lahir, tetapi juga kepercayaan – kepercayaan, nilai – nilai dan atau perilaku. Kepercayaan, nilai dan perilaku adalah tersembunyi, “di dalam kepala” fenomena yang keberadaannya hanya bisa diduga oleh orang luar. Kita bisa mengatakan bahwa perilaku, kepercayaan, adalah pendapat tentang apa yang benar atau mungkin, nilai adalah pernyataan yang abstrak tentang apa itu moral, apa itu penting, tentang apa itu cantik, dan lain sebagainya. Ketika kedua hal tersebut, yaitu kepercayaan dan nilai – nilai telah berubah, maka sikap kita tentu juga akan berubah, dan perubahan sikap tersebut akan berakibat pada perubahan dalam bertindak, dan semua itu merupakan tujuan dari komunikasi persuasi.

Komunikasi persuasif pada intinya sama dengan komunikasi pada umumnya. Hal yang membedakan keduanya adalah terletak pada maksud atau tujuan dari komunikator yang melakukan komunikasi. Bila pada komunikasi umum, tujuan berkomunikasi adalah untuk memberikan informasi melalui pesan yang disampaikan, maka pada komunikasi persuasif tujuan berkomunikasi adalah untuk mempengaruhi sikap bahkan perilaku penerima yang menjadi sasaran komunikasinya.

Sebagaimana halnya komunikasi biasa, komunikasi persuasif memiliki empat elemen : *Sumber (Source)*, *Pesan (Message)*, *Media (Channel)* dan *Penerima (Receiver)*. Dalam penelitian ini hanya difokuskan kepada *Sumber (Source)* nya, bagaimana seorang *Sumber* memegang peranan dalam sebuah negosiasi. Keberhasilan proses

komunikasi persuasif tidak bisa terlepas dari keberhasilan komunikatornya dalam menyampaikan pesan dan meyakinkan komunikan tentang pentingnya pesan yang ia sampaikan.

- **Karakteristik Sumber**

Yang dimaksud dengan sumber dalam penelitian ini adalah seorang negosiator. Dan Nimmo (1978 : 106) mengatakan bahwa ada beberapa hal yang harus dimiliki oleh sumber atau komunikator, supaya komunikasi itu menjadi semakin persuasif, yaitu :

- a. *Status Komunikator :*

Setiap orang memainkan beberapa peranan dengan menempati bermacam – macam posisi seperti sebagai seorang murid, guru, jurnalis dan lain – lain. Setiap peranan membawa status atau prestise. Secara umum semakin tinggi status dari posisi dan peranan yang khusus, maka semakin persuasif komunikator yang menempati posisi itu. Yang dikatakan sumber dalam negosiasi ini sebenarnya terdiri dari dua orang, dari pihak Polda Jatim dan Pihak Terkait. Karena negosiasi sifatnya *two way communication* (dua arah). Namun dalam penelitian ini hanya menganalisa dari satu pihak saja. pihak Polda Jatim.

- b. *Kredibilitas Komunikator*

Sumber atau komunikator dari komunikasi persuasif menurut Hovland dan koleganya dalam Petty dan Cacioppo (1996 : 61) bisa seseorang, kelompok atau institusi dan lain – lain. Agar supaya suatu percakapan seseorang bisa berpengaruh terhadap komunikan yang mendengarkannya, maka diperlukan kredibilitas dari sumber tersebut, dan berdasarkan penelitian semakin tinggi kredibilitas sumber, maka semakin persuasif komunikasi tersebut.

Carl Hovland dan koleganya dalam buku Milburn (1991 : 106 – 110) mengemukakan bahwa sumber atau komunikator yang kredibel itu adalah yang memiliki *keahlian (expertise)* dan *dapat dipercaya (trustworthiness)*. Semakin tinggi keahlian seorang komunikator, maka semakin tinggi perubahan sikap subjek, karena sumber yang tinggi keahliannya bisa lebih persuasif dari yang mempunyai keahlian rendah. Sumber yang dapat dipercaya merupakan aspek penting yang kedua dari kredibilitas sumber yang mempengaruhi kepersuasifan dari pesan yang diberikan sumber. Kemudian Carl Hovland dan koleganya dalam buku Milburn (1991 : 106 – 110) menambahkan *maksud mempersuasi dan keatraktifan fisik dan model presentasi* juga menjadi karakteristik sumber atau komunikator. Jika orang dirasakan tidak mencoba untuk mempersuasi seseorang, orang itu akan terlihat jujur dan dapat dipercaya, artinya komunikasi itu akan persuasif, tetapi kalau orang dirasakan mencoba mempersuasi orang lain, maka komunikasi itu tidak akan persuasif.

Dan Nimmo (1978 : 106) beranggapan bahwa komunikator yang memiliki keahlian, kemampuan, dapat dipercaya, dan berwibawa dianggap kredibel. Semakin tinggi kredibilitas komunikator, maka semakin persuasif komunikasi tersebut.

Tiga komponen perilaku yang merupakan alat dalam menciptakan suatu keberadaan yang menyenangkan menurut McCrokey, Jensen & Valencia (1973) dalam Lewicki, dkk (2003), yaitu:

1. Composure (Ketenangan / Kesabaran)
2. Sociability (Keramahan)
3. Extroversion (Terbuka)

Seseorang yang kelihatan ragu – ragu, cemas, tak pasti ketika memberikan informasi tidak semeyakinkan orang yang tenang, percaya diri, dan menyenangkan. Seseorang yang bersahabat,

terbuka lebih mudah untuk berbicara dari pada orang yang tidak ramah, kasar, dan sombong. Seseorang dengan gaya vokal yang dinamis dan cara penyampaian yang kuat sering lebih persuasif dari pada yang tidak menggunakan atribut ini. *Trustworthiness* dan *qualifications* adalah karakter yang lebih powerful dalam menentukan persepsi kita tentang kredibilitas orang lain daripada *self – presentation* nya, tetapi semuanya memainkan peranan yang signifikan.

2.2.2 Faktor Etos Komunikator dalam Strategi Negosiasi

Selayaknya sebagai komunikator, negosiator harus memahami etos komunikator yakni memiliki kepercayaan pada komunikator (*source credibility*) dan daya tarik komunikator (*source attractiveness*). Kedua komponen komunikator itu merupakan faktor yang menentukan keberhasilan komunikasi. Berikut 2 (dua) dimensi menurut Tommy Suprpto (2006 : 54) :

1. Dimensi Kredibilitas

Kepercayaan kepada komunikator ditentukan oleh keahliannya dan bisa tidaknya ia dipercaya. Komunikator mempunyai etos tinggi, jika ia mempunyai kemampuan tinggi dalam persuasif. Adapun jenis kemampuan untuk mengungkapkan ide dan atau gagasan yaitu, *etos*, *pathos* dan *logos*.

Etos, meliputi kecakapan, percaya diri, mengetahui fakta dan berbicara jelas (*intelligence*), karakter yang baik, jujur dan adil serta memiliki reputasi yang baik (*karakter*), dan memiliki kemauan yang baik dan pernyataan yang pasti (*goodwill*)

Pathos, meliputi kemampuan membuat komunikan merasa sejuk, mencintai, dan membangkitkan kepercayaan diri serta membangun semangat.

Logos, meliputi kemampuan menyampaikan informasi, menampilkan gaya bicara yang menyenangkan dan kemampuan berbicara efektif.

2. Dimensi Daya Tarik

Daya tarik merupakan sesuatu yang sangat manusiawi. Tidak dapat dipungkiri khalayak akan sangat tertarik kepada komunikator, karena memiliki kesamaan suku atau agama, atau juga tertarik karena memiliki hobi yang sama dan penampilan cara berpakaian dan asesoris yang menawan. Daya tarik komunikator akan berpengaruh pada proses komunikasi. Oleh karena itu, seperti yang disampaikan Schramm (dalam Ardiyanto dan Erdinaya, 2004) mengatakan bahwa apabila kita berkomunikasi, kita sedang mengusahakan kesamaan antara komunikator dengan komunikan dengan tujuan membangun daya tarik dan simpatik. Yang dimaksud dengan kesamaan ini, adalah kesamaan *sosiologis*, *psikologis* dan *fisik*. Kesamaan sosiologis, yakni komunikan hanya tertarik kepada komunikator karena mereka mempunyai status sosial yang sama dengannya. Misalnya dalam sebuah negosiasi bisnis, jika lawan negosiasi adalah setingkat *general manager*, maka sebaiknya harus menyediakan pula negosiator setingkat *general manager* pula.

Berkorelasi dengan perspektif Teori Sosiometrik oleh J.L. Moreno (Goldberg & Larson, 1985 : 55) :

” Individu dalam kelompok yang merasa mempunyai ketertarikan satu sama lain akan lebih banyak melakukan tindak komunikasi. Sebaliknya individu yang saling

bertentangan (tidak mempunyai ketertarikan antar pribadi) hanya sedikit atau kurang dalam melaksanakan tindak komunikasi”.

Dengan menggunakan teori ini kita dapat mengukur dan menentukan bagaimana sebuah komunikasi mempunyai keterpaduan dan produktif.

Hal di atas terkait dengan salah satu unsur pokok dalam pola negosiasi menurut Bill Scott (1999 : 109) : “...Menciptakan iklim yang ramah, mantap dan penuh kerjasama.”

Berikut tabel Strategi dalam pemilihan komunikator (negosiator) serta perannya dalam suatu kelompok, atau organisasi, menurut Bill Scott (1999 : 122) :

TABEL 2.1
STRATEGI DALAM PEMILIHAN KOMUNIKATOR (NEGOSIATOR)

LEVEL	PELAKSANA NEGOSIASI	PENCAPAIAN
ATAS	<u>TOP LEVEL</u>	<u>STRATEGIS</u>
MIDDLE	<u>LEVEL MENENGAH</u>	<u>TAKTIS</u>
BAWAH	<u>LEVEL BAWAH</u>	<u>TEKNIS</u>

2.3 Konflik

Menurut Barbara Sallert (1976) mendefinisikan konflik sebagai benturan struktur dalam masyarakat yang dinamis, antara struktur yang dominan dan struktur yang minimal. Motifnya adalah penguasaan sumber daya dalam masyarakat, baik sumber daya politik maupun ekonomi. Schermerhon, Hunt dan Osborn dalam Barbara Sallert (1976) menyatakan, konflik terjadi saat muncul ketidaksepakatan dalam *setting sosial* yang dapat ditandai dengan friksi emosional antara individu atau kelompok.

Kemudian Johan Galtung (1999), mendekati definisi konflik dalam *perspektif resolutif*, menurutnya konflik segala sesuatu yang menyebabkan orang terhalang untuk mengaktualisasikan potensi diri secara wajar. Penghalang yang dimaksud adalah sesuatu yang sebenarnya bisa dihindarkan. Atau, konflik itu dapat dihindarkan atau penghalangnya yang disingkirkan.

Unsur – unsur konflik antara lain :

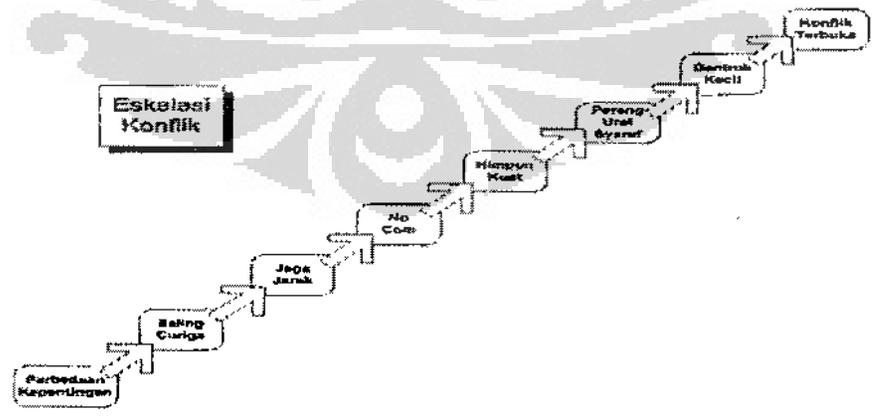
- a. Ada dua pihak atau lebih yang terlibat, jadi ada interaksi antara mereka yang terlibat tersebut.
- b. Ada tujuan yang menjadikan sasaran konflik. tujuan itulah yang menjadi sumber konflik.
- c. Ada perbedaan pikiran, perasaan dan tindakan diantara pihak – pihak yang terlibat konflik dalam rangka mencapai tujuan / sasaran konflik.
- d. Ada situasi konflik antar kedua belah pihak yang bertentangan, ini meliputi situasi antar pribadi, antar kelompok maupun organisasi.

Sedangkan Daniel Webster dalam Pickering (2001) sebagaimana dikutip Partao (2006) mendefinisikan konflik sebagai :

1. Persaingan atau pertentangan antara pihak – pihak yang tidak cocok satu sama lain.
2. Keadaan atau perilaku yang bertentangan (misalnya, pertentangan pendapat, kepentingan, atau pertentangan antar individu).

3. Perselisihan / persetujuan akibat kebutuhan, dorongan, keinginan, atau tuntutan yang bertentangan.

Dalam kasus yang diangkat dalam penelitian ini sebetulnya belum mengarah pada konflik secara akut (konflik skala besar) dimana masyarakat di Porong bertindak *destruktif*. Itu belum terjadi. Namun bisa saja terjadi cepat atau lambat, karena banyak faktor pemicunya yang sudah terdeteksi. Definisi – definisi di atas memberikan gambaran bagaimana konflik itu secara garis besarnya. Dalam tragedi semburan lumpur Lapindo sudah terjadi konflik skala kecil, misalnya seperti warga bentrok dengan aparat karena warga menutup akses jalan, namun sampai saat ini belum terjadi suatu konflik skala besar yang bersifat destruktif (merusak), menyebabkan keadaan menjadi *chaos*, massa anarkis, serta jatuhnya banyak korban jiwa. Hal inilah yang ditakutkan terjadi. Dan hal ini jugalah yang harus diwaspadai serta dicegah oleh pihak Kepolisian dengan bagaimana meresolusi benih – benih konflik tersebut. Seperti yang sudah dipaparkan dalam halaman – halaman sebelumnya, benih – benih atau sumber konflik di Porong Sidoarjo akan serta merta membentuk *Eskalasi Konflik*.



GAMBAR 2.2
ESKALASI KONFLIK

Sumber : Diana Francis, 2006

Ada beberapa metode mencegah terjadinya konflik. Jackman (2004) mengatakan ada 2 (dua) mencegah konflik, yaitu :

1. *Komunikasi Terbuka*

Melalui komunikasi terbuka dan mempersiapkan kondisi tertentu yang membantu orang lain berkomunikasi bisa menjadi faktor penentu dalam menghindari konflik.

2. *Mengenali Kebutuhan & Kekhawatiran*

Dengan cara melihat dan mengamati reaksi lawan. Apabila lawan terlihat tegang dan tidak sesuai dengan yang diharapkan, bercobalah untuk berempati dan bersimpati.

Kedua hal di atas tercakup dalam nilai – nilai negosiasi. Dalam bernegosiasi melakukan komunikasi secara terbuka, serta dengan sikap empati dan simpati yang perlu dikedepankan sebagai pembuka jalan menuju hasil akhir negosiasi yang efektif.

Konflik dapat timbul apabila muncul suatu pemahaman yang tidak sejalan diantara beberapa pihak. Selain itu dapat timbul sebagai akibat adanya pertentangan kepentingan dan tujuan antara individu atau kelompok. Karena itu, konflik merupakan suatu kenyataan yang tidak terhindarkan jika pihak – pihak yang bertentangan tidak memiliki pemahaman yang sejalan. Dalam kehidupan manusia, konflik adalah suatu yang biasa terjadi. Akan tetapi konflik berdarah dan bersifat komunal serta menimbulkan banyak korban adalah suatu yang tidak biasa dan sangat merugikan kita semua.

Berkaitan dengan sumber terjadinya konflik, Simon dan Deka Ibrahim (2002), mengemukakan 2 (dua) teori yaitu :

1. *Teori Kebutuhan Manusia*

Menurut teori kebutuhan manusia, konflik dapat terjadi karena kebutuhan : fisik, mental dan sosial yang tidak terpenuhi atau yang dihalangi.

2. *Teori Identitas*

Dalam teori ini diasumsikan konflik disebabkan oleh karena identitas yang terancam dan sering berakar pada hilangnya sesuatu atau penderitaan di masa lalu yang tidak terselesaikan.

2.3.1 Peran Kepolisian dalam Mencegah Potensi Konflik

Penanggulangan konflik dapat berjalan secara optimal bila dilaksanakan dengan strategi yang tepat. Strategi penanggulangan konflik harus sesuai dengan sifat dan proses terjadinya konflik yang disesuaikan dengan tingkatan kerawanan serta dilaksanakan tidak hanya oleh aparat Kepolisian saja sebenarnya, namun harus secara bersama seluruh instansi / institusi dan masyarakat secara terpadu.

Apabila menengok ke belakang, penanganan konflik dimasa lalu lebih banyak menggunakan pendekatan represif yang berujung menimbulkan korban jiwa maupun kerusakan infrastruktur pelayanan publik dan aset rakyat, dan yang lebih berbahaya lagi memunculkan dendam yang berkepanjangan terhadap pemerintah (aparat keamanan). Disamping itu, penyelesaian konflik dengan cara demikian dipandang melanggar hak asasi manusia, serta menyebabkan konflik semakin berlarut – larut.

Menurut Iman Haryatna dalam *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik. POLHUKAM* (2007 : 48) mengatakan bahwa Kepolisian sebagai lembaga publik yang mewakili "Legitimize Violence" (Jim L. Munco, 1973) dalam pelaksanaan tugasnya dicegah adanya "Excessive Violence" karena dalam alam demokrasi Kepolisian harus menghindari penggunaan kekerasan kepada masyarakat dengan prinsip : "The Police is to

Limit Violence and Protect Citizen from Violence” (Edward A. Thibault, 2002).

Dengan memperhatikan pada potensi konflik yang terjadi, maka ada beberapa upaya antisipasi yang dapat dilakukan oleh Polri, antara lain (Iman Haryatna dalam *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik*, 2007 : 49) :

- **Preemptif**

Preemptif dalam terminologi Kepolisian dapat diartikan sebagai tindakan mendahului sebelum timbulnya suatu masalah atau tindakan Kepolisian untuk meniadakan faktor – faktor korelatif kriminogen yang ada dalam semua aspek kehidupan masyarakat. Antara lain :

1. Melakukan deteksi dini dan mengkaji secara berkesinambungan setiap perkembangan lingkungan strategis yang potensial menimbulkan konflik baik vertikal maupun horizontal.
2. Menyusun sistem peringatan dini dan tanggapan dini konflik dalam rangka mencegah konflik dan disosialisasikan kepada masyarakat dengan melibatkan instansi dan tokoh – tokoh masyarakat, maupun LSM – LSM.
3. Melakukan pemetaan terhadap kerawanan – kerawanan sosial yang potensial memunculkan konflik. baik di bidang Trigatra (geografi, demografi dan sumber daya alam) maupun di bidang Panca Gatra (ideologi, politik / hukum, sosial ekonomi, sosial budaya dan keamanan).
4. Melakukan penggalangan terhadap berbagai komponen masyarakat yang dapat menjadi sumber konflik, dengan mengedepankan fungsi intelijen dan terhadap masyarakat yang sudah tergalang supaya membuat suatu komitmen untuk membantu Kepolisian dalam menjaga stabilitas kamtibmas.

5. Meningkatkan peran serta masyarakat (termasuk tokoh agama dan tokoh masyarakat) yang terkoordinir perlu digalakkan, mengingat *Era Civil Society*, masyarakat menjadi kekuatan yang paling dominan dalam berbagai aspek, masyarakat tidak lagi menjadi obyek tetapi subyek atau dengan kata lain mempunyai kedudukan yang setara sehingga perannya diharapkan dapat lebih optimal.

- **Preventif**

Tindakan preventif adalah suatu tindakan Kepolisian untuk mencegah terjadinya suatu peristiwa pidana atau dengan kata lain untuk meniadakan niat dan kesempatan bagi para pelaku untuk melakukan suatu kejahatan.

Dengan demikian tindakan atau upaya preventif dalamantisipasi persoalan – persoalan konflik dilakukan dengan usaha pencegahan supaya tidak terjadi konflik dengan cara – cara sebagai berikut :

1. Menggalakkan sistem pengamanan lingkungan dengan melibatkan masyarakat dan tokoh masyarakat.
2. Melaksanakan pengamanan, penjagaan, dan patroli secara berkesinambungan terhadap sumber – sumber terjadinya konflik yang ada ditengah – tengah masyarakat, dengan melibatkan instansi terkait dan tokoh – tokoh masyarakat untuk memberikan perlindungan dan pengayoman pada masyarakat.
3. Melakukan dialog antar etnis dan tukar menukar informasi dengan memanfaatkan lembaga adat masyarakat dengan melibatkan tokoh – tokoh masyarakat (tokoh agama, tokoh adat, tokoh pemuda) guna terwujudnya keharmonisan antar etnis.

4. Menempatkan personil Polri yang mampu berperan sebagai mediator dan negosiator serta mampu bekerja sama dengan masyarakat dalam menyelesaikan konflik.
5. Memisahkan berbagai kelompok dalam masyarakat yang potensial menjadi penyebab munculnya konflik, dan melakukan pengamanan serta penjagaan terhadap kelompok – kelompok yang telah dipisahkan untuk diberikan pemahaman dan pengertian bahwa persoalan yang menimbulkan konflik tersebut akan diselesaikan secara proporsional dan profesional.

- **Represif (Penegakan Hukum)**

Penegakan hukum adalah proses dilakukannya upaya untuk tegaknya atau berfungsinya norma – norma hukum secara nyata sebagai pedoman perilaku dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara. Berkaitan dengan itu, maka penegakan hukum dalam upaya menyelesaikan konflik yang sudah meningkat menjadi gangguan dan ketidaktertiban sosial, tetap mengacu pada terwujudnya kondisi keamanan dan ketertiban masyarakat yang kondusif dengan tetap menjamin berfungsinya norma – norma hukum yang berlaku, dengan langkah – langkah sebagai berikut :

1. Melakukan penyelidikan dan penyidikan untuk mengetahui penyebab dan sumber terjadinya konflik, sehingga memudahkan untuk menentukan skala prioritas dalam upaya penegakan hukum.
2. Mengidentifikasi pimpinan – pimpinan kelompok, provokator – provokator, dan pihak ketiga yang memanfaatkan keadaan untuk melaksanakan tindakan kriminal.
3. Melakukan penangkapan terhadap para pelaku / kelompok perusak dan melokalisasi agar menjadi kelompok – kelompok kecil, dan melakukan upaya paksa lain berupa penggeledahan

dan penyitaan terhadap tempat atau benda yang ada hubungan dengan suatu kejadian atau peristiwa pidana.

4. Bila memungkinkan, upayakan penyelesaian dengan dialog (musyawarah) agar tidak menimbulkan konflik yang meluas dan berkepanjangan.
5. Penegakan hukum terhadap pelaku pelanggaran hukum secara tuntas, tegas, dan tidak diskriminatif dengan tetap menjunjung tinggi Hak Asasi Manusia dan supremasi hukum.

Masih menurut Iman Haryatna, bahwa untuk melaksanakan tugas pokok, Kepolisian memiliki dua fungsi utama, yaitu fungsi preventif dan fungsi represif. Didalam melaksanakan fungsi preventif atau untuk melakukan pencegahan, Kepolisian berkewajiban melindungi negara beserta lembaga – lembaganya, ketertiban, ketaatan umum. orang – orang dan harta bendanya dengan jalan mencegah dilakukannya perbuatan – perbuatan lainnya yang pada hakekatnya dapat mengancam dan membahayakan ketertiban umum.

2.4 Kerangka Konseptual



BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan penulis pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Moleong (1991 : 3) tentang pendekatan kualitatif :

“Prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata – kata tertulis atau lisan dari orang – orang dan perilaku yang diamati”.

Sifat penelitian kualitatif yaitu guna melakukan penelitian latar alamiah pada konteks dari satu keutuhan atau secara holistik (Moleong, 2002 : 8). Sejalan dengan itu, Newman (2003 : 542) menyatakan bahwa pendekatan kualitatif digunakan untuk menangkap aspek – aspek dunia sosial (misalnya, pandangan, lingkungan, bau – bauan) yang sulit diukur dengan angka – angka.

Terdapat beberapa pedoman yang dapat digunakan untuk menentukan kapan suatu penelitian harus menggunakan pendekatan kualitatif (Poerwandari, 2001 : 31) yaitu :

1. Bila seseorang tertarik memahami manusia dalam segala kompleksitasnya sebagai makhluk yang subyektif. Ini berarti yang akan menjadi pertanyaan adalah ‘*how*’ dan ‘*why*’ yang akan menghasilkan jawaban tentang proses.
2. Bila penelitian tersebut membutuhkan suatu pemahaman yang mendalam (*in depth*) dan khusus. Pemahaman ini tidak dapat diperoleh jika menggunakan pendekatan kuantitatif.

Metode penelitian yang digunakan ialah studi kasus. Pengertian studi kasus menurut Maxfield (1930) dalam (Nazir, 1999 : 66) :

Penulisan tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subyek penelitian bisa saja individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat. Dalam studi kasus peneliti ingin mempelajari secara intensif latar belakang serta interaksi lingkungan dari unit – unit sosial yang menjadi subyek.

Menurut Schramm dalam Agus Salim (2001 : 93), studi kasus adalah suatu pendekatan untuk mempelajari, menerangkan atau menginterpretasi suatu kasus dalam konteksnya secara natural tanpa adanya intervensi dari pihak luar.

Penelitian yang dilakukan ini berusaha menyajikan gambaran yang utuh tentang strategi negosiasi Polda Jatim dalam pencegahan terjadinya konflik. Bagaimana pimpinan Kepolisian setempat melakukan strategi negosiasi agar eskalasi konflik yang ada dapat diminimalisir sekecil mungkin agar tidak menjadi klimaks konflik, digambarkan secara utuh dan alami oleh peneliti, sehingga digunakan metode penelitian studi kasus dalam mengkaji permasalahan tersebut.

Denzin (2000) membedakan 3 tipe studi kasus, yaitu *intrinsic case study* yang dilakukan jika peneliti ingin memahami secara utuh atau memahami lebih baik suatu kasus khusus. *Instrumental case study* yang dilakukan untuk memahami suatu isu secara lebih baik, dan juga untuk mengembangkan teori, dan terakhir *collective case study* yang digunakan untuk memahami suatu fenomena, populasi dan kondisi umum dengan lebih mendalam. Berdasarkan ketiga tipe studi kasus yang dikemukakan oleh Denzin tersebut, maka penelitian ini termasuk kedalam penelitian dengan studi kasus tipe pertama yaitu *intrinsic case study* yang ingin memahami suatu kasus tertentu secara lebih baik.

3.2 Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang digunakan untuk menggali dan mencari serta memahami aneka informasi dan data tentang fenomena yang berkembang. Data – data tersebut merupakan data yang dikumpulkan berupa kata – kata, gambar, tulisan ataupun perilaku yang semuanya dilihat dan dirasakan secara langsung ketika penelitian dilakukan.

Menurut Nawai (1983 : 63) tentang penelitian yang bersifat deskriptif : “Prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan jalan menggambarkan atau melukiskan keadaan pada saat sekarang berdasarkan fakta – fakta yang nampak sekarang”.

Menurut Jalaluddin Rakhmat, penelitian kualitatif adalah sebuah proses penyelidikan untuk memahami masalah sosial atau masalah manusia, berdasarkan pada penciptaan gambaran holistik lengkap yang dibentuk dengan kata – kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar ilmiah (Rakhmat. 1995 : 19).

Masih menurut Jalaluddin Rakhmat bahwa jenis kajian deskriptif kualitatif ini hanya memaparkan situasi dan kondisi, dan tidak mencari atau menjelaskan hubungan, juga bukan mengkaji hipotesis atau membuat prediksi (Rakhmat. 1995 : 24).

Adapun tujuan utama dari penelitian kualitatif ini adalah :

1. Menangkap makna dan membangun pemahaman – pemahaman yang benar dari sesuatu yang diteliti.
2. Pemahaman tentang makna atas sesuatu yang diteliti tersebut ditopang oleh saling pengertian.
3. Mengembangkan sensitifitas dari konsep – konsep yang digunakan dalam penelitian.

Menurut Rakmat (1995), penelitian deskriptif ini bertujuan untuk menggambarkan sifat situasi yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan dan memeriksa sebab – sebab dari suatu gejala tertentu.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Observasi / Pengamatan

Menurut Yin (1997 : 146 – 147) tentang observasi :

Observasi adalah pengamatan yang meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap sesuatu obyek dengan menggunakan seluruh alat indera atau pengamatan langsung. Observasi dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

- Observasi non – sistematis : Observasi yang dilakukan oleh pengamat dengan tidak menggunakan instrumen pengamatan.
- Observasi sistematis : Observasi yang dilakukan oleh pengamat dengan menggunakan pedoman sebagai instrumen pengamatan.

b. Wawancara Mendalam (Indepth Interview)

Wawancara adalah merupakan sumber esensial bagi studi kasus. Bentuk wawancara adalah dimana penulis dapat bertanya kepada responden kunci (*key informan*) tentang fakta – fakta suatu peristiwa disamping opini mereka mengenai peristiwa yang ada (Dedy Mulyana, 2002 : 180).

Dalam penelitian ini digunakan indepth interview / wawancara mendalam yaitu dengan mengajukan pertanyaan – pertanyaan langsung kepada pihak yang terpilih. Proses pengumpulan data dengan wawancara mendalam adalah dengan menggunakan informasi interview melalui informasi – informasi dari *key person* yang pemilihannya didasarkan kepada orang – orang yang menduduki posisi

kunci : dengan harapan dapat memberikan informasi yang aktual tentang berbagai aspek penelitian. Pemilihan teknik ini dengan tujuan mengungkap data mendalam dan personal sehingga dapat menggali data lebih dalam. Agar pelaksanaan interview dapat terkontrol dan fokus kepada pokok permasalahan, maka perlu dibuat panduan pertanyaan – pertanyaan (*guide interview*) yang dibuat sedemikian rupa. Dilakukan pertanyaan yang bersifat terbuka, dimana hal ini dapat membuat key informan dan informan memberi jawaban atau penjelasan yang lebih tepat, jelas dan tidak terbatas.

Dalam penelitian deskriptif kualitatif tidak dikenal istilah responden atau populasi. Yang biasa disebut dalam penelitian ini yaitu narasumber atau informan yang berfungsi untuk memberikan informasi yang lebih mendalam dan lebih banyak mengetahui tentang fenomena yang akan diteliti. Dalam menentukan informan tidak ditentukan berapa jumlahnya, yang penting dapat memberikan informasi tentang hal tersebut sesuai dengan kapasitas informan tersebut.

c. Dokumen

Menurut Yin (1997) tentang Dokumentasi :

Mengumpulkan dokumen – dokumen perusahaan sebagai penambah bukti dari sumber – sumber lain. Jenis – jenis dokumen tersebut dapat berupa :

- Surat, memorandum dan pengumuman resmi.
- Agenda, kesimpulan – kesimpulan pertemuan dan laporan – laporan peristiwa tertulis lainnya.
- Dokumen – dokumen administratif proposal, laporan kemajuan dan dokumen – dokumen intern lainnya.
- Kliping – kliping dan artikel – artikel lain yang muncul di media massa.

Menurut Creswell (1994 : 150 – 151) Dokumen terbagi kedalam dua bentuk yaitu:

- Dokumen Publik : Terdiri dari catatan pertemuan dan surat kabar.
- Dokumen Privat : Terdiri dari jurnal, diari dan surat.

Sedangkan Lexy J. Moleong (2002 : 161 – 163) menyebutnya dengan :

- Dokumen Pribadi : merupakan catatan atau karangan seseorang secara tertulis tentang tindakan, pengalaman dan kepercayaannya, misalnya buku harian, surat pribadi atau autobiografi. Pengumpulan dokumen pribadi ini dimaksudkan untuk memperoleh kejadian nyata tentang situasi sosial dan arti berbagai faktor di sekitar subjek penelitian.
- Dokumen Resmi : Terbagi atas dokumen internal berupa memo, pengumuman, instruksi, aturan suatu lembaga masyarakat tertentu yang digunakan di kalangan sendiri. termasuk juga laporan rapat dan lain sebagainya. Selain itu ada dokumen eksternal berupa bahan – bahan informasi yang dihasilkan oleh suatu lembaga sosial. misalnya majalah. buletin. pernyataan dan berita yang disiarkan kepada media massa. Selain itu juga ada dokumen berupa foto – foto tentang terjadinya suatu kegiatan.

3.4 Unit Analisis

Proses analisa data dalam penelitian ini adalah menganalisa data yang dihasilkan dari wawancara dan dokumentasi yang dilaksanakan sejak dimulainya penelitian ini. Menurut Moleong (2002 : 166) tentang unit analisis :

Unit analisis adalah satuan yang biasanya ditetapkan didalam rancangan penelitian. Keputusan tentang sampel, besarnya dan strategi sampling itu pada dasarnya bergantung pada penetapan satuan kajian. Terkadang satuan kajian bersifat perorangan, maka pengumpulan data dipusatkan disekitarnya seperti kegiatannya, hal – hal yang mempengaruhi, sikap, dan sebagainya. Ada juga dalam bentuk non – individu atau kelompok dimana masing – masing kelompok memperlihatkan sesuatu yang barangkali cirinya berbeda, maka setiap satuan kapan memberikan kesempatan bagi pengumpulan data secara tersendiri, fokus yang tersendiri, tingkatannya yang berbeda sehingga menarik kesimpulan membawa perbedaan pula.

Berdasarkan permasalahan yang akan diteliti, maka penelitian akan dilaksanakan pada unit analisis institusi Kepolisian Daerah Jawa Timur.

3.5 Pemilihan Informan

Informan menurut Newman (2003 : 375) adalah seorang dengan siapa peneliti lapangan mengembangkan suatu hubungan dan siapa yang bercerita tentang, atau menginformasikan sesuatu tentang lapangan penelitian. Informan itu adalah orang yang mengetahui penuh tentang situasi lapangan dan persoalan yang berkaitan dengan penelitian.

Menurut Moleong (2002 : 90) mengenai informan dan key informan : “Orang atau individu yang dimanfaatkan untuk memberikan informan tentang situasi dan kondisi latar peneliti, sedangkan key informan ialah seseorang yang pengetahuannya dapat dipakai dan setelah cukup akan menunjukkan subyek lain yang dipandang untuk mengetahui lebih banyak tentang masalahnya”.

Key Informan dalam penelitian ini adalah :

1. Irjen Pol Herman S. Sumawiredja, Kapolda Jawa Timur.
Periode 2005 – Sekarang.

Dalam penelitian ini hanya bersumber kepada 1 (satu) orang saja, yaitu Kapolda Jatim sebagai *Key Informan*. Dikarenakan yang bersangkutan merupakan Top Level dalam struktur organisasi Polda Jatim, dan juga beliau yang terkait langsung dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini yang menyangkut tentang negosiasi di level atas. Kapolda sendiri berperan langsung sebagai Negosiator level atas mewakili jajaran Kepolisian Daerah Jawa Timur. Dan kemudian kebijakannya tersebut menjadi barometer bagi semua jajaran di bawahnya. Kebijakan satu komando. Untuk itu dapat dikatakan penelitian ini cukup dengan bersumber langsung dari individu yang merupakan kunci utamanya.

Dalam menentukan informan tidak ditentukan berapa jumlahnya, yang penting dapat memberikan informasi tentang hal tersebut sesuai dengan kapasitas informan tersebut. Masih menurut Lindolf (2002 : 177) untuk menentukan informan dibutuhkan karakteristik – karakteristik sebagai berikut :

1. Memiliki pengalaman yang panjang di bidangnya dan menunjukkan diri sebagai informan yang handal.
2. Memiliki mobilitas yang tinggi.
3. Menduduki posisi kunci di bidang tugasnya.
4. Mampu memberikan konseptualisasi masalah.

3.6 Desain Penelitian

Menurut Nachmias dalam Yin (1997 : 28) tentang desain penelitian :

” Sebagai suatu rencana yang membimbing peneliti dalam proses pengumpulan, analisis dan interpretasi observasi. Ia merupakan suatu model pembuktian logis yang memungkinkan peneliti untuk mengambil inferensi mengenai hubungan kausal antar variabel di bawah suatu penelitian. Desain penelitian tersebut juga menentukan ranah kemungkinan generalisasi, yaitu apakah interpretasi yang dicapai dapat

digeneralisasikan terhadap suatu populasi yang lebih besar atau situasi – situasi berbeda”.

Untuk penelitian ini menggunakan desain penelitian Tipe I, dimana terdapat satu kasus dan satu unit analisis. Satu kasus yang dimaksud ialah peranan strategi negosiasi yang dilakukan Polda Jatim dalam pengendalian eskalasi konflik di Porong Sidoarjo, dampak semburan lumpur Lapindo. Sedangkan yang menjadi unit analisis dalam penelitian ini adalah institusi Kepolisian Daerah Jawa Timur.

3.7 Rencana Analisis Data

Strategi analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini, sesuai dengan yang dikatakan oleh Yin (1997 : 136) :

“...Dengan mengikuti proposisi teoritis yang menuntun studi kasus.”
Yaitu melihat relevansi atau kaitan antara teori – teori yang sudah ada dengan data yang peneliti peroleh, untuk mengetahui apakah terdapat persamaan data yang diperoleh dengan teori yang bersangkutan”.

Langkah – langkah analisis yang dipaparkan dalam laporan penelitian ini adalah :

1. Mengumpulkan dan mencatat semua informasi dari strategi negosiasi yang dilakukan oleh Polda Jawa Timur, kemudian mempelajari serta memahami untuk mendapatkan pengertian – pengertian yang mendalam dari data yang diperoleh.
2. Informasi yang didapatkan kemudian dikembangkan, yang dikaitkan dengan tema kajian berdasarkan kerangka teori dan secara sistematis serta konsisten sehingga mendapatkan pemahaman yang aktual.

3. Hasil tema kajian yang sudah dikembangkan kemudian dapat disusun penjelasan secara deskriptif dan diformulasikan ke dalam kesimpulan sebagai rumusan hasil penelitian.

3.8 Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, keabsahan data penting untuk menghasilkan penelitian yang memiliki kredibilitas. Poerwandari (2001 : 102) juga menjelaskan bahwa kredibilitas suatu studi kualitatif terletak pada keberhasilannya mencapai maksud mengeksplorasi masalah atau mendeskripsi setting, proses, kelompok sosial atau pola perilaku yang kompleks.

Untuk itu peneliti kemudian menentukan *credibility* dan *authenticity* untuk menjaga keabsahan data dalam penelitian ini. Maka untuk *credibility* peneliti memilih informan yang terpercaya sebagai *key* informan, yang kredibel, mampu, sesuai, serta ahli dengan materi pertanyaan yang diajukan peneliti. *Authenticity* artinya bagaimana peneliti membebaskan informan untuk terbuka memberikan jawaban, agar informasi yang didapat bisa maksimal. Bukti *authenticity* juga dengan melampirkan kutipan – kutipan wawancara di dalam analisa data.

Pada penulisan laporan, peneliti benar – benar melaporkan apa yang didapatkan atau dikumpulkan dari hasil lapangan. Juga melakukan atau memperpanjang keikutsertaan dalam pengumpulan data di lapangan serta observasi terus menerus agar lebih memahami masalah yang ada, hal diatas sesuai pendapat Lincoln & Guba dalam Bungin (2006 : 59).

BAB 4
HASIL DAN ANALISIS DATA

4.1 Gambaran Umum Kepolisian Daerah Jawa Timur



Dengan merujuk kepada keputusan Kapolri No. Pol : KEP / 7 / I / 2005 tanggal 31 Januari 2005, organisasi dan tata kerja Kepolisian Negara Republik Indonesia Daerah Jawa Timur dapat diterangkan sebagai berikut:

4.1.1 Kedudukan, Tugas & Fungsi

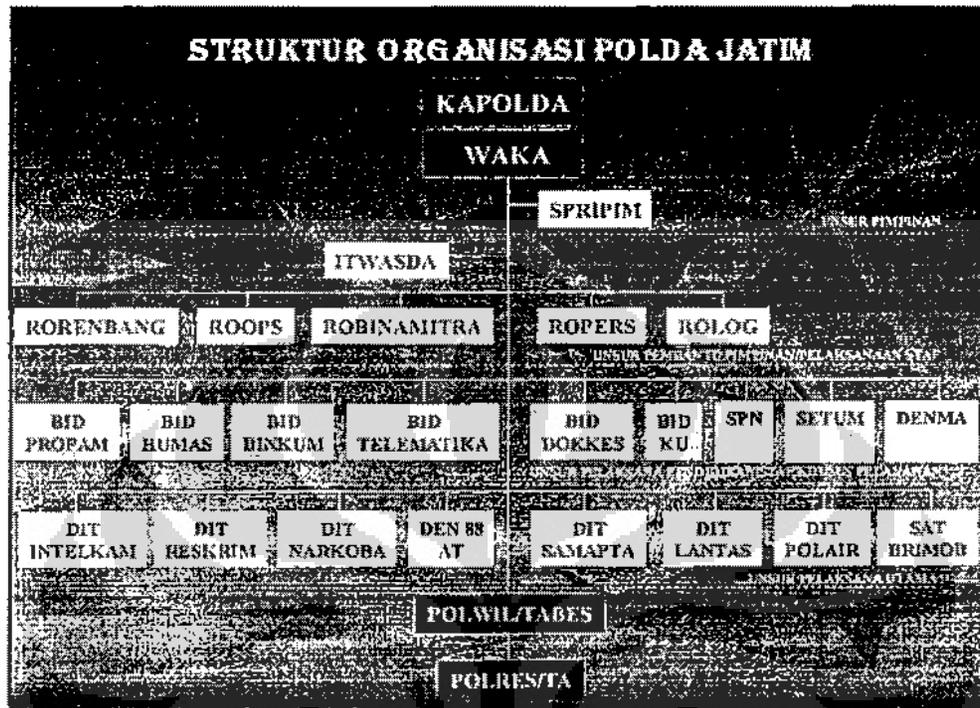
Kepolisian Negara Republik Indonesia Daerah, disingkat Polda, adalah badan pelaksana utama Polri pada tingkat kewilayahan yang berkedudukan di bawah Kapolri. Polda bertugas menyelenggarakan tugas pokok Polri dalam pemeliharaan keamanan dan ketertiban masyarakat, penegakan hukum dan pemberian perlindungan, pengayoman dan pelayanan kepada masyarakat serta tugas – tugas Polri lain dalam daerah hukumnya, sesuai ketentuan hukum dan peraturan / kebijakan yang berlaku dalam organisasi Polri.

Dalam melaksanakan tugas – tugas tersebut, Polda menyelenggarakan fungsi sebagai berikut :

- a. Pemberian pelayanan Kepolisian kepada warga masyarakat yang membutuhkan, dalam bentuk penerimaan dan penanganan laporan / pengaduan dan permintaan bantuan / pertolongan, pelayanan pengaduan atas tindakan anggota Polri dan pelayanan surat – surat izin / keterangan, sesuai ketentuan hukum dan peraturan / kebijakan yang berlaku dalam organisasi Polri.
- b. Intelijen dalam bidang keamanan, termasuk persandian, baik sebagai bagian dari kegiatan satuan – satuan atau maupun sebagai bahan masukan penyusunan rencana kegiatan operasional Polda dalam rangka pencegahan gangguan dan pemeliharaan keamanan dalam negeri.
- c. Penyelidikan dan penyidikan tindak pidana, termasuk fungsi identifikasi dan fungsi laboratorium forensik lapangan, dalam rangka penegakan hukum.
- d. Kesamaptaan Kepolisian, yang meliputi kegiatan patroli, yang mencakup pengaturan, penjagaan dan pengawalan kegiatan masyarakat dan pemerintah, termasuk penindakan tindak pidana ringan, dan pengamanan unjuk rasa & pengendalian massa, serta pengamanan objek khusus yang meliputi VIP, pariwisata dan objek vital / khusus lainnya, dalam rangka pencegahan kejahatan dan pemeliharaan Kamtibmas.

- e. Lalulintas Kepolisian, yang meliputi kegiatan pengaturan, penjagaan, pengawalan dan patroli lalulintas termasuk penindakan pelanggaran dan penyidikan kecelakaan lalu – lintas serta registrasi dan identifikasi kendaraan bermotor dalam rangka penegakan hukum dan pembinaan keamanan, ketertiban dan kelancaran lalu lintas.
- f. Kepolisian perairan, yang meliputi kegiatan patroli termasuk penanganan pertama tindak pidana, pencarian dan penyelamatan kecelakaan di wilayah perairan, dan pembinaan masyarakat pantai / perairan dalam rangka pencegahan kejahatan dan pemeliharaan keamanan di wilayah perairan.
- g. Bimbingan masyarakat, yang meliputi penyuluhan masyarakat dan pembinaan / pengembangan bentuk – bentuk pengamanaan swakarsa dalam rangka peningkatan kesadaran dan ketaatan warga masyarakat terhadap hukum dan perundang – undangan, tumbuh kembangnya peran serta masyarakat dalam pembinaan keamanan dan ketertiban, serta terjalinnya hubungan Polri dengan masyarakat yang kondusif bagi pelaksanaan tugas kepolisian.
- h. Pembinaan kemitraan, yang meliputi kerjasama dengan organisasi / lembaga / tokoh sosial kemasyarakatan dan instansi pemerintah dalam rangka pelaksanaan fungsi Bimbingan Masyarakat, dan kerja sama dengan pemerintah daerah dalam konteks otonomi daerah serta pembinaan teknis, koordinasi dan pengawasan kepolisian khusus dan penyidik pegawai negeri sipil.
- i. Fungsi - fungsi lain, berdasarkan ketentuan peraturan perundang - undangan dan atau peraturan pelaksanaannya termasuk pelayanan kepentingan warga masyarakat untuk sementara sebelum ditangani oleh instansi dan atau pihak yang berwenang.

4.1.2 Susunan Organisasi



GAMBAR 4.2
STRUKTUR ORGANISASI POLDA JATIM

Organisasi Polda disusun dalam dua tingkat :

- a. Markas Kepolisian Negara Republik Indonesia Daerah (Mapolda)
- b. Kepolisian Negara Republik Indonesia Resor (Polres)

Susunan organisasi Mapolda Jatim terdiri dari :

- a. *Unsur Pimpinan*

- 1) **Kepala Polda (Kapolda)**

Kapolda adalah pimpinan Polda yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kapolri. Kapolda bertugas memimpin dan mengkoordinasikan satuan – satuan organisasi dalam lingkungan Polda serta memberikan saran pertimbangan dan melaksanakan tugas lain sesuai perintah Kapolri.

2) Wakil Kepala Polda (Wakapolda)

Wakapolda adalah pembantu utama Kapolda yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kapolda. Wakapolda bertugas membantu Kapolda dalam melaksanakan tugasnya dengan mengendalikan pelaksanaan tugas – tugas staf seluruh satuan organisasi dalam jajaran Polda, dan dalam batas kewenangannya memimpin Polda dalam hal Kapolda berhalangan serta melaksanakan tugas lain sesuai perintah Kapolda.

Untuk menjamin kelancaran pelaksanaan tugas – tugas pimpinan Polda, Kapolda dapat membentuk unit pelayanan / pelaksana staf yang disebut *Staf Pribadi Pimpinan* (*Spripim*) yang berada di bawah Kapolda.

Spripim bertugas membantu Kapolda / Wakapolda dalam melaksanakan tugas kedinasan dan tugas lain yang memerlukan perhatian khusus dari Kapolda / Wakapolda, serta menyelenggarakan administrasi dan pembinaan terhadap personel Polda yang memangku jabatan di luar organik Polda.

Spripim dipimpin oleh *Koordinator Spripim* (*Koorspripim*) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

b. Unsur Pembantu Pimpinan dan Pelaksana Staf

1) Inspektorat Pengawasan Umum Daerah (Itwasda)

Itwasda adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf pada Polda yang berada di bawah Kapolda. Itwasda bertugas menyelenggarakan pengawasan dan pemeriksaan umum serta perbendaharaan dalam lingkungan Polda termasuk satuan – satuan organisasi non – struktural yang berada di bawah pengendalian Kapolda. Itwasda dipimpin oleh Inspektur Itwasda yang disingkat Irwasda.

2) Biro Perencanaan Umum dan Pengembangan (Rorenbang)

Rorenbang adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf pada Polda yang berada di bawah Kapolda. Rorenbang bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi perencanaan umum dan penganggaran termasuk pemantauan / supervisi staf dan evaluasi atas penerapan sistem organisasi dan manajemen dalam lingkungan Polda serta menyelenggarakan penelitian dan pengembangan sesuai program Polda. Rorenbang dipimpin oleh Kepala Rorenbang (Karorenbang) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

3) Biro Operasi (Roops)

Roops adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf Polda yang berada di bawah Kapolda. Roops bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi manajemen bidang operasional termasuk pelatihan kesatuan dan pelatihan pra - operasi, koordinasi dan kerja sama dalam rangka operasi kepolisian, serta pembinaan fasilitas dan administrasi perawatan tahanan. Roops dipimpin oleh Kepala Roops (Karoops) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

4) Biro Pembinaan Kemitraan (Robinamitra)

Robinamitra adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf Polda yang berada di bawah Kapolda. Robinamitra bertugas membina dan dalam batas kewenangannya menyelenggarakan bimbingan masyarakat dan pembinaan kemitraan dalam lingkungan Polda. Robinamitra dipimpin

oleh Kepala Robinamitra (Karobinamitra) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

5) Biro Personel (Ropers)

Ropers adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf pada Polda yang berada di bawah Kapolda. Ropers bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi manajemen bidang personel yang meliputi penyediaan, penggunaan, perawatan, pemisahan dan penyaluran personel, termasuk psikologi kepolisian dan upaya peningkatan kesejahteraan personel di lingkungan Polda. Ropers dipimpin oleh Kepala Ropers (Karopers) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

6) Biro Logistik (Rolog)

Rolog adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf pada Polda yang berada di bawah Kapolda. Rolog bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi manajemen bidang logistik yang meliputi perbekalan umum, peralatan, fasilitas dan jasa konstruksi, angkutan, pemeliharaan / perbaikan, inventaris dan pergudangan. Rolog dipimpin oleh Kepala Rolog (Karolog) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

c. Unsur Pelaksana Staf Khusus/Pendidikan dan Pelayanan

1) Bidang Hubungan Masyarakat (Bidhumas)

Bidhumas adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Bidhumas bertugas menyelenggarakan fungsi hubungan masyarakat melalui

pengelolaan dan penyampaian pemberitaan / informasi serta kerja sama / kemitraan dengan media massa dalam rangka pembentukan opini masyarakat yang positif bagi pelaksanaan tugas Polri. Bidhumas dipimpin oleh Kepala Bidang Humas (Kabidhumas) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

2) Bidang Pembinaan Hukum (Bidbinkum)

Bidbinkum adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Bidbinkum bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi pembinaan hukum dan HAM yang meliputi bantuan dan nasehat hukum, penerapan dan penyuluhan hukum dan turut serta dalam pembinaan hukum / peraturan daerah. Bidbinkum dipimpin oleh Kepala Bidbinkum (Kabidbinkum) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

3) Bidang Pertanggungjawaban Profesi dan Pengamanan Internal (Bidpropam)

Bidpropam adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Bidpropam bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi pertanggungjawaban profesi, pengamanan internal, penegakan disiplin dan ketertiban di lingkungan Polda, termasuk pelayanan pengaduan masyarakat tentang adanya penyimpangan tindakan anggota Polri / PNS termasuk pemberian rehabilitasi sesuai ketentuan yang berlaku. Bidpropam dipimpin oleh Kepala Bidang Propam (Kabidpropam) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

4) Bidang Telekomunikasi dan Informatika (Bidtelematika)

Bidtelematika adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Bidtelematika bertugas menyelenggarakan pembinaan telekomunikasi, pengumpulan dan pengolahan data serta penyajian informasi termasuk informasi kriminal dan pelayanan multimedia. Bidtelematika dipimpin oleh Kepala Bidtelematika (Kabidtelematika) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

5) Bidang Kedokteran dan Kesehatan (Biddokkes)

Biddokkes adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Biddokkes bertugas menyelenggarakan dan membina fungsi kedokteran dan kesehatan Polri yang meliputi bidang kedokteran kepolisian, kesamaptaaan dan pelayanan kesehatan, baik dengan menggunakan sumber daya yang tersedia maupun melakukan kerja sama dengan pihak lain. Biddokkes dipimpin oleh Kepala Biddokkes (Kabiddokkes) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

6) Bidang Keuangan (Bidku)

Bidku adalah unsur pelaksana staf khusus Polda yang berada di bawah Kapolda. Bidku bertugas menyelenggarakan dan membina fungsi keuangan yang meliputi pembiayaan, pengendalian, pembukuan dan akuntansi, pelaporan serta pertanggungjawaban keuangan. Bidku dipimpin oleh Kepala Bidku (Kabidku) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

7) Sekolah Polisi Negara (SPN)

SPN adalah unsur pelaksana pendidikan Polda yang berada di bawah Kapolda. SPN bertugas menyelenggarakan pendidikan pembentukan Bintara / Tamtama Polri serta pendidikan dan pelatihan lain sesuai program atau kebijakan pimpinan Polda. SPN dipimpin oleh Kepala Sekolah Polisi Negara (Ka SPN) yang bertanggung jawab kepada Kapolda Jatim dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari dibawah kendali Wakapolda.

8) Sekretariat Umum (Setum)

Setum adalah unsur pelayanan Polda yang berada di bawah Kapolda. Setum bertugas menyelenggarakan dan membina fungsi kesekretariatan / administrasi umum yang meliputi korespondensi, ketatalaksanaan perkantoran, dan pengarsipan serta penyelenggaraan kantor pos dan perpustakaan Polda. Setum dipimpin oleh Kepala Setum (Kasetum) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

9) Detasemen Markas (Denma)

Denma adalah unsur pelayanan Polda yang berada di bawah Kapolda. Denma bertugas menyelenggarakan pelayanan markas yang meliputi pelayanan angkutan, perumahan, pengawalan protokoler dan penjagaan markas serta urusan internal Polda. Denma dipimpin oleh Kepala Denma (Kadenma) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

d. Unsur Pelaksana Utama

1) Direktorat Intelijen Keamanan (Ditintelkam)

Ditintelkam adalah unsur pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Ditintelkam bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi intelijen dalam bidang keamanan, termasuk persandian, baik sebagai bagian dari kegiatan satuan – satuan atau maupun sebagai bahan masukan penyusunan rencana kegiatan operasional Polda dan peringatan dini bagi seluruh jajaran Polda serta memberikan pelayanan administrasi dan pengawasan senjata api / bahan peledak, orang asing dan kegiatan sosial / politik masyarakat sesuai ketentuan peraturan perundang – undangan. Ditintelkam dipimpin oleh Direktur Intelkam (Dirintelkam) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

2) Direktorat Reserse Kriminal (Ditreskrim)

Ditreskrim adalah unsur pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Ditreskrim bertugas membina fungsi dan menyelenggarakan kegiatan – kegiatan penyelidikan dan penyidikan tindak pidana, termasuk tindak pidana terorisme. fungsi identifikasi dan laboratorium forensik lapangan dalam rangka penegakan hukum, koordinasi dan pengawasan oprasional, serta administrasi penyidikan PPNS sesuai ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku. Ditreskrim dipimpin oleh Direktur Reskrim (Dirreskrim) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

3) Direktorat Narkotika dan Obat – obat Berbahaya (Ditnarkoba)

Ditnarkoba adalah unsur pelaksana utama Polda tertentu yang merupakan pemekaran dari Ditreskrim dan berada di bawah Kapolda yang pembentukannya ditetapkan dengan Surat Keputusan Kapolri atas usulan Kapolda. Ditnarkoba bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi penyelidikan dan penyidikan tindak pidana narkotika dan obat-obatan berbahaya (Narkoba), termasuk penyuluhan dan pembinaan dalam rangka pencegahan dan rehabilitasi korban penyalahgunaan narkoba. Ditnarkoba dipimpin oleh Direktur Narkoba (Dirnarkoba) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

4) Detasemen 88 Anti Teror (Den 88 AT)

Detasemen 88 Anti Teror (Den 88 AT) adalah unsur pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Den 88 AT bertugas menyelenggarakan penyelidikan dan penyidikan tindak pidana serta tugas lain di bidang tindak pidana terorisme. Den 88 AT dipimpin oleh Kepala Den 88 AT (Kaden 88 AT) yang sehari – hari bertanggung jawab kepada Kapolda. Pembentukan Den 88 AT yang berkedudukan langsung di bawah Kapolda dan atau berkedudukan langsung di bawah Dirreskrim diatur dengan keputusan tersendiri.

5) Direktorat Samapta (Ditsamapta)

Ditsamapta adalah unsur pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Ditsamapta bertugas membina fungsi kesamaptaaan kepolisian dan menyelenggarakan kegiatan patroli antar wilayah. termasuk pengamanan obyek khusus

yang meliputi VIP, pariwisata dan obyek vital / khusus lainnya, serta bantuan Satwa, pengamanan unjuk rasa dan pengendalian massa. Ditsamapta dipimpin oleh Direktur Samapta (Dirsamapta) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

6) Direktorat Lalu Lintas (Ditlantas)

Ditlantas adalah unsur pelaksana utama Polda yang merupakan pemekaran dari Ditsamapta dan berada di bawah Kapolda. Ditlantas bertugas membina dan menyelenggarakan fungsi lalu lintas, administrasi, registrasi dan identifikasi pengemudi dan kendaraan bermotor serta melaksanakan patroli jalan raya antar wilayah. Ditlantas dipimpin oleh Direktur Lantas (Dirlantas) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

7) Direktorat Kepolisian Perairan (Ditpolair)

Ditpolair adalah unsur pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Ditpolair bertugas menyelenggarakan fungsi kepolisian perairan yang mencakup patroli termasuk penanganan pertama terhadap tindak pidana, pencarian dan penyelamatan kecelakaan di wilayah perairan dan pembinaan masyarakat pantai / perairan serta pembinaan fungsi kepolisian perairan dalam lingkungan Polda. Ditpolair dipimpin oleh Direktur Polair (Dirpolair) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

8) Satuan Brigade Mobil (Satbrimob)

Satbrimob adalah satuan pelaksana utama Polda yang berada di bawah Kapolda. Satbrimob bertugas melaksanakan kegiatan penanggulangan terhadap gangguan keamanan berintensitas tinggi, terorisme, kerusuhan massa, kejahatan terorganisir bersenjata api atau bahan peledak termasuk penyelamatan dan pertolongan (SAR) akibat bencana maupun gangguan lainnya bersama unsur pelaksana operasional kepolisian dalam rangka penegakan hukum dan keamanan dalam negeri sesuai perintah Kapolda atau permintaan mendesak dari satuan fungsi / kewilayahan Polda. Satbrimob dipimpin oleh Kepala Satbrimob (Kasatbrimob) yang bertanggung jawab kepada Kapolda dan dalam pelaksanaan tugas sehari – hari di bawah kendali Wakapolda.

e. Unsur Pembantu Pimpinan dan Pelaksana Staf Kewilayahan

- **Kepolisian Negara Republik Indonesia Wilayah (Polwil)**

Polwil adalah unsur pembantu pimpinan dan pelaksana staf kewilayahan pada Polda tertentu yang berkedudukan di bawah Kapolda. Polwil bertugas membantu Kapolda dalam penyelenggaraan komando dan pengendalian operasional serta pembinaan Polres dalam jajarannya. Polwil dipimpin oleh Kepala Polwil (Kapolwil) yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kapolda.

4.1.3 Satuan Kewilayahan Polda Jawa Timur

I. Polwiltabes Surabaya

- 1) *Polres Surabaya Utara*
- 2) *Polres Surabaya Selatan*
- 3) *Polres Surabaya Timur*
- 4) *Polres KPPP Tanjung Perak*
- 5) *Polres Sidoarjo*
- 6) *Polres Gresik*

II. Polwil Malang

- 1) *Polresta Malang*
- 2) *Polres Malang*
- 3) *Polresta Pasuruan*
- 4) *Polres Pasuruan*
- 5) *Polresta Probolinggo*
- 6) *Polres Probolinggo*
- 7) *Polres Lumajang*
- 8) *Polres Batu*

III. Polwil Besuki

- 1) *Polres Bondowoso*
- 2) *Polres Situbondo*
- 3) *Polres Banyuwangi*
- 4) *Polres Jember*

IV. Polwil Kediri

- 1) *Polresta Kediri*
- 2) *Polres Kediri*
- 3) *Polresta Blitar*
- 4) *Polres Blitar*
- 5) *Polres Nganjuk*
- 6) *Polres Trenggalek*

7) *Polres Tulungagung*

V. *Polwil Madiun*

- 1) *Polresta Madiun*
- 2) *Polres Madiun*
- 3) *Polres Magetan*
- 4) *Polres Ngawi*
- 5) *Polres Ponorogo*
- 6) *Polres Pacitan*

VI. *Polwil Bajonegoro*

- 1) *Polres Bajonegoro*
- 2) *Polres Tuban*
- 3) *Polres Lamongan*
- 4) *Polres Jombang*
- 5) *Polresta Mojokerto*
- 6) *Polres Mojokerto*

VII. *Polwil Madura*

- 1) *Polres Pamekusan*
- 2) *Polres Bangkalan*
- 3) *Polres Sampang*
- 4) *Polres Sumenep*

4.1.4 Visi & Misi Polda Jawa Timur

- *Visi*

Terwujudnya postur Polda Jatim yang profesional, bermoral dan modern sebagai pelindung, pengayom serta pelayan masyarakat yang terpercaya dalam memelihara Kamtibmas dan menegakkan hukum.

- *Misi*

Berdasarkan pernyataan visi yang dicita – citakan tersebut, selanjutnya diuraikan dalam misi Polda Jatim yang mencerminkan koridor tugas sebagai berikut :

1. Memberikan perlindungan, pengayoman dan pelayanan kepada masyarakat (meliputi aspek *security, surety, safety and peace*) sehingga masyarakat terbebas dari gangguan fisik maupun psikis.
2. Memberikan bimbingan kepada masyarakat melalui upaya premtif dan preventif yang dapat meningkatkan kesadaran dan kekuatan serta kepatuhan hukum masyarakat (*law abiding citizenship*).
3. Menegakkan hukum secara profesional dan proporsional dengan menjunjung tinggi supremasi hukum dan hak asasi manusia menuju kepada adanya kepastian hukum dan rasa keadilan.
4. Memelihara keamanan dan ketertiban masyarakat dengan tetap memperhatikan norma – norma dan nilai – nilai yang berlaku dalam bingkai integritas wilayah hukum Polda Jatim.
5. Mengelola profesionalisme sumber daya manusia dengan dukungan sarana prasarana serta meningkatkan upaya konsolidasi dan soliditas Polda Jatim untuk mewujudkan keamanan di wilayah Jawa Timur sehingga dapat mendorong meningkatnya gairah kerja guna mencapai kesejahteraan masyarakat.

4.2 Mengidentifikasi Potensi Konflik Dampak dari Permasalahan Lumpur Lapindo.

Dalam menghadapi masalah lumpur Lapindo tentunya diperlukan penanganan yang ekstra dari pihak Kepolisian Daerah Jawa Timur, Kapolda khususnya, sebagai pimpinan penanggung jawab utama keamanan seantero Jawa Timur. Masalah semburan lumpur di Porong Sidorarjo, yang kurang lebih sudah mencapai 2,5 tahun ini, bisa berdampak luas hingga Jawa Timur bahkan nasional. Hal tersebut menjadikan keadaan yang sangat rawan timbulnya eskalasi konflik.

Sesuai keterangan dari Kapolda Jatim :

"...saya ingin menjelaskan apa sebetulnya yang akan terjadi apabila masalah semburan lumpur lapindo ini tidak ditangani dengan baik dan masyarakat tidak diperhatikan.

Yang pertama sumber – sumber atau ahli – ahli banyak yang menyebutkan bahwa semburan lumpur lapindo itu tidak akan berhenti sampai kurang lebih 30 tahun atau mungkin lebih. tapi tidak ada yang pernah tahu. Itu hanya teori, nyatanya kita tidak tahu apakah sebentar atau lambat. Hanya beberapa pihak. ahli sepakat bahwa semburan ini akan lama...

Jadi dengan demikian sekarang permasalahan utamanya adalah kita mengetahui dan merasakan sumber – sumber konflik itu adalah bisa terjadi antara masyarakat itu sendiri yang terkena dampak. di dalam peta terdampak, atau masyarakat – masyarakat yang terdiri 9 desa yang di luar peta terdampak. Ini yang langsung. belum lagi masyarakat di Jawa Timur yang memang selama ini jalan tol yang dipakai, kemudian jalan raya Porong yang dipakai, itu merupakan urat nadi perekonomian, sehingga dampak tidak langsungnya kepada masyarakat sekitar Malang, masyarakat sekitar daerah timur seperti Jember, Pasuruan, Probolinggo sampai Banyuwangi ini terkena dampak..."

"...Karena sesuai dengan prediksi, masalah di situ... kalkulasinya... bisa bergulir kepada masalah ekonomi, politik dan sosial yang meluas sampai di pusat..."

Lumpur telah menutup tidak saja rumah dan tanah penduduk setempat. tapi juga akses jalan yang menghubungkan antara Sidoarjo dengan kota – kota disekelilingnya. Jalan tol tertutup lumpur secara

total. Praktis tidak bisa dilewati oleh berbagai macam alat transportasi seperti mobil pribadi, bus hingga kereta api, karena ada jalur kereta api yang juga tertutup lumpur. Hal tersebut berdampak pada seluruh aktivitas masyarakat disana. Transportasi di daerah tersebut mengalami hambatan yang cukup luar biasa selama 2,5 tahun ini. Dapat dibayangkan kemudian apa yang akan terjadi jika keadaan tersebut diperparah oleh ketidakpastian akan nasib lebih dari ribuan korban semburan lumpur yang sekarang hidup di pengungsian. Mereka telah kehilangan rumah dan harta bendanya dalam waktu sekejap.

Kapolda kembali menegaskan :

"...Apabila ini lama maka yang terkena dampaknya...kurang lebih adalah sekitar 13.000 KK. 13.000 KK yang terkena dampak utama dan itu merupakan kurang lebih 40.000 jiwa yang terkena di sana. Ini adalah yang sekurang berada pada...mereka yang berada pada tanggul...yang dinamakan pada peta terdampak pada tanggul utama. Di luar peta terdampak tanggul utama, masih banyak lagi sebenarnya, ada 9 desa lagi yang memang sudah 9 desa itu tidak bisa dipakai untuk dihuni..."

Untuk itu Kepala Kepolisian Daerah Jawa Timur langsung bergerak melakukan tindakan *pre – emtif* (mendeteksi situasi) dan *preventif* (pencegahan) agar situasi ini tidak serta merta menjadikan Jawa Timur meledak. Ini sesuai yang dikemukakan oleh Iman Haryatna, dalam Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik (2007) yang menyebutkan bahwa ada 4 cara dalam upaya antisipasi menghadapi konflik : *Pre – emtif, Preventif, Represif dan Rehabilitatif*. Jika dikelompokkan, tindakan *pre – emtif* dan *preventif* dilakukan saat pra – konflik atau upaya penanggulangan awal sebelum konflik tersebut meledak. Sedangkan tindakan *represif* dan *rehabilitatif* ialah disaat konflik sedang dan sudah terjadi.

Kepolisian merupakan alat negara penjaga keamanan dan ketertiban yang sudah bergeser paradigmanya sejak berpisah dari ABRI (Angkatan Bersenjata Republik Indonesia), menjadi polisi yang lebih sipil, humanis

dan profesional. Hal tersebut bermakna pada penanganan – penanganan yang lebih persuasif yang dilakukan oleh Kepolisian ketika terjadi aksi massa yang berpotensi konflik.

Disini Kapolda kembali menjelaskan :

“...Nah sekarang...apa sebenarnya problem utama dari masyarakat tersebut, yang kita lihat sebagai sumber utama konflik, karena kalau terjadi konflik pastilah pelakunya antara masyarakat ini, hanya dengan siapa...? bisa terjadi masyarakat dengan Lapindo, dengan perusahaan, bisa juga konflik ini terjadi antara masyarakat dengan pemerintah. Namun apapun juga yang terjadi, pastilah polisi akan berada di situ, karena setiap ada konflik setiap ada keributan pasti Polisi harus turun, apalagi konflik ini dengan jumlah massa yang besar. maka konflik ini akan merupakan konflik massa, dimana kita mengetahui apabila terjadi konsentrasi massa yang banyak maka mudah sekali kemudian konsentrasi massa yang tadinya hanya sekedar unjuk rasa, bisa karena situasi, karena provokasi, karena cuaca yang panas dll. Provokasi itu bisa karena cuaca, bisa provokasi karena oleh manusia juga karena perkataan, atau mereka sendiri sudah dalam keadaan marah, maka massa yang tadi mungkin biasa – biasa saja bisa menjadi massa yang kemudian marah...”

“ Waktu itu wacananya adalah siapa yang bersalah. Yang bersalah tentu disudutkan kepada Lapindo Brantas sebagai perusahaan. Nah PT. Lapindo Brantas lah yang disuruh untuk menanggung segala akibat yang timbul karena...yang dianggap pekerjaan mereka itu. Dengan demikian maka Lapindo Brantas tersebut kemudian harus dianggap bertanggung jawab, dan harus mengganti kerugian, harus membuat tanggul – tanggul penahan air dan lumpur yang timbul dsb. Dari sini kita melihat...kemudian saya sebagai Kapolda melihat apakah kemudian perusahaan mau demikian saja? dan bagaimanakah keterlibatan pemerintah di dalam menanggulangi kebutuhan masyarakat tersebut? di dalam menampung masyarakat tersebut? dan mengganti kerugian yang dialami oleh masyarakat.”

“...Ini yang langsung, belum lagi masyarakat di Jawa Timur yang memang selama ini jalan tol yang dipakai, kemudian jalan raya Porong yang dipakai, itu merupakan urat nadi perekonomian, sehingga dampak tidak langsungnya kepada masyarakat sekitar Malang, masyarakat sekitar daerah timur seperti Jember, Pasuruan. Probolinggo sampai Banyuwangi ini terkena dampak...”

“...Karena sesuai dengan prediksi, masalah di situ... kalkulasinya... bisa bergulir kepada masalah ekonomi, politik dan sosial yang meluas sampai di pusat...”

Kapolda melakukan tindakan *pre – emtif*, mendeteksi apa – apa saja yang dapat menjadi sumber konflik yang dapat terjadi di Porong, dan dampak apa yang akan ditimbulkan jika konflik itu benar terjadi, sejalan dengan pendapat Iman Haryatna (dalam *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik*, 2007) bahwa *preentif* dalam terminologi Kepolisian dapat diartikan sebagai tindakan mendahului sebelum timbulnya suatu masalah atau tindakan Kepolisian untuk meniadakan faktor – faktor korelatif kriminogen yang ada dalam semua aspek kehidupan masyarakat. Kapolda antara lain telah melakukan deteksi dini dan mengkaji secara berkesinambungan setiap perkembangan lingkungan strategis yang potensial menimbulkan konflik baik vertikal maupun horizontal. Serta melakukan pemetaan terhadap kerawanan – kerawanan sosial yang potensial memunculkan konflik, baik di bidang Trigatra (geografi, demografi dan sumber daya alam) maupun di bidang Panca Gatra (ideologi, politik / hukum, sosial ekonomi, sosial budaya dan keamanan).

Saat aksi massa terjadi, Polisi turun ke lapangan menangani aksi dengan lebih mengedepankan sikap yang lebih persuasif dan humanis. Aksi unjuk rasa selama 2.5 tahun di Porong Sidoarjo acapkali terjadi dalam frekuensi yang sangat tinggi yang dilakukan oleh para korban lumpur.

Berikut pernyataan Kapolda :

“...namun demikian di bagian bawah khusus dengan masyarakat di Porong ini tentu saja hampir setiap hari pada saat itu terjadi konflik, karena mereka kan tidak yakin, selama niat – niat dari perusahaan itu belum direalisasikan mereka kan ragu apakah iya ini akan di ganti. Kemudian mereka melakukan demo – demo, unjuk rasa – unjuk rasa bahkan melanggar tuntutan dari waktu, akan tetapi selalu ini bisa diatasi oleh Kapolres setempat. Nah disana komunikasi atau negosiasi yang katakanlah ini level antara Kapolres dengan para koordinator lapangan, para pemimpin demo, para kepala desa.”

Disini Polisi segera melakukan tindakan *preventif*. Tindakan preventif adalah suatu tindakan Kepolisian untuk mencegah terjadinya suatu peristiwa pidana atau dengan kata lain untuk meniadakan niat dan kesempatan bagi para pelaku untuk melakukan suatu kejahatan. Berdasarkan pernyataan Kapolda di atas, tindakan atau upaya preventif dalam antisipasi persoalan – persoalan konflik di Porong yang dilakukan Polda Jatim yaitu dengan usaha pencegahan dengan cara – cara sebagai berikut (sesuai pendapat Iman Haryatna dalam Jurnal Polhukam, 2007) :

- 1) Melakukan dialog dan tukar menukar informasi dengan memanfaatkan lembaga adat masyarakat dengan melibatkan tokoh – tokoh masyarakat (tokoh agama, tokoh adat, tokoh pemuda) guna terwujudnya Kamtibmas.
- 2) Menempatkan personil Polri yang mampu berperan sebagai mediator dan negosiator serta mampu bekerja sama dengan masyarakat dalam menyelesaikan konflik.

Dalam kata lain, Polda Jatim sesuai teori Jackman (2004) telah menerapkan metode dalam mencegah terjadinya konflik, yaitu :

1. *Komunikasi Terbuka*

Melalui komunikasi terbuka dan mempersiapkan kondisi tertentu yang membantu orang lain berkomunikasi bisa menjadi faktor penentu dalam menghindari konflik.

2. *Mengenali Kebutuhan & Kekhawatiran*

Dengan cara melihat dan mengamati reaksi lawan. Apabila lawan terlihat tegang dan tidak sesuai dengan yang diharapkan, bercobalah untuk berempati dan bersimpati.

Kedua hal tersebut terus menerus dibangun oleh Kapolda dan jajarannya terkait hingga saat ini. Namun hal tersebut akan menjadi anti – klimaks jika kemudian massa yang ditangani pun, dikarenakan suatu

kondisi yang mempengaruhi jiwa mereka, berubah menjadi massa yang anarkis. Jika dikaitkan dengan permasalahan lumpur Lapindo sudah pasti dapat ditarik suatu benang merahnya. Masyarakat disana mengalami suatu tekanan berat, berdampak kepada sisi emosi dan jiwa mereka. Mereka mudah terpicu oleh suatu keadaan dimana mereka menganggap minimnya ketidakadilan bagi mereka, miskinnya perhatian, berharap pihak – pihak terkait dapat mendengar tuntutan – tuntutan yang kencang diteriakkan. Dalam kata lain, mereka sudah sangat menderita dengan keadaan yang dialami, mereka takut kemudian nasib mereka tidak ada yang benar – benar serius memperhatikan. Masyarakat disana dapat dikatakan sudah kehilangan segala – galanya, harta dan kampung halaman terkubur begitu saja oleh rendaman lumpur yang tidak tahu hingga berapa lama akan berhenti. Inilah merupakan *sumber terjadinya konflik*, yaitu *Teori Identitas* seperti Simon & Deka Ibrahim (2002) jelaskan bahwasanya Teori Identitas melihat bagaimana sumber konflik terbentuk oleh karena identitas yang terancam dan sering berakar pada hilangnya sesuatu atau penderitaan di masa lalu yang tidak terselesaikan.

Jika kemudian tuntutan mereka, agar realisasi pemulihan hak – hak atas bencana lumpur yang terjadi tidak ditangani secara baik dan proporsional, maka seperti yang Kapolda Jatim katakan bahwa masyarakat di Porong ibarat bom waktu yang dapat meledak kapan saja.

Kapolda menegaskan :

“...Nah apa sebenarnya tuntutan mereka yang utama... tuntutan mereka yang utama adalah bagaimana mereka dapat dipulihkan kembali kehidupannya seperti sebelum terjadinya lumpur Lapindo tersebut. Jadi tuntutan mereka adalah tuntutan semacam pemulihan daripada kerugian – kerugian, pemulihan hak – hak mereka dan mereka kemudian tidak merasa dirugikan...”

Kapolda kembali menjelaskan :

“...karena masyarakat ini hanya...katakanlah suatu bom waktu yang siap meledak kapan saja...”

Penjelasan diatas sejalan dengan *sumber terjadinya konflik* (teori Simon & Deka Ibrahim, 2002) dari sisi *Teori Kebutuhan Manusia*. Dimana dalam teori ini dijelaskan bahwa sumber konflik terbentuk dikarenakan kebutuhan fisik, mental dan sosial yang tidak terpenuhi. Secara fisik mereka korban lumpur sudah sangat kehilangan segalanya, harta dan benda hanya tersisa sedikit atau bahkan mungkin ada yang sama sekali sudah lenyap. Mental dan psikis mereka pun sangat terganggu dengan permasalahan ini. Serta secara sosial, mereka para korban lumpur ini tidak lagi memiliki interaksi sosial yang sehat, terjadi *dehumanisasi* disini. Kampung halaman lenyap terendam lumpur dan tidak akan kembali semula. Mereka memikirkan masa depan mereka dan anak – anak mereka kelak. Mungkin materi dapat digantikan, dan mereka dapat mencari tempat baru untuk memulai kehidupan. Namun dari sudut pandang kebutuhan dasar manusia menurut teori *Maslow*, bahwa manusia pun butuh akan *eksistensinya* di tengah – tengah kelompok masyarakatnya. Ketika mereka telah kehilangan tempat tinggal dan kampung halaman yang sudah mereka diami puluhan tahun, dan kemudian memulai kehidupan di tempat lain. eksistensi yang sudah dibangun puluhan tahun itu pun turut hilang dan terpaksa mereka memulai kembali dari nol untuk membangun kembali eksistensinya itu.

Dapat ditarik suatu pemahaman bahwa apa yang harus dilakukan oleh pihak Kepolisian dalam masalah ini yaitu menyangkut dua hal, *pertama* menjamin keamanan di sana tetap stabil, diupayakan sekuat tenaga agar potensi konflik, yang sudah disinggung di atas, tidak meledak menjadi skala yang lebih besar. *Kedua*, mengawal proses pihak yang dianggap bertanggung jawab dalam permasalahan ini, untuk dapat sebijaksana mungkin berupaya mengganti rugi atas bencana lumpur yang diakibatkan oleh aktivitas perusahaannya. Karena segala keputusan yang diambil oleh pihak Lapindo dalam masalah ini maknanya berbanding lurus terhadap situasi keamanan di sana.

Hingga saat ini semua pihak berpendapat bahwa bencana Lumpur di Porong Sidoarjo disebabkan oleh aktivitas pengeboran yang dilakukan

oleh PT. Lapindo Brantas sehingga menyebabkan lumpur menyembur tak terkontrol, meski ada juga beberapa pihak yang tidak sependapat. Memang hingga sekarang belum ada putusan hukum yang mengatakan bahwa Lapindo Brantas yang bersalah.

Berikut keterangan dari Kapolda :

"...Waktu itu wacananya adalah siapa yang bersalah. Yang bersalah tentu disudutkan kepada Lapindo Brantas sebagai perusahaan. Nah PT. Lapindo Brantas lah yang disuruh untuk menangani segala akibat yang timbul karena...yang dianggap pekerjaan mereka itu. Dengan demikian maka Lapindo Brantas tersebut kemudian harus dianggap bertanggung jawab, dan harus mengganti kerugian, harus membuat tanggul - tanggul penahan air dan lumpur yang timbul dsb..."

Kapolda kembali menegaskan :

"...PT. Lapindo Brantas yang pada saat itu perwakilannya kemudian dihadapkan kepada massa, di depan massa mereka mengatakan mereka akan bertanggung jawab, gitu, meskipun secara hukum mereka belum dinyatakan bersalah..."

Setelah PT. Lapindo Brantas menyanggupi akan membayar semua ganti rugi, masyarakat di sana menjadi lebih tenang, ada kepastian atas hak - hak mereka untuk terpenuhi.

Sesuai dengan penjelasan Kapolda :

*"...Jadi dengan adanya kesanggupan untuk membayar ini maka masyarakat merasa lebih tenang...
... Sekarang semburan lumpur Lapindo ini sudah berjalan sampai 2.5 tahun kurang lebih dan selama 2.5 tahun ini masyarakat relatif tenang, karena mereka mendapatkan jaminan dibayar..."*

Keadaan yang tenang di sana bersifat relatif. Tenang jika kemudian ada kepastian dari PT. Lapindo Brantas untuk membayar ganti ruginya. Namun dapat memanas kembali jika pembayaran ganti rugi tersebut kemudian tidak sesuai dengan keinginan para korban lumpur atau

tersendat hingga batas waktu yang tidak bisa ditentukan oleh PT. Lapindo Brantas.

Kapolda menerangkan :

"...Tentu saja pada awalnya PT. Lapindo itu tidak mau untuk langsung saja menerima mereka yang disalahkan. Perdebatan panjang...

...mereka kemudian juga bertanya...sejauh mana mereka harus bertanggung jawab memberikan ganti rugi?, seluas apa mereka harus menjawab untuk memberikan ganti rugi? dan sejauh mana, sampai kapan mereka harus membayar ganti rugi?..."

Tentu saja masing – masing pihak (antara PT. Lapindo Brantas dengan masyarakat Porong) memiliki standarisasi kuat untuk mempertahankan argumennya masing – masing dalam proses pembayaran ganti rugi tersebut. PT. Lapindo memiliki niat baik untuk bertanggung jawab, namun mereka pun tidak ingin mengeluarkan uang begitu saja tanpa ada kejelasan status dari tanah atau bangunan milik masyarakat yang akan diganti.

Berikut pernyataan dari Kapolda :

"...Nah disinilah kemudian saya mengatakan, bahwa memang PT. Lapindo itu memiliki tanggung jawab karena mereka sudah pernah ingin bertanggung jawab sehingga mereka bertanggung jawab sesuai dengan akibat – akibat yang ditimbulkan semburan lumpur Lapindo, pada daerah yang terbatas, yaitu daerah yang pertama. Daerah yang pertama itu yang kemudian dipetakan di dalam apa yang dinamakan peta terdampak. Peta terdampak itu kurang lebih seluas 600 hektar. PT. Lapindo kemudian dinyatakan bertanggung jawab untuk seluas 600 hektar ini..."

Kapolda kembali menjelaskan :

"...Nah harga tanah yang tadinya itu...tanah darat pasarnya hanya Rp.200 ribu, kemudian rumah itu bervariasi, ada yang rumah gubuk, ada yang rumah dari bilik, ada yang dari tembok, ada yang bertingkat, tetapi kemudian rumah dihargakan seharga Rp.1.5 juta

Universitas Indonesia

per meter, kemudian tanah yang tadinya Rp.200 ribu karena waktu itu ada pernyataan dari pejabat pemerintah yang menyatakan bahwa ini bukan ganti rugi, tetapi ganti untung, maka masyarakat melihat kesempatan ini untuk menaikkan harga sehingga harga tanah yang tadinya Rp.200 ribu per meter menjadi Rp. 1 juta per meter. Tanah sawah yang tadinya harganya Rp.30 ribu per meter menjadi Rp.120 ribu per meter. Jadi tanahnya itu menjadi mahal. Tapi Lapindo waktu itu menyepakati akan membayar dengan skema pembayaran tertentu 20% dulu dibayar, kemudian 80% dibayar. Ganti rugi atau Ganti untung yang dikenal itu kemudian diselesaikan melalui skema jual beli, artinya Lapindo akan membeli bertransaksi dengan masyarakat. Tidak melepas uang begitu saja, tetapi juga memiliki hak untuk tanah yang dibeli, tanah yang sudah terendam lumpur tersebut. Dengan demikian maka masyarakat harus memiliki bukti -- bukti kepemilikan tanah dan rumah tersebut..."

Permasalahan yang dikhawatirkan muncul ialah bagaimana jika kemudian ada masyarakat korban lumpur yang tidak memiliki sertifikat tanah, ikut lenyap terendam oleh lumpur.

Berikut penjelasan Kapolda :

" Realisasi dari pembayaran tersebut dengan skema 20% dan 80%, ini tidak semudah, tidak selancar yang diperkirakan. Yang pertama disebabkan karena masyarakatnya sendiri tidak semuanya memiliki surat –surat tanah. Ada yang sudah jadi sertifikat, ada yang masih berupa tanah girik, ada juga yang memang tidak mempunyai surat sama sekali, sehingga selalu di dalam pelaksanaannya itu terjadi keresahan di dalam masyarakat karena mereka takut tidak dibayar..."

Juga ketidaksepakatan masyarakat korban lumpur atas harga yang ditetapkan oleh PT. Lapindo Brantas per – meter tanah dan bangunan yang terendam. Kesepakatan akhirnya tetap dilakukan antara masyarakat korban lumpur dengan PT. Lapindo Brantas, namun berjalan seiringnya waktu, terbukti realisasinya tidak semudah dan selancar yang diperkirakan.

Berikut pernyataan Kapolda :

"...Namun demikian, realisasi dari pembayaran tersebut dengan skema 20% dan 80%, yang dibayar oleh PT. Lapindo ini tidak semudah, tidak selancar yang diperkirakan..."

"...saat ini terjadi resesi keuangan di Amerika, dan ini berdampak terhadap saham – saham perusahaan milik keluarga Bakrie. Dan ini berakibat, mudah – mudahan tidak lama, tapi sementara ini pembayaran oleh PT. Bakrie terhadap PT. Lapindo berhenti."

Faktor inilah kemudian yang dikhawatirkan dapat memunculkan konflik di Porong, Sidoarjo. Melihat fenomena seperti ini, tampak sekali situasi disana sangat – sangat rentan dan konflik dapat meledak kapanpun juga. Sesuai pendapat dari Daniel Webster (2001) dalam Pickering (2001) sebagaimana dikutip oleh Partao (2006) yang menjelaskan bahwasanya konflik adalah ketika adanya keadaan atau perilaku yang bertentangan, misalnya pertentangan kepentingan atau perselisihan akibat kebutuhan, keinginan dan tuntutan yang bertentangan.

Sesuai asumsi dari Kapolda yang mengatakan :

"...Yu hanya sekarang karena krisis keuangan ini terganggu. Dan kami sedang siap – siap untuk menanggulangi kemungkinan – kemungkinan injuk rasa atau kerusuhan. Namun demikian ada ide kemarin dari BPLS untuk juga menanggulangi masalah ini, dan mereka menyiapkan uang untuk membayar sisa – sisa yang 20% itu sebanyak ± 35 milyar namun ini pun belum disetujui oleh menteri keuangan, sehingga ini yang bisa menjadi pencetus lagi keributan di daerah Porong tersebut."

Sumber konflik akhirnya sudah dapat teridentifikasi. Penerapan strategi negosiasi Kepolisian Daerah Jawa Timur diharapkan dapat berjalan secara optimal dan pada akhirnya akan mencapai hasil negosiasi yang bermanfaat untuk semua pihak.

4.3 Strategi Negosiasi Polda Jawa Timur dalam Mengendalikan Eskalasi Konflik.

Terungkap jelas bahwa negosiasi yang dilakukan oleh Polda Jatim untuk menghadapi permasalahan lumpur Lapindo ini sudah sampai pada level puncak (*Top Level*) struktur organisasi Polda Jatim, mengingat permasalahannya pun sudah berskala sangat luas. Kapolda Jatim sebagai pimpinan tertinggi memutuskan diri mengambil peranan sebagai negosiator. Strategi yang kemudian beliau terapkan adalah *strategi negosiasi level atas*.

Berikut penjelasan Kapolda :

“ Jadi yang pertama, strategi negosiasi yang saya lakukan itu sebenarnya dengan level atas, disini bukan dengan level atas masyarakatnya itu, karena masyarakat ini hanya...katakanlah suatu bom waktu yang siap meledak kapan saja. Saya harus bernegosiasi dengan pihak – pihak mana saja yang bisa mendinginkan bom ini, atau bisa mengurai bom ini supaya tidak jadi bom lagi dan tidak meledak. Tadi sudah disebutkan yang bisa mendinginkan mereka ini adalah pemerintah dan perusahaan, oleh sebab itu kemudian, saya bernegosiasi dengan mereka dalam format negosiasi berhadapan dan menjelaskan, saya masukkan segala sesuatu penjelasan – penjelasan, dan menteri SDM, menteri Pekerjaan Umum pada saat itu mengerti dan kemudian mendukung beberapa ide. Nah ide utamanya adalah bagaimana supaya Lapindo juga mau membayar, karena Lapindo tadinya tidak mau membayar kalau dia tidak diberi batas sampai mana dan seberapa jauh, seberapa luas dia harus membayar... dia tidak akan membayar. Manakala dia tidak mau membayar dan dia bersikukuh untuk ini diselesaikan di pengadilan, maka pastilah terjadi konflik komunal ini di Porong. Jadi itu yang sudah dilakukan, yang dinamakan negosiasi di level atas itu adalah di level menteri dan di level pengambil kebijakan dari PT. Lapindo nya.”

“ Betul...betul...Jadi strategi khusus negosiasinya sebetulnya di dalam mencegah konflik komunal di Porong itu bukan dengan pihak Porongnya itu sendiri, bukan dengan masyarakat Porongnya sendiri. Itu pekerjaan Kapolres, kalau mereka memang ada riak – riak ada demo-demo...dan ini sepanjang tahun bisa dicatat, nanti silahkan ditanya disana datanya berapa ratus mungkin ribu kali masyarakat itu menutup jalan, berunjuk rasa selama 2,5 tahun itu... berapa biaya yang sudah dikeluarkan Polisi untuk menjaga, ya artinya kan

kalo operasi itu ada uang makan ada uang saku untuk Polisi. Besar yang sudah dilaksanakan disana. Tetapi pada level saya, tentu saya tidak dengan pihak pengunjuk rasa. Saya berpikir bagaimana bernegosiasi dengan pihak – pihak yang bisa unjuk rasa itu nanti atau masyarakat disana tidak meledak.”

Hal ini terangkum dalam tabel 2. yang menjelaskan susunan pemilihan komunikator (negosiator) serta perannya, sesuai teori Bill Scott (1999 : 122), dalam proses negosiasi di dalam institusi Kepolisian Daerah. Kapolda mengkonsepkannya sebagai berikut :

TABEL 4.1
STRATEGI DALAM PEMILIHAN KOMUNIKATOR
(NEGOSIATOR) KEPOLISIAN DAERAH

LEVEL	PELAKSANA NEGOSIASI	PENCAPAIAN	OBJEK
ATAS	<u>TOP LEVEL :</u> <i>Kapolda</i>	<u>STRATEGIS</u>	<u>TERJADI / TIDAK TERJADI</u>
MIDDLE	<u>LEVEL MENENGAH :</u> <i>Kapolwil / Kapolres</i>	<u>TAKTIS</u>	<u>WAKTU & TEMPAT</u>
BAWAH	<u>LEVEL BAWAH :</u> <i>Pelaksana di Lapangan</i>	<u>TEKNIS</u>	<u>CARA – CARA DEMO</u>

Kapolda berada dalam *Top Level* dengan standar pencapaian hasil akhir negosiasi yang bersifat strategis. Maksudnya ialah bagaimana Kapolda dapat mengendalikan suatu permasalahan yang sedang dihadapi melalui cara – cara yang telah rumuskannya berdasarkan wewenang yang beliau miliki. Kapolda memiliki wewenang tertinggi dalam

mengendalikan keamanan di Jawa Timur, sehingga memudahkan strategi negosiasi yang dijalankan oleh beliau kedepannya.

Dalam strategi negosiasi level atas ini Kapolda juga memerintahkan level menengah dalam organisasinya untuk maju membantu proses negosiasi dengan pihak masyarakat di Porong.

Berikut penjelasan Kapolda :

“Nah disana komunikasi atau negosiasi yang katakanlah ini level antara Kapolres dengan para koordinator lapangan, para pemimpin demo, para kepala desa. Nah bagaimana supaya negosiasi antara Kapolres dengan masyarakat dengan tokoh – tokoh masyarakat dengan pemimpin demo, koordinator lapangan berjalan dengan baik, supaya mereka tidak terjadi anarkis, tidak membuat kerusakan, tidak mengganggu kepentingan umum, tidak merusak, maka ada instruksi yang pertama saya berikan adalah mereka istilahnya itu...mereka agar mempunyai hubungan baik, bahkan sampai kepada tingkat seperti dengan keluarga, dengan para koordinator lapangan, dengan para tokoh masyarakat dan lain-lain yang berpengaruh terhadap masyarakat disitu. Ya sebagian besar ini bisa dilaksanakan, saya katakan meet to be a personal dengan mereka, karena kalau mereka itu seperti keluarga dengan kita maka kita lebih mudah menyampaikan ide. Dan 3 Kapolres Sidoarjo yang diperintahkan itu saya nilai berhasil mulai dari AKBP Utomo kemudian AKBP Adnus dan sekarang AKBP Maruli.”

Level menengah yang dimaksud yaitu Kapolres setempat, Kapolres Sidoarjo. Tampak Kapolda dalam tahap awal menjalankan 2 (dua) strategi pendekatan ; dengan level atas (yang memang sesuai dengan levelnya), pun beliau tetap membidik level masyarakat di Porong untuk tetap berada dalam pengawasan dan pengendaliannya dengan cara – cara komunikasi terbuka, dimana menurut Jackman (2004) komunikasi terbuka ialah salah satu metode efektif untuk mencegah terjadinya konflik. Dan Kapolda mempercayakan jalinan komunikasi yang efektif di level masyarakat Porong dijalankan oleh Kapolres.

Kapolda Jatim dalam penanganan kasus semburan lumpur Lapindo melakukan pendekatan level atas. Yaitu pihak – pihak pengambil kebijakan dalam permasalahan ini, antara lain dari pihak pemerintah serta pihak Lapindo Brantas nya sendiri.

Kapolda menerangkan :

" Jadi intinya, bahwa saya tidak melakukan negosiasi level atas ini langsung dengan masyarakat, dengan bom yang sewaktu – waktu akan meledak. Tapi saya bernegosiasi, bagaimana supaya bom itu tidak meledak, saya bernegosiasi dengan pihak – pihak yang bisa mendinginkan bom ini dan bisa mengurai supaya bom ini tidak meledak yaitu ya mulai dari yang pertama pihak menteri terkait tentunya dan pihak PT. Lapindo Brantas, kemudian juga DPR RI komisi III dan komisi VII yang menyangkut mengenai gas dan bumi, kemudian juga tentunya dengan muspida, tapi dengan muspida tidak ada negosiasi khusus, tapi dengan tokoh masyarakat, LSM, Komnas HAM dan lain – lain itu mengadakan negosiasi secara tersembunyi, artinya memberikan penjelasan sehingga mereka, ya komunikasi persuasif, sehingga mereka mengerti permasalahannya dan tidak kemudian mengacaukan program yang sedang berjalan. "

"... yang dinamakan negosiasi di level atas ini adalah di level menteri dan di level pengambil kebijakan dari PT. Lapindo nya. "

Kapolda menganalogikan masyarakat korban lumpur di Porong sebagai bom waktu yang dapat meledak kapan saja. maka kemudian strategi yang dirancang oleh beliau yaitu melakukan negosiasi dengan pihak – pihak yang Kapolda sebut sebagai "pendingin serta pengurai bom waktu ini".

Sesuai keterangan Kapolda:

" Jadi kita melihat bagaimana tujuannya supaya konflik komunal itu tidak terjadi? Maka negosiasi ini dilaksanakan kepada pihak – pihak level atas, yang berpengaruh terhadap apakah konflik itu akan terjadi atau tidak. bom itu akan meledak atau tidak? "

Kapolda telah menjalankan strategi – strategi negosiasi sejalan dengan teori dari Barnes (2004) yang mengemukakan bahwa strategi diperlukan dalam bernegosiasi antara lain untuk :

- Ingin mengubah harapan pihak lain.
- Ingin memperoleh informasi dari mereka.
- Ingin meningkatkan posisi tawar.

Strategi dijalankan oleh Kapolda kepada pihak pemerintah pusat contohnya, dengan tujuan agar Lapindo mau membayar apa yang menjadi kewajibannya kepada warga disana.

Sesuai penjelasan Kapolda :

"...saya bernegosiasi dengan mereka dalam format negosiasi berhadapan dan menjelaskan, saya masukkan segala sesuatu penjelasan – penjelasan, dan menteri SDM, menteri Pekerjaan Umum pada saat itu mengerti dan kemudian mendukung beberapa ide. Nah ide utamanya adalah bagaimana supaya Lapindo juga mau membayar, karena Lapindo tadinya tidak mau membayar kalau dia tidak diberi batas sampai mana dan seberapa jauh, seberapa luas dia harus membayar.. Manakala dia tidak mau membayar dan dia bersikukuh untuk ini diselesaikan di pengadilan, maka pastilah terjadi konflik komunal ini di Porong..."

Kapolda ingin meningkatkan posisi tawar kepada menteri – menteri terkait, bahwasanya sebagai penanggungjawab keamanan di Jawa Timur sudah pasti pihaknya tidak menginginkan adanya ancaman – ancaman konflik akibat permasalahan lumpur ini. Dan jika pun ada ancaman – ancaman berupa apa dan bagaimananya, Kapolda segera (sebagai salah satu Dewan Pengarah BPLS – Badan Penanggulangan Lumpur Sidoarjo) memberikan masukan dan saran kepada menteri – menteri tersebut. Kapolda menjelaskan, berdasarkan kalkulasinya jika Lapindo sampai tidak mau membayar maka konflik di Porong akan terjadi. Sekali lagi Kapolda dalam negosiasi ini hanya bertujuan agar segala keputusan yang diambil oleh para pengambil kebijakan tersebut dapat bersinergi dengan insitusinya, karena setiap kebijakan yang diambil nantinya itu akan "berbanding lurus" terhadap gejolak situasi keamanan di wilayah hukumnya.

Kapolda menjelaskan :

" Yang diangkat itu yang pertama adalah prediksi – prediksi kalau mereka itu tidak dipenuhi kebutuhan pemulihan haknya atau ganti ruginya. Itu prediksi – prediksi... gambarannya...jadi akan meledak

disana dan kalau itu meledak maka akan berakibat menurunnya kepercayaan terhadap pemerintah. Kalau dia juga meledak bisa mengakibatkan...katakanlah tindakan – tindakan anarkis, merusak, membakar dan apabila demikian maka Polisi akan dihadapkan, harus mengerahkan kekuatan yang besar. Dan pada kerusuhan yang demikian besar maka kemungkinan bisa terjadi tembakan – tembakan peringatan, dan bahkan kalau sudah nanti sudah demikian parah, kemungkinan ada tembakan yang terarah. Nah kalau ini kan tidak dikehendaki oleh semua pihak. Dan ini akan memperparah keadaan, gitu. Jadi ini tidak dikehendaki.”

Kapolda pun melakukan strategi negosiasi dengan pengambil kebijakan Lapindo dalam hal ini Nirwan D. Bakrie, salah satu pemilik saham terbesar di keluarga Bakrie, dimana PT. Lapindo Brantas merupakan salah satu anak perusahaannya.

Berikut keterangannya :

“...sekarang ini perusahaan ini sudah sanggup membayar. Karena hasil negosiasi mereka sanggup membayar.”

“Sebetulnya, negosiasi dengan pihak PT Lapindo... tentunya dilakukan, juga ada yang secara khusus.... memberikan penyadaran, bahwa yang paling penting ini adalah rakyat. Jadi kita menyentuh kepada masalah pribadi – pribadi, tanggung jawab moral dan tanggung jawab agama. Begitu. Dan kemudian mereka sepakat, sehingga pengambil – pengambil keputusan dari keluarga Bakrie ini mau membayar.”

“Iya, Keluarga Bakrie juga kita nego. khususnya dengan Pak Nirwan Bakrie-nya. Dia salah satu orang yang mengambil keputusan. Kita melakukan nego. Tapi bukan nego apa – apa, tapi nego supaya dia bayar, itu saja. Dan dari berbagai penjelasan, dia memberikan pernyataan secara lisan, saya akan bayar. Dan kita juga mengetahui... kebetulan, mengetahui bahwa di Keluarga Bakrie itu sendiri mereka mempunyai niat juga untuk membayar. Jadi ini lebih memudahkan.”

“... dari percakapan – percakapan waktu negosiasi itu, kita mengetahui sebenarnya. Sebenarnya mereka sendiri berniat untuk membayar, dari awal. Jadi bukan kita bela – belain keluarga Bakrie. Tetapi memang faktanya demikian. Bahwa keluarga itu memang berniat membayar.”

Berdasarkan keterangan di atas, disini Kapolda ingin memperoleh informasi dari strategi negosiasi yang dia lakukan dengan Nirwan D.

Bakrie. Hasilnya Kapolda memperoleh informasi bahwa ternyata keluarga Bakrie memiliki itikad baik untuk memenuhi segala janjinya, melunasi seluruh ganti rugi kepada puluhan ribu korban lumpur Lapindo.

Terakhir, dengan strategi yang dijalankannya, Kapolda ingin *merubah harapan pihak lain*. Berikut penjelasannya :

"Saya sudah menjelaskan kepada pihak DPR, kepada siapa saja, kepada Komnas HAM, LSM, silahkan mana yang harus saya pilih...? Sebetulnya penyelesaian secara hukum pidana...bukan saya mengambang, bukan saya menyetop, tetapi memang kebetulan...ini tidak diberikan P21 oleh kejaksaan. Akan tetapi pada hakekatnya, mana yang sebenarnya, mana yang terbaik...?. diselesaikan secara pidana dengan resiko tadi atau tujuan masyarakatnya itu dipenuhi...?"

"Jadi yang penting sekarang ini rakyat. Hukum, pekerjaan, tindakan – tindakan haruslah diabdikan untuk rakyat, bukan untuk kepuasan – kepuasan... wah kita puas ya supaya orangnya di gantung... menghukum orang puas. Ada kepuasan hukum..."

Selama ini banyak pihak yang ingin melihat pejabat – pejabat PT. Lapindo Brantas di hukum seberat – beratnya atau ada tuntutan yang lebih ekstrim lagi bahwa sepatutnya dari pihak keluarga Bakrie pun, sebagai pemilik PT. Lapindo Brantas ikut pula dipidanakan.

Kapolda menjelaskan berikut :

"Hanya masalahnya itu tadi... Kalau rakyat ini bisa terpenuhi semua kebutuhannya. seperti di Amerika...kecuali di negara - negara tertentu, biasanya itu diambil alih kemudian pemerintah charge sama perusahaan. Tapi itu melalui hukum. Sehingga pada waktu proses hukum ini berjalan, rakyat tidak ribut... karena proses hukum sedang berjalan...rakyat hanya monitor saja.. dia sudah terpenuhi. Yang ribut ini kan karena mereka bertanya... siapa yang bertanggung jawab, Lapindo atau pemerintah?. Pemerintah nggak mau bayar sama mereka... Lapindo juga nggak mau bayar...ini kan celaka... karena masih bertempur di pengadilan, masih perdata, masih handing, masih kasasi, masih PK, ini berapa tahun...? Ya kan...? Dengan strategi ini sebenarnya... yang penting kita lihat sampai sekarang ini rakyat tenang... sebagian sudah dibayar. Nah program pembayaran ini terhenti bukan karena pihak Lapindo,

bukan karena pemerintah... tetapi karena masalah imbas dari luar negeri.

Kapolda berusaha menjelaskan kepada pihak – pihak yang mengkritisi masalah penanganan hukum Lapindo, antara lain : DPR, Komnas HAM, LSM, dll, bahwa sekarang dalam penanganan hukum Lapindo ini tinggal menunggu P21 dari Kejaksaan. Kejaksaan belum memberikan P21 kepada Kepolisian. Namun terlepas dari itu semua yang terpenting adalah, bagaimana rakyat korban lumpur di Porong sana dapat diperhatikan kebutuhan – kebutuhannya. Jika sampai saat ini Lapindo memiliki itikad baik untuk mengganti seluruh ganti rugi (padahal Lapindo secara hukum belum ditetapkan bersalah), itu sudah merupakan suatu kemajuan. Ada *good will* dari Lapindo untuk tidak melantarkan warga korban lumpur disana. Karena bisa saja jika kemudian katakanlah pihak Lapindo akhirnya dimajukan ke sidang pengadilan dengan tuntutan hukuman pidana berat yang membayangi mereka. sudah pasti pihak Lapindo akan menarik diri terlebih dahulu. menyetop pembayaran ganti rugi kepada puluhan ribu warga korban lumpur. Karena mereka bisa berdalih : bagaimana jika nantinya kami menang di pengadilan. jika setelah melalui proses persidangan ternyata kami tidak terbukti bersalah dalam bencana lumpur ini. Maka apa yang akan terjadi kemudian adalah Lapindo menolak untuk melakukan pembayaran ganti rugi, karena mereka tidak bersalah. Jika kemudian ini yang terjadi. maka siapa yang akan bertanggung jawab kepada puluhan ribu korban lumpur di Porong sana.

Sebelumnya sudah ada pengalaman yang dialami oleh YLBHI ketika melakukan gugatan secara perdata terhadap PT. Lapindo Brantas. akhirnya YLBHI kalah, Lapindo yang menang.

Berikut keterangan Kapolda :

"Ya ini hanya kebetulan sebetulnya, ini bukan konsep, semata – mata karena memang kejaksaan belum sepakat bahwa pembuktian yang dilakukan Polisi sudah cukup. Kemudian kejaksaan juga

Universitas Indonesia

melihat tampaknya, dan kita juga melihat, bahwa tuntutan – tuntutan dari pihak YLBHI dan pihak Walhi di Jakarta, baik yang dilakukan (tuntutan terhadap PT. Lapindo) di Pengadilan Jakarta Pusat dan di Pengadilan Jakarta Selatan, ini kalah tuntutannya itu... Padahal saksi – saksi ahli yang dipakai oleh mereka, oleh YLBHI dan Walhi adalah saksi – saksi yang dipakai oleh Polda Jatim. Saksi ahlinya yaitu Dr. Rudi Rubiandini, dkk. Kemudian YLBHI dan Walhi itu kemudian banding sampai di pengadilan tinggi, mereka tetap kalah gugatan.”

Hal inilah yang berusaha dijelaskan oleh Kapolda kepada pihak – pihak di atas (DPR, Komnas HAM, LSM, dll). Kapolda mencoba mengajak agar mereka – mereka itu ikut memikirkan rakyat terlebih dahulu, bukan harapan atas kepuasan dalam menghukum seseorang. Kapolda dalam hal ini telah melakukan strategi negosiasi yang bertujuan *merubah harapan pihak lain.*

Dalam memilih subyek negosiasi, Kapolda selain melakukan negosiasi dengan pihak Pemerintah dan pihak Lapindo, juga bernegosiasi dengan pihak – pihak pendukung, antara lain :

1. DPR Komisi III & VII
2. Komnas HAM.
3. LSM (WALHI, dsb)
4. Media Massa

Sesuai dengan penjelasan Kapolda berikut ini :

“Jadi memang saya sudah berkoordinasi dan bernegosiasi dengan...untuk supaya memberikan pengertian ; jadi begini, seringkali bahwa suatu dengan media massa juga saya sudah, dengan LSM, dengan Komnas HAM juga sudah... sifatnya memberi penjelasan, artinya... tujuan daripada memberi penjelasan ini sebetulnya adalah negosiasi yang tersembunyi. Keinginan untuk mereka juga tidak mendramatisir sesuatu yang terjadi disana. Juga memberikan penjelasan, dan ini terkandung maksud negosiasi secara tersembunyi dengan pihak DPR RI dengan komisi III dengan komisi VII, dengan memberikan penjelasan mengenai berbagai hal, sehingga mereka mendorong konsep - konsep pemecahan masalah melalui skema pembayaran itu dan tidak mengganggu proses pembayaran tersebut.”

Ini pun strategi negosiasi jitu yang dilakukan oleh Kapolda. Beliau melihat bahwa tidak kalah pentingnya juga ke – 4 pihak tersebut untuk didekati dan diajak bernegosiasi. Kapolda melakukan pendekatan negosiasi secara tersembunyi. Maksudnya ialah, secara tidak disadari ketika Kapolda berdialog dengan masing – masing pihak di atas, Kapolda memberikan masukan – masukan serta ajakan kepada mereka agar ikut serta mewujudkan suasana yang kondusif terhadap permasalahan lumpur ini. Dimaksudkan agar mereka mendukung langkah – langkah yang diambil oleh pusat dalam skema pembayaran ganti rugi. Dengan demikian diharapkan terbentuk pemahaman pada mereka terhadap kebijakan – kebijakan yang diputuskan oleh pemerintah dalam permasalahan lumpur Lapindo ini. Tujuannya satu, yaitu agar mereka tidak kemudian memperkeruh suasana, tidak menyampaikan pesan – pesan dan informasi – informasi yang dapat memperburuk stabilisasi situasi akibat masalah ini. Justru bersama – sama mendukung agar skema pembayaran ganti rugi tersebut berjalan lancar, menciptakan serta mendukung terciptanya suasana yang kondusif. Inilah yang diharapkan oleh Kapolda, selaku penanggung jawab keamanan di Jawa Timur. Kembali lagi, Kapolda hanya *concern* terhadap stabilitas keamanan disana.

4.3.1 Strategi Negosiasi Polda Jatim dengan Konteks Komunikasi Antar Pribadi

Seperti telah disinggung diatas, Kapolda Jatim juga menginstruksikan perwira level menengahnya, dalam hal ini Kapolres, untuk juga berupaya melakukan komunikasi secara terbuka dengan masyarakat di Porong. Kapolda berkonsentrasi kepada negosiasi level atas, Kapolres membantu dengan negosiasi level menengahnya. Secara tak tersirat, ini sebenarnya bentuk strategi negosiasi yang dilakukan Kapolda. Dengan tujuan Kapolres pun dapat membantu mengendalikan riak – riak yang

hampir setiap hari berkecamuk di Porong, yang dilakukan tentu saja oleh masyarakat korban lumpur.

Berikut penjelasan dari Kapolda :

"...sehingga selalu di dalam pelaksanaannya itu terjadi keresahan di dalam masyarakat karena mereka takut tidak dibayar, kemudian merekaunjuk rasa menutup jalan, yang sehari – hari mereka lakukan."

"...kemudian mereka melakukan demo – demo,unjuk rasa –unjuk rasa bahkan melanggar tuntutan dari waktu, akan tetapi selalu ini bisa diatasi oleh Kapolres setempat."

"...disana komunikasi atau negosiasi yang katakanlah ini level antara Kapolres dengan para koordinator lapangan, para pemimpin demo, para kepala desa. Nah bagaimana supaya negosiasi antara Kapolres dengan masyarakat dengan tokoh – tokoh masyarakat dengan pemimpin demo, koordinator lapangan berjalan dengan baik, supaya mereka tidak terjadi anarkis, tidak membuat kerusakan, tidak mengganggu kepentingan umum, tidak merusak..."

"...dan ini sepanjang tahun bisa dicatat, nanti silahkan ditanya disana datanya berapa ratus mungkin ribu kali masyarakat itu menutup jalan, berunjuk rasa selama 2.5 tahun itu..."

Maka langkah pertama yang diambil Kapolda yaitu menginstruksikan kepada Kapolres setempat untuk melakukan negosiasi dengan pendekatan kekeluargaan.

Kapolda menerangkan :

"...maka ada instruksi yang pertama saya berikan adalah mereka istilahnya itu...mereka agar mempunyai hubungan baik, bahkan sampai kepada tingkat seperti dengan keluarga, dengan para koordinator lapangan, dengan para tokoh masyarakat dan lain – lain yang berpengaruh terhadap masyarakat disitu. Ya sebagian besar ini bisa dilaksanakan, saya katakan meet to be a personal dengan mereka, karena kalau mereka itu seperti keluarga dengan kita maka kita lebih mudah menyampaikan ide. Dan 3 Kapolres Sidoarjo yang diperintahkan itu saya nilai berhasil mulai dari AKBP Utomo kemudian AKBP Adnus dan sekarang AKBP Maruli."

Strategi negosiasi dengan cara demikian merupakan bentuk komunikasi antar pribadi. Sesuai dengan teori Cangara yang menjelaskan tentang fungsi Komunikasi Antar Pribadi Fungsi komunikasi antar pribadi (Cangara, 1998 : 62) ialah :

” Berusaha meningkatkan hubungan insani (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik – konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain.”

Dalam kaitan dengan strategi tersebut, maka hal yang tak kalah pentingnya adalah bagaimana mampu menciptakan suasana negosiasi yang kondusif untuk mendukung strategi yang diterapkan. Maka perlu mendesain suasana berunding sedemikian rupa, sehingga konteks untuk membangun hubungan yang lebih baik sebagaimana dikemukakan Barnes (2004) akan lebih mudah tercipta.

Kapolres melakukan apa yang disebut sebagai *komunikasi diadik*. Menurut Cangara sifat komunikasi antar pribadi salah satunya ialah komunikasi diadik, dimana proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang dalam situasi tatap muka dan dapat dilakukan dalam tiga bentuk, yakni percakapan, dialog dan wawancara. Percakapan berlangsung dalam suasana yang bersahabat dan informal. Dialog berlangsung dalam situasi yang lebih intim, lebih dalam dan lebih personal. Sedangkan wawancara sifatnya lebih serius, adanya pihak yang dominan pada posisi bertanya dan yang lainnya pada posisi menjawab. Kapolres melakukan bentuk dialog, dimana situasinya berlangsung dalam situasi yang lebih intim, lebih dalam dan lebih personal secara kekeluargaan. *Meet to be a personal*, seperti instruksi dari Kapolda.

Sedangkan Kapolda sendiri melakukan komunikasi antar pribadi, dengan melalui media tatap muka :

"Kebanyakan tatap muka.... hanya yang jauh saja seperti menjelaskan kepada BBC, Al -Jazeera.. itu kalau media itu tatap muka, yang lainnya tatap muka, atau didalam rapat - rapat kita menjelaskan.."

Bentuknya bisa *komunikasi diadik* serta *komunikasi kelompok kecil*. *Komunikasi Diadik* contohnya ketika Kapolda melakukan percakapan dengan pihak dari perwakilan Bakrie :

"...khususnya dengan Pak Nirwan Bakrie-nya. Dia salah satu orang yang mengambil keputusan. Kita melakukan nego. Tapi bukan nego apa - apa, tapi nego supaya dia bayar, itu saja. Dan dari berbagai penjelasan, dia memberikan pernyataan secara lisan, saya akan bayar. Dan kita juga mengetahui... kebetulan, mengetahui bahwa di Keluarga Bakrie itu sendiri mereka mempunyai niat juga untuk membayar. Jadi ini lebih memudahkan."

"Ya langsung..langsung. Langsung... Ada yang mempertemukan... tetapi langsung ketemu".

Sifat percakapan dalam pertemuan antara Kapolda dengan Nirwan Bakrie itu lebih kepada informal. Suasana yang santai dan bersahabat

Komunikasi kelompok kecil dilakukan ketika Kapolda melakukan rapat dengan pejabat - pejabat terkait. Komunikasi kelompok kecil ialah proses komunikasi yang berlangsung antara tiga orang atau lebih secara tatap muka, dimana anggota - anggotanya saling berinteraksi satu sama lain (Cangara, 1998 :33).

Berikut keterangan Kapolda :

"Jadi strategi negosiasi ini saya tidak langsung berhadapan dengan Lapindo, tetapi saya melakukan di dalam kesempatan - kesempatan rapat dengan PT. Lapindo, rapat dengan menteri yang terkait (Menteri ESDM, Menteri PU, kemudian Menko Kesra dan BPLS dan lain-lain), dimana itu merupakan rapat yang diadakan sangat sering pada saat itu".

Disitu terjadi komunikasi kelompok kecil, Kapolda melakukan proses komunikasi tatap muka dalam waktu yang bersamaan (dalam rapat tersebut) dengan sejumlah pihak yang disebutkan di atas.

Kedua fungsi dari komunikasi diadik dan komunikasi kelompok kecil yang dilakukan oleh Kapolda dan Kapolres bermuara kepada :

- Fungsi Sosial : Komunikasi antarpribadi mengembangkan hubungan timbal balik, terjadi pertukaran informasi, masing – masing pihak memperoleh kesamaan dan kesetaraan, agar kesepakatan mudah tercapai (Liliweri, 1991).

Kapolres telah melakukan fungsi ini. Ia membaaur dengan masyarakat korban lumpur di Porong, menjalin hubungan kekeluargaan. agar masyarakat disana merasa setara. tercipta persamaan status meski tujuan awal Kapolres yaitu untuk bertukar informasi dengan mereka. Dengan suasana kesamaan serta kesetaraan maka akan tercipta hubungan timbal balik dalam pemecahan solusi ke arah yang disepakati oleh bersama. Inipun dapat dikaitkan dengan teori sosiometrik dari J.L. Moreno (Goldberg & Larson, 1985 :55) yang mengatakan bahwa individu dalam kelompok yang merasa mempunyai ketertarikan satu sama lain akan lebih banyak melakukan tindak komunikasi. Ketertarikan disini tercipta dengan sikap kekeluargaan yang diciptakan oleh Kapolres untuk membentuk suasana yang lebih cair dengan masyarakat di sana.

- Fungsi Pengambil Keputusan : Di dalam prosesnya terjadi saling membagi informasi. Informasi merupakan kunci utama dalam pengambilan keputusan yang efektif.

Kembali Kapolres pun melakukan fungsi pengambil keputusan. dengan ciri – ciri ia saling membagi informasi ketika masuk kedalam kelompok masyarakat disana. Hubungan

yang terjadi adalah timbal balik. Kapolres memberikan informasi, begitu juga sebaliknya masyarakat disana. Informasi yang tentunya berkaitan dengan permasalahan lumpur Lapindo tersebut.

Serupa dengan Kapolres. Kapolda mengambil peranan dalam fungsi pengambil keputusan. Kapolda dalam rapat dengan pejabat – pejabat terkait, tatap muka dengan DPR, Komnas HAM, LSM memberikan informasi detail mengenai permasalahan Lapindo ini dari sudut pandangnya.

Kutipan pernyataan Kapolda :

“ Jadi syarat negosiator yang pertama dan syarat di dalam negosiasi ini adalah kejujuran. Saya tidak pernah menyembunyikan fakta apapun juga dalam menjelaskan masalah hukum.. di DPR, kepada Komnas HAM, dan lain-lain. Saya katakan, silahkan pilih ini melalui hukum, kemudian Lapindo tidak bayar, kita tunggu saja sampai putusan pengadilan. Tapi kalau misalnya ternyata Lapindo menang anda mau tanggung ? Kemudian mereka kan tidak bayar, apakah pemerintah yang harus bayar anda juga mau tanggung? Akibat berjalannya hukum ini. Nah disini kita buka semuanya segala kemungkinan.. dan tidak ditutup – tutupi.”

“...oleh sebab itu kemudian, saya bernegosiasi dengan mereka dalam format negosiasi berhadapan dan menjelaskan, saya masukkan segala sesuatu penjelasan – penjelasan, dan menteri SDM, menteri Pekerjaan Umum pada saat itu mengerti dan kemudian mendukung beberapa ide...”

“...seringkali bahwa negosiasi dengan media massa juga saya sudah, dengan LSM, dengan Komnas HAM juga sudah... sifatnya memberi penjelasan, artinya... tujuan daripada memberi penjelasan ini sebetulnya adalah negosiasi yang tersembunyi. Keinginan untuk mereka juga tidak mendramatisir sesuatu yang terjadi disana. Juga memberikan penjelasan, dan ini terkandung maksud negosiasi secara tersembunyi dengan pihak DPR RI dengan komisi III dengan komisi VII, dengan memberikan penjelasan mengenai berbagai hal, sehingga mereka mendorong konsep – konsep pemecahan masalah melalui skema pembayaran itu dan tidak mengganggu proses pembayaran tersebut.

Dari ke – 3 pernyataan Kapolda di atas menunjukkan bahwa Kapolda memberikan informasi – informasi dari sudut pandangnya sebagai penanggung jawab keamanan di Jawa Timur. Memberikan beberapa ide, memberikan penjelasan – penjelasan kepada semua pihak di atas. dengan harapan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi para pengambil keputusan serta para pihak pendukung (DPR, Komnas HAM, LSM, Media Massa). Pihak – pihak pendukung tersebut, dengan masing – masing tugasnya, berperan aktif terhadap lancar tidaknya atau kondusif tidaknya atmosfer penyelesaian permasalahan lumpur ini.

4.3.2. Strategi Negosiasi Polda Jatim dengan Konteks Komunikasi Persuasif (Faktor Negosiator)

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya, Kapolda bertindak sebagai negosiator dengan tujuan mengendalikan permasalahan lumpur Lapindo ini dari sisi Kamtibmas-nya. Dalam kaitan dengan strategi negosiasi, sejatinya seorang negosiator melakukan pendekatan komunikasi persuasif. Sesuai pendapat dari Kathleen K. Reardon (1987), untuk mengubah perilaku dan sikap komunikan agar mengikuti keinginan komunikator, maka komunikasi yang persuasif memerlukan kesungguhan sumber (komunikator). Kapolda melakukan strategi negosiasi ini dengan kesungguhan mencapai satu tujuan, yaitu agar masyarakat korban lumpur ada yang membayar ganti ruginya, sehingga konflik dapat diredam. Serta sebelumnya Kapolda telah melakukan perencanaan yang matang terhadap strategi negosiasi yang akan beliau terapkan.

Berikut petikan penjelasan dari Kapolda :

“...kalau misalnya pemerintah sudah bayar. Menanggulangi semuanya secara cepat, ya nggak ada masalah. Masyarakat

Universitas Indonesia

tidak ribut... Kita negosiasi siapa yang akan mendinginkan ini. Harus. Kalau nggak Pemerintah, Lapindo.."

"...Jadi memang inti sari – nya, kalau kita akan memecahkan suatu masalah... metode negosiasi melalui, atau merupakan sesuatu cara atau strategi begitu... ya terus strategi negosiasinya bagaimana. Tetapi tujuannya kita harus tahu, buat apa kita melakukan semua ini. Buat apa? Begitu... ya kenapa kita harus melakukan itu... Maka, kita ada lihat masalahnya. Apa, analisis masalahnya bagaimana, kemudian prediksi, apa yang akan terjadi. Nah. Kemudian langkah-langkah apa yang dilakukan. Nah, salah satu langkahnya itu adalah negosiasi."

Keberhasilan komunikasi persuasif tidak bisa terlepas dari keberhasilan komunikatonya dalam menyampaikan pesan dan meyakinkan komunikan tentang pentingnya yang ia sampaikan. Dari sudut *karakteristik sumber*, Kapolda dalam menjalankan strategi negosiasi ini dapat di analisa dari 2 (dua) hal. 2 (dua) hal ini yang harus dimiliki oleh sumber atau komunikator supaya komunikasi itu menjadi semakin persuasif.

- **Status Komunikator**

Dan Nimino (1978) mengatakan, secara umum semakin tinggi status dari posisi dan peranan yang khusus, maka semakin persuasif komunikator yang menempati posisi itu.

Dalam hal ini Kapolda Jatim sendiri yang bertindak sebagai negosiator atau sama dengan Sumber (*Source*). Jika seorang pimpinan Kepolisian Daerah setempat bertindak langsung sebagai *Source* dalam proses komunikasi, akan memiliki *bargaining position* serta prestise yang lebih tinggi bila dibandingkan bawahannya yang maju bernegosiasi. Maka akan menjadi lebih persuasif. Karena strategi negosiasi yang dijalankan ialah strategi negosiasi level atas maka Kapolda memiliki *bargaining position* yang sama dengan komunikan negosiasinya. Hal itu mendukung kelancaran strategi negosiasi yang diterapkan Kapolda.

- **Kredibilitas Komunikator**

Menurut Carl Hovland dan koleganya dalam buku Milburn (1991 : 106 – 110) mengemukakan bahwa sumber atau komunikator yang kredibel itu adalah yang memiliki keahlian (*expertise*) dan dapat dipercaya (*trustworthiness*).

Kapolda menjelaskan :

"...nah inilah yang disampaikan didalam negosiasi itu. Prinsip ini disampaikan, sehingga semua kemudian mengerti. Jadi selain memang kredibilitas, ya negosiator ya harus mempunyai...apa namanya...pengetahuan yang cukup untuk menjelaskan.."

"...jadi syaratnya pertama, negosiator itu harus dilengkapi... dia harus orang yang dipercaya, kredibel.."

"...Harus. Kalau kita mau negosiasi... jadilah kita negosiator itu yang memang kredibel. Dia punya brand, dia punya merk.. dia punya track, bahwa negosiator ini jujur dan bisa dipercaya. Selama negosiator ini tidak bisa dipercaya, dia akan ditolak, belum apa – apa akan ditolak, tidak akan didengar.."

"...sekarang saya negosiatornya, saya harus kredibel. Nah ini juga yang kita katakan kepada para anggota semuanya anggota jajaran kepolisian di daerah Jawa Timur, haruslah menjadi orang yang kredibel dapat dipercaya. Karena kalau kita ada orang yang bisa dipercaya, didatangkan untuk berbicara maka orang akan mendengar. Tapi kalo yang didatangkan itu orang yang tidak kredibel, tidak bisa dipercaya maka orang itu.. ya akan diusir, pastilah dia pembohong. Jadi syarat negosiator yang pertama dan syarat di dalam negosiasi ini adalah kejujuran. Saya tidak pernah menyembunyikan fakta apapun juga dalam menjelaskan masalah hukum.. di DPR, kepada Komnas HAM, dan lain-lain. Saya katakan, silahkan pilih ini melalui hukum, kemudian Lupindo tidak bayar, kita tunggu saja sampai putusan pengadilan. Tapi kalau misalnya ternyata Lupindo menang anda mau tanggung ? Kemudian mereka kan tidak bayar, apakah pemerintah yang harus bayar anda juga mau tanggung? Akibat berjalannya hukum ini. Nah disini kita buka semuanya segala kemungkinan.. dan tidak ditutup – tutupi.."

"..Dan ada Pra – syarat, di dalam kita negosiasi yang tidak boleh dilupakan, syarat seorang negosiator supaya dia bisa dipercaya, dia bisa diterima, maka negosiator itu yang pertama haruslah kredibel bisa dipercaya. Sehingga orang yakin oh dia bener ngomongnya... maka dia akan setuju dengan pendapat kita. Tapi kalo kita dinyatakan wah ini bohong saja dia, polisi pembong, maka dia nggak percaya."

Berdasarkan keseluruhan penjelasan Kapolda di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa Kapolda memiliki kapasitas yang baik serta menguntungkan dari sisi *status komunikator* serta *kredibilitas komunikator* (diantaranya memenuhi kedua syarat komunikator yang kredibel, yaitu memiliki keahlian serta dapat dipercaya). Hal tersebut menjadikan komunikasi yang dijalankan oleh Kapolda menjadi semakin persuasif. Sesuai pendapat Dan Nimmo (1978 : 106) yang beranggapan bahwa komunikator yang memiliki keahlian, kemampuan, dapat dipercaya, dan berwibawa dianggap kredibel. Semakin tinggi kredibilitas komunikator, maka semakin persuasif komunikasi tersebut.

Kemudian dalam hal ini Kapolda juga telah melakukan strategi negosiasi yang beliau sebut sebagai negosiasi tersembunyi. Negosiasi dengan cara mempersuasi orang dalam suatu kesempatan, secara tidak sadar lawan bicara Kapolda tengah diajak untuk bernegosiasi.

Kapolda menjelaskan :

"..seringkali bahwa suatu dengan media massa juga saya sudah, dengan LSM, dengan Komnas HAM juga sudah... sifatnya memberi penjelasan, artinya... tujuan daripada memberi penjelasan ini sebetulnya adalah negosiasi yang tersembunyi. Keinginan untuk mereka juga tidak mendramatisir sesuatu yang terjadi disana. Juga memberikan penjelasan, dan ini terkandung maksud negosiasi secara tersembunyi dengan pihak DPR RI dengan komisi III dengan komisi VII, dengan memberikan penjelasan mengenai berbagai hal, sehingga mereka mendorong konsep – konsep pemecahan

masalah melalui skema pembayaran itu dan tidak mengganggu proses pembayaran tersebut."

"...negosiasi secara tersembunyi, artinya memberikan penjelasan sehingga mereka, ya komunikasi persuasif, sehingga mereka mengerti permasalahannya dan tidak kemudian mengacaukan program yang sedang berjalan.."

Sebenarnya tujuan Kapolda melakukan strategi negosiasi tersembunyi itu sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Carl Hovland dan koleganya dalam Milburn (1991 : 106 – 110) yang menjelaskan bahwa *maksud mempersuasi* juga menjadi karakteristik sumber atau komunikator. Masih menurut Carl Hovland dan koleganya, bahwa jika Kapolda dirasakan tidak mencoba untuk mempersuasi pihak – pihak tersebut, Kapolda akan terlihat jujur dan dapat dipercaya, artinya komunikasi itu akan persuasif, tetapi kalau Kapolda dirasakan mencoba mempersuasi pihak – pihak tersebut, maka komunikasi itu tidak akan persuasif. Kesimpulan yang didapat, Kapolda melakukan strategi negosiasi dengan cara tersembunyi agar komunikasi lebih persuasif, pesan – pesan yang disampaikan dapat diterima dengan baik oleh pihak – pihak tersebut. Serta agar mereka dapat digiring untuk sependapat dengan tujuan – tujuan akhir negosiasi Kapolda :

" Bisa juga dalam rapat kita melakukan negosiasi tersembunyi tersebut dengan memberikan penjelasan – penjelasan, sehingga mereka paham maksud kita sehingga putusan – putusan itu sesuai dengan keinginan kita."

4.3.3. Pencapaian Kondisi & Situasi

Sebelumnya telah dijelaskan secara jelas mengenai strategi negosiasi yang diterapkan oleh Kapolda dalam mengendalikan potensi konflik yang berkembang di Porong Sidoarjo. dampak dari permasalahan lumpur Lapindo, yang hingga saat ini belum juga tuntas. Hasil dari strategi negosiasi level atas yang dilaksanakan

oleh Kapolda yaitu bahwa pihak Lapindo mau dan memiliki *good will* untuk menyelesaikan seluruh pembayaran ganti rugi.

Berikut keterangan Kapolda :

"...nah akan tetapi harus dilihat bahwa khususnya untuk perusahaan ini...sekarang ini perusahaan ini sudah sanggup membayar. Karena hasil negosiasi mereka sanggup membayar."

Kemudian hasil konkrit dari strategi negosiasi level atas ini ialah munculnya Peraturan Presiden (Perpres) :

"kita menginginkan supaya segera negosiasi itu dilaksanakan. Jadi apa yang telah dirapatkan kemudian disetujui oleh berbagai pihak. Kemudian produknya adalah Perpres. Karena dari dewan pengarah ini kemudian Perpres itu muncul. Kemudian itu diangkat dan diandatangani oleh Presiden. Begitu ya. Karena disitu."

"Sehingga sebenarnya lahirnya Perpres 13 terutama Perpres 14, dimana PT. Lapindo bertanggung jawab terhadap peta terdampak saja, yang 600 hektar kurang lebih, dan selebihnya pemerintah.. sehingga Lapindo tetap mau membayar.. karena dia tahu sejumlah apa... dia pasti tahu, dia ada kepastian sebanyak apa dia harus bayar. Dia mau, dan itu dinyatakan dalam Perpres."

Kapolda memang bukan pihak yang dapat dikatakan sebagai figur utama yang berperan terhadap 2 keputusan di atas (Lapindo mau membayar dan terbitnya Perpres). Namun Kapolda berperan aktif saat beliau tergabung dalam dewan pengarah BPLS (Badan Penanggulangan Lumpur Sidoarjo), disitu Kapolda memiliki kesempatan untuk menyampaikan beberapa ide dan masukan – masukan kepada pihak – pihak Lapindo Brantas, menteri – menteri terkait, yang kemudian dapat diterima dengan baik sebagai sebuah ide hingga akhirnya muncul 2 (dua) keputusan tersebut.

Kapolda menjelaskan :

" Jadi strategi negosiasi ini saya tidak langsung berhadapan dengan Lapindo, tetapi saya melakukan di dalam kesempatan – kesempatan rapat dengan PT. Lapindo, rapat dengan menteri yang terkait (Menteri ESDM, Menteri PU, kemudian Menko Kesra dan BPLS dan lain-lain), dimana itu merupakan rapat yang diadakan sangat sering pada saat itu pada tahun 2006, 2007 sampai 2008 juga karena Kapolda Jatim merupakan salah satu anggota dari dewan pengarah dalam Badan Penanggulangan Lumpur Sidoarjo (BPLS) tersebut."

" Oleh sebab itu kemudian, saya bernegosiasi dengan mereka dalam format negosiasi berhadapan dan menjelaskan, saya masukkan segala sesuatu penjelasan – penjelasan, dan menteri SDM, menteri Pekerjaan Umum pada saat itu mengerti dan kemudian mendukung beberapa ide. Nah ide utamanya adalah bagaimana supaya Lapindo juga mau membayar, karena Lapindo tadinya tidak mau membayar kalau dia tidak diberi batas sampai mana dan seberapa jauh, seberapa luas dia harus membayar... dia tidak akan membayar. Manakala dia tidak mau membayar dan dia bersikukuh untuk ini diselesaikan di pengadilan, maka pastilah terjadi konflik komunal ini di Porong. Jadi itu yang sudah dilakukan, yang dinamakan negosiasi di level atas itu adalah di level menteri dan di level pengambil kebijakan dari PT. Lapindo nya."

Dengan demikian masyarakat disana sudah mendapat kepastian hukum, bahwa segala kerugian mereka akibat semburan lumpur ini sudah ada yang akan bertanggung jawab untuk menggantinya. Kepastian ini membuat masyarakat di sana merasa tenang.

Kapolda menjelaskan :

" Nah pemerintah kemudian pada saatnya mengeluarkan Peraturan Presiden No 13 yang disusul dengan Peraturan Presiden No.14 yang mengatakan bahwa di dalam peta terdampak yang seluas 600 hektar tersebut PT. Lapindo-lah yang bertanggung jawab dan diluar peta terdampak maka itu tanggung jawab pemerintah. Jadi dengan adanya kesanggupan untuk membayar ini maka masyarakat merasa lebih tenang."

"Dengan strategi ini sebenarnya... yang penting kita lihat sampai sekarang ini rakyat tenang... sebagian sudah dibayar. Nah program pembayaran ini terhenti bukan karena pihak Lapindo, bukan karena pemerintah... tetapi karena masalah imbas dari luar negeri."

Situasi tersebut sesuai tujuan awal dari strategi negosiasi yang diterapkan oleh Kapolda, yaitu terjaganya Kamtibmas di Jawa Timur, faktor pentingnya ialah adanya jaminan dari pihak Lapindo untuk membayar ganti rugi kepada masyarakat di sana.

Berikut keterangan Kapolda :

" Tujuannya adalah bahwa masyarakat ini ada yang bayar. "

" Disini dalam hal ini Polisi lebih melihat, saya lebih melihat, bagaimana kamtibmas disana supaya terpelihara. Karena kamtibmas di Porong ini berpengaruh terhadap kamtibmas di Jatim dan berpengaruh pada kamtibmas negara. Jadi bukan semata – mata itu persoalan lokal saja, tapi ini bisa jadi persoalan nasional. Itu yang kita tidak ingin ada suatu kerusuhan massal yang mengganggu keamanan negara secara keseluruhan, yang diakibatkan dari katakana lah penanganan yang tidak benar. "

" Ya, Kamtibmas. Tujuan yang pertama adalah terwujudnya keamanan, ketertiban masyarakat di Porong..gitu, yang disebabkan karena masyarakat itu terpenuhi kepentingannya. Jadi yang pertama kepentingan masyarakat. Itu saja tujuannya. Tujuannya tadi, kepentingan masyarakat di Porong, kepentingan – kepentingan masyarakat Jatim, dan kepentingan masyarakat Indonesia. Karena sesuai dengan prediksi, masalah di situ... kalkulasinya... bisa bergulir kepada masalah ekonomi, politik dan sosial yang meluas sampai di pusat. "

Melihat kepada hasil akhir Kapolda kemudian menjelaskan bahwa konflik skala besar yang dikhawatirkan terjadi, dampak permasalahan lumpur Lapindo, hingga saat ini masih bisa diredam. Belum sampai pada tahap yang menyebabkan Kamtibmas di sana mencekam :

"... jadi selama ini, selama 2,5 tahun ini, bisa dikatakan konflik komunal yang dikhawatirkan terjadi itu, bisa diredam atau bisa dikatakan bom waktu yang dikhawatirkan itu belum sampai meledak. Belum sampai meledak selama kepemimpinan masyarakat..."

Kapolda untuk sementara tidak menemui kendala dalam menerapkan strategi negosiasi ini. Sedangkan faktor pendukungnya ialah kredibilitas Kapolda itu sendiri sebagai negosiator.

Penjelasan Kapolda :

" Jadi faktor pendukung kelancaran ini kembali lagi kepada kekuatan si negosiatornya. Harus. Kalau kita mau negosiasi... jadilah kita negosiator itu yang memang kredibel. Dia punya brand, dia punya merk.. dia punya track. bahwa negosiator ini jujur dan bisa dipercaya. Selama negosiator ini tidak bisa dipercaya, dia akan ditolak, belum apa – apa akan ditolak, tidak akan didengar."

"Ya faktor pendukungnya, yang pertama adalah... sekarang saya negosiatornya, saya harus kredibel. Nah ini juga yang kita katakan kepada para anggota semuanya anggota jajaran kepolisian di daerah Jawa Timur, haruslah menjadi orang yang kredibel dapat dipercaya. Karena kalau kita ada orang yang bisa dipercaya, didatangkan untuk berbicara maka orang akan mendengar. Tapi kalo yang didatangkan itu orang yang tidak kredibel, tidak bisa dipercaya maka orang itu.. ya akan diusir, pastilah dia pembahong."

" Sementara ini tidak ada kendala dengan mereka, mereka langsung mengerti... gitu. Dan paham terhadap situasinya dan kemudian sepakat."

Sekarang semburan lumpur Lapindo ini sudah berjalan sampai 2.5 tahun kurang lebih dan selama 2.5 tahun ini masyarakat relatif tenang, karena mereka mendapatkan jaminan dibayar. Namun Kapolda tetap melakukan upaya *pre – emtif*.

Sesuai pendapat Iman Haryatna dalam *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik* (2007), *pre – emtif* merupakan tindakan mendahului sebelum timbulnya suatu masalah

dengan cara ; melakukan deteksi dini dan mengkaji perkembangan lingkungan yang potensial menimbulkan konflik.

Kapolda menjelaskan :

“ Sekarang semburan lumpur Lapindo ini sudah berjalan sampai 2.5 tahun kurang lebih dan selama 2.5 tahun ini masyarakat relatif tenang, karena mereka mendapatkan jaminan dibayar. Ya hanya sekarang karena krisis keuangan ini terganggu. Dan kami sedang siap – siap untuk menanggulangi kemungkinan – kemungkinan unjuk rasa atau kerusuhan. Namun demikian ada ide kemarin dari BPLS untuk juga menanggulangi masalah ini, dan mereka menyiapkan uang untuk membayar sisa – sisa yang 20% itu sebanyak ± 35 milyar namun ini pun belum disetujui oleh menteri keuangan, sehingga ini yang bisa menjadi pencetus lagi keributan di daerah Porong tersebut.”

“Sementara ini, penyelesaian pembayaran terhadap lumpur Lapindo itu...telah selesai hampir 100% jadi sudah 98% untuk pembayaran dengan skema 20% tadi. Yang 20% nya sendiri sudah ± 98%, nah kemudian sisa yang 80% baru dibayarkan lagi baru ± 20%. Hanya sayang saat ini terjadi resesi keuangan di Amerika, dan ini berdampak terhadap saham – saham perusahaan milik keluarga Bakrie. Dan ini berakibat mudah – mudahan tidak lama, tapi sementara ini pembayaran oleh PT. Bakrie terhadap PT. Lapindo berhenti.”

Dengan kondisi dan situasi demikian, Kapolda tetap mewaspadaai perkembangan yang terjadi dari hari ke hari di sana. Kapolda mencermati bahwa belum tuntasnya pembayaran yang disebabkan faktor krisis yang saat ini dialami oleh PT. Bakrie (pemilik PT. Lapindo Brantas) berarti permasalahan lumpur Lapindo ini masih menyimpan potensi konflik yang rawan terjadi.

BAB 5

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN REKOMENDASI PENELITIAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisa data penelitian yang telah dilakukan, mengenai penerapan Strategi Negosiasi Polda Jawa Timur dalam Pencegahan Konflik, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh, antara lain

- **Potensi Konflik Dampak dari Kasus Semburan Lumpur Lapindo**

- Sumber – sumber pemicu konflik di Porong Sidoarjo, akibat dampak semburan lumpur Lapindo berawal dari berlarut – larutnya bencana ini tidak kunjung berakhir dari sejak 2,5 tahun yang lalu. Ketika kemudian Lapindo ingin bertanggung jawab terhadap kerusakan yang disinyalir disebabkan oleh pihaknya, dalam pelaksanaan di lapangan banyak terjadi kendala. Misalnya perdebatan besar nilai ganti rugi yang harus dibayar Lapindo, ketiadaan surat tanah / sertifikat dari warga sehingga memperumit proses pembayaran, karena yang tertera di klausul kontrak, dalam menerima ganti rugi warga harus turut serta menyerahkan bukti – bukti kepemilikan tanah mereka. Terakhir Lapindo mengalami krisis finansial dampak dari guncangan ekonomi dunia, dimana ditandai dengan jatuhnya harga saham – saham milik keluarga Bakrie, sebagai pemilik PT. Lapindo Brantas sehingga proses pembayaran ganti rugi tersendat.

- Dengan keadaan demikian masyarakat korban lumpur di Porong Sidoarjo dapat dengan mudah terprovokasi. Intinya tuntutan mereka hanya satu ; segera dipulihkan hak – haknya atas musibah lumpur yang mereka alami. PT. Lapindo Brantas didesak agar segera melunasi sisa ganti rugi yang masih terkatung – katung hingga saat ini.
 - Potensi konflik pun dapat diredam jika mendapat dukungan dari berbagai pihak. Disini Kepolisian tidak dapat bekerja sendirian. Harus ada kerjasama dan peran sertanya dari komponen – komponen masyarakat lainnya, misal : Anggota Dewan, Komnas HAM, LSM, Media Massa. Mereka semua memiliki pengaruh kuat dalam “menggiring” masyarakat dengan isi – isi pesannya. Selain tentunya para pihak pengambil kebijakan dalam penyelesaian permasalahan lumpur Lapindo ini. Kebijakan mereka-lah yang dapat membuat potensi konflik di sana dapat diredam seminimal mungkin.
- **Strategi Negosiasi Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam Mengendatikan Eskalasi Konflik.**
 - Dalam menangani benih – benih konflik masalah ini. Polda Jatim melakukan pendekatan negosiasi. Negosiasi yang dilakukan ialah negosiasi Level Atas, dimana Kapolda Jatim sebagai pemeran utama negosiator.
 - Kapolda melakukan strategi negosiasi dengan berbagai pihak yang “dapat mendinginkan” potensi konflik ini, yaitu : dari pihak pemerintah. dalam hal ini Menteri ESDM, Menteri PU dan Menko Kesra. Serta dari pihak Bakrie sebagai pemilik PT. Lapindo Brantas. Kemudian dengan Anggota Dewan, Komnas HAM, LSM, dan Media Massa.

- Kapolda menginstruksikan Kapolres Sidoarjo untuk berperan serta mendukung strategi negosiasi ini supaya Kapolres ikut mendekati secara personal dan menjalin hubungan kekeluargaan dengan masyarakat korban lumpur di sana. Kapolres mengendalikan massa di sana melalui peran level menengah negosiator. Dengan kekeluargaan seperti itu Kapolres dapat dengan mudah menyampaikan masukan – masukan agar masyarakat tersebut dapat menyikapi permasalahan lumpur ini tanpa harus bertindak anarkis.
- Kapolda juga melakukan strategi negosiasi tersembunyi (bagian dari komunikasi persuasif) dengan anggota Dewan, Komnas HAM, LSM, serta Media Massa dengan tujuan agar mereka semua dapat pro – aktif mendukung kelancaran proses penyelesaian masalah lumpur Lapindo ini.
- Kapolda tidak menemui kendala hingga saat ini dalam penerapan strategi negosiasi level atasnya.
- Faktor pendukung Kapolda dalam penerapan strategi negosiasi ini yaitu. kembali ke sosok Kapolda itu sendiri sebagai negosiator yang telah memiliki kapasitas baik dari sisi Status Komunikator dan Kredibilitas Komunikator. Dua hal itu merupakan karakteristik sumber yang harus dipenuhi oleh seorang negosiator agar komunikasi persuasif dapat berhasil.

- **Pencapaian Kondisi & Situasi**

- Kesimpulan yang didapat dari penelitian ini bahwa konflik skala besar yang bersifat destruktif (merusak), chaos dan anarkis yang dikhawatirkan muncul, hingga saat ini belum terjadi. Namun arah menuju situ sudah dapat dilihat. Telah timbul konflik – konflik skala kecil, contohnya : massa di sana memblokir jalan. berdemonstrasi hingga melanggar UU mengenai Demonstrasi

No. 9 tahun 1997, hingga bersitegang dengan aparat keamanan. Namun itu semua masih dalam tahap serta koridor yang dapat ditoleransi dan dikendalikan oleh aparat Kepolisian setempat.

- Potensi konflik di sana masih terus berkembang, karena berdasarkan kondisi terakhir, pihak Bakrie selaku pemilik PT. Lapindo Brantas mengalami kendala dalam pelunasan uang ganti 80 % dari sisa 20 % yang sudah dibayarkan. Krisis ekonomi dunia berpengaruh terhadap harga saham – saham perusahaan – perusahaan Bakrie. Hal ini menyebabkan krisis finansial yang berdampak pada proses pelunasan ganti rugi kepada masyarakat korban lumpur menjadi tersendat. Faktor tersebut terus menerus berkesinambungan dideteksi dan dicermati oleh Kapolda, sebagai bagian dari upaya pre – emtif agar konflik skala besar tetap dapat diredam hingga tidak timbul ke permukaan.

5.2 Implikasi

5.2.1. Implikasi Teoritis

Dari hasil temuan yang peneliti dapatkan pada saat melakukan wawancara mendalam dan observasi, terhadap implikasi teoritis mengenai strategi negosiasi Kepolisian Daerah Jawa Timur dalam pencegahan terjadinya potensi konflik skala besar, terdapat beberapa penemuan sebagai berikut :

Menurut Iman Haryatna dalam *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik* (2007) menyebutkan bahwa ada 4 cara dalam upaya antisipasi menghadapi konflik : *Pre – emtif, Preventif, Represif dan Rehabilitatif*. Jika dikelompokkan, tindakan pre – emtif dan preventif dilakukan saat pra – konflik atau upaya penanggulangan awal sebelum konflik tersebut meledak. Sedangkan tindakan represif dan rehabilitatif ialah disaat konflik sedang dan sudah terjadi. Kapolda pun melakukan tindakan pre –

emtif serta preventif, dan hal tersebut ternyata memang sudah menjadi prosedur awal di Kepolisian dalam menghadapi potensi konflik. Dalam penelitian ini pun ada yang disebut sebagai temuan *unintended*, yaitu temuan yang ditemukan secara tidak sengaja tetapi hal ini bisa menjadi masukan kepada institusi Kepolisian Daerah yang melakukan tindakan pre – emtif, bahwa tindakan pre – emtif pun ada yang disebut sebagai *pre – emtif performance force*, yaitu suatu kekuatan yang mempunyai suatu kesatuan yang mempunyai kekuatan penangkalan. Jadi ketika strategi negosiasi dijalankan di level menengah (dengan massa yang berdemonstrasi), negosiator dibentengi atau dibelakangnya ada suatu kekuatan (unjuk kekuatan). Secara tidak langsung hal tersebut memperkuat *position power* seorang negosiator. Kapolda mengalakan bahwa ini beda dengan mengancam, melainkan suatu upaya untuk menangkal massa bertindak diluar kewajaran. karena dengan begitu massa melihat bahwa negosiator Kepolisian ini dibentengi oleh kekuatan personil yang kuat dan lengkap. ia akan merasa ragu – ragu atau berpikir ulang untuk bertindak diluar koridor hukum.

Kemudian *Bill Scott* (1999 : 122) menyusun klasifikasi pemilihan negosiator serta perannya dalam suatu kelompok atau organisasi. Disitu diterangkan bahwa level negosiator ada 3 : level atas, menengah dan bawah. Dan masing – masing berurutan dalam pencapaian negosiasinya : strategis, taktis dan teknis. Hal ini diperkuat pada hasil penelitian, dimana Kapolda pun ternyata memiliki Pro- tap (Prosedur Tetap) sejak dahulu dalam melaksanakan strategi negosiasi di wilayah hukumnya. Kapolda memposisikan dirinya di level atas negosiator, kemudian diikuti oleh Kapolwil / Kapolres di level menengah serta petugas Kepolisian di lapangan bertanggung jawab di level bawah. Tujuan akhir negosiasi yang dilakukan oleh Kapolda juga bertujuan sama dengan apa yang dikemukakan oleh Bill Scott

(1999 : 122), yaitu strategis. Artinya Kapolda mengawal tujuan akhir negosiasi itu sampai pada tahap terjadi.

5.2.2. Implikasi Praktis

Implikasi praktisnya adalah strategi negosiasi dengan pendekatan negosiasi level atas berdampak positif jika seorang negosiator tersebut memang memiliki kapasitas yang baik dari segi karakteristik sumber, yang mencakup status komunikator serta kredibilitas komunikator yang mumpuni. Kemudian ia memiliki suatu konsep yang matang sebagai landasan ia bertindak nantinya.

5.3 Rekomendasi Penelitian

5.3.1. Dunia Akademisi

Jika ada peneliti yang ingin menindaklanjuti penelitian ini, disarankan untuk mengambil penelitian di Polda lain atau tingkatan Polwil / Polres dengan kasus yang berbeda pula tentunya. Sehingga dapat dilihat perbandingan antara pimpinan Polda / Polwil / Polres yang satu dengan yang lainnya. Sudah pasti setiap pimpinan tersebut mempunyai gaya kepemimpinan yang berbeda dalam menyikapi suatu permasalahan di wilayah hukumnya masing – masing. Hal ini dapat memberikan wawasan baru. Jika strategi negosiasi level atas menganalisa dari sisi pencapaian tujuan akhir negosiasi yang bersifat strategis, maka dapat di analisa dari sisi pencapaian dari sisi taktis atau teknisnya jika penelitian ini dikembangkan ke permasalahan strategi negosiasi di level menengah atau bawah.

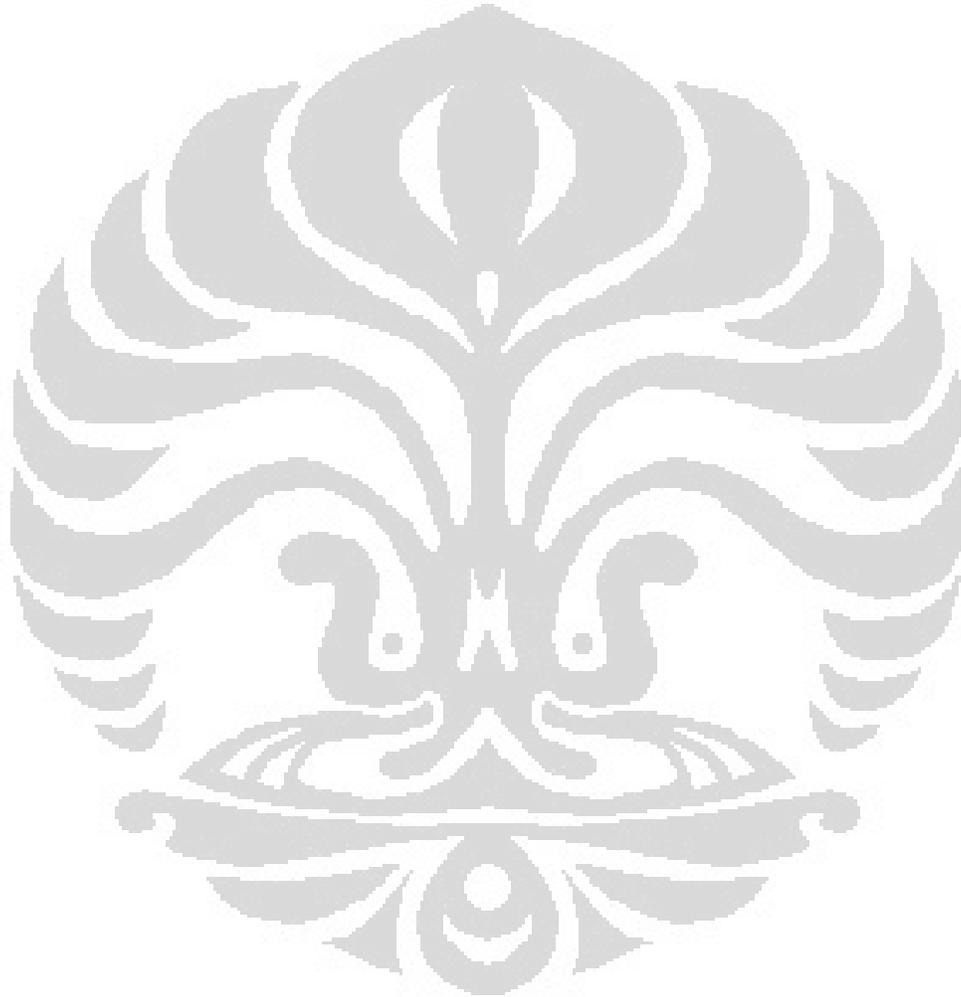
5.3.2. Dunia Praktisi

Peneliti memiliki beberapa masukan yang diharapkan berguna untuk Kepolisian secara keseluruhan. Kebutuhan negosiator ideal bagi Polri dirasa masih cukup kurang, sepertinya masalah negosiasi ini hanya menjadi “pemain kedua” dalam Polri, tidak diprioritaskan akan halnya bidang *Lantas* (Lalu Lintas), *Reskrim* (Reserse dan Kriminal), *Den 88 AT* (Detasemen 88 Anti Teror), dsb. Semakin disadari, dengan iklim politik dewasa ini yang semakin memanas, Polri harus siap mengantisipasi pergolakan yang datang dari segala penjuru masyarakat. Bukan saatnya lagi kemudian mempersiapkan jajarannya hanya dari sisi kekuatan fisik saja, tetapi juga yang sangat penting dari sisi pendekatan humanis, termasuk cara – cara dialog (bernegosiasi). Jika *Reskrim* dan *Lantas* memiliki *Dikjur* (Pendidikan dan Kejuruan), maka akan sangat berguna bagi peningkatan sumber daya tenaga – tenaga negosiator Polri ke depan jika diberikan kesempatan yang sama.

Kemudian dari sisi pengorganisasian. Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir ini, dengan semakin meningkatnya kasus – kasus yang perlu penanganan khusus, Polri membentuk suatu struktur kesatuan baru dalam organisasinya. Salah satunya dibentuk Detasemen 88 Anti Teror (Den 88 AT), Satuan Tindak Pidana Tertentu (Tipiter) dan Satuan Tindak Pidana Korupsi (Tipikor) yang menangani masalah teroris, *illegal logging*, *money laundring* dan *white collar crime* (kejahatan kerah putih) lainnya, serta Satuan *Cyber Crime* yang dibentuk seiring maraknya kejahatan yang menggunakan fasilitas dunia maya.

Saran penulis ialah agar dibentuk suatu Satuan Khusus Negosiator seperti halnya struktur kesatuan baru di atas yang nantinya akan memiliki spesialisasi khusus dalam penanganan aksi – aksi massa yang memerlukan tenaga negosiator, dengan dibarengi oleh peningkatan sumber daya – sumber daya

Kepolisian yang kompeten dalam skill komunikasi negosiasi. Jika *Tipikor*, *Den 88 AT*, *Tipiter*, dan *Cyber Crime*, memiliki kepala kesatuan tersendiri langsung di bawah Kapolda, akan lebih baik bila negosiator Kepolisian pun memiliki seorang kepala kesatuan (Kasat) khusus tersendiri. Diharapkan profesionalitas seorang negosiator Polri akan terwujud.



DAFTAR REFERENSI

- Ardiyanto, Elvinaro & Erdinaya, Komala, Lukito. (2004) *Komunikasi Massa*, Jakarta : Sembiosa Rekatama Media.
- Betinghaus, Erwin, P. (1968) *Persuasive Communication*, New York : Holt, Rinehart and Winston.
- Bungin, Burhan. (2006) *Analisis Data Penelitian Kualitatif ; Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Pengkajian Model Aplikasi*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Cangara, Hafied. (2000) *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Creswell, John, W. (1994) *Research Design : Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks : Sage Publications, Inc.
- Denzin, Norman K & Lincoln, Yvonna. S. (2000) *Handbook of Qualitative Research*, California : Sage Publications Ltd.
- Fisher, Simon & Ibrahim, Deka. (2002) *Working With Conflict : Skill & Strategies For Action*, New York.
- Francis, Diana. (2006) *Teori Dasar Transformasi Konflik Sosial*, Yogyakarta : Quilis.
- Galtung, Johan. (1999) *Cultural Violence*, New York : St. Martin Press.
- Golberg, Alvin A. & Larson, Carl. E. (1985) *Komunikasi Kelompok, Proses - proses Diskusi dan Penerapannya*, Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.
- Hariwijaya. (2006) *Cara Pintar Lobi & Negosiasi*, Yogyakarta : Tugu.
- Istijanto. (2007) *Semi Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- J. Severin, Wenner & Tankard, James. W. (2005) *Teori Komunikasi Sejarah, Metode dan Terapan di dalam Media Massa (terjemahan)*. Edisi Kelima, Jakarta : Prenada Media
- Jackman, Ann. (2004) *How To Negotiate*, Jakarta : Erlangga.

- Lewicki, Roy. J, Barry, Bruce, Saunders, David. M, Minton, John. W. (2003) *Negotiation, 4th Edition*, America : McGraw Hill / Irwin.
- Liliweri, Alo. (1994) *Perspektif Teoritis Komunikasi Antar Pribadi (Suatu Pendekatan ke Arah Psikologi Sosial Komunikasi)*, Bandung : PT. Citra Aditya Bhakti.
- Lindlof, Thomas, R. & Taylor, Bryan, C. (2002) *Qualitative Communication ; Research Methods*, USA : SAGE Publications.
- Ludlow, Ron & Panton, Fergus. (1996) *The Essence of Effective Communication*, Yogyakarta : Andi.
- Mattack, John & Ehrenborg, Jons. (2004) *Negosiator : Meraih Solusi Win – Win Secara Kreatif*, Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Milburn, Michael. A. (1991) *Persuasion and Politics ; The Social Psychology of Public Opinion*, California : Wadsworth Publishing Company.
- Moleong, Lexy. J. (1991) *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy. J. (2002) *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : UNJ.
- Mulyana, Deddy. (2002) *Metode Penelitian Kualitatif, Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Nawai, Hadari. (1983) *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Nazir, Mohammad. (1999) *Metode Penelitian*, Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia.
- Newman, Lawrence. W. (2003) *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, Pearson Education, Inc.
- Nimmo, Dan. (1978) *Political Communication and Public Opinion in America*, Santa Monica ; California : Goodyear Publishing Company.
- Oliver, David. (2004) *How To Negotiate Effectively*, Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Partao, Zaenal Abidin. (2006) *Teknik Lobi dan Diplomasi. Untuk Insan Public Relation*, Jakarta : PT. Index.

- Person Barnes, Ginny. (2004) *Successful Negotiating*, Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Petty, Richard. E & Cacioppo, John. T. (1996) *Attitudes and Persuasion ; Classic and Contemporary Approaches*, USA : Westview Press.
- Poerwandari, Kristi. (2001) *Pendekatan Kualitatif Untuk Penelitian Perilaku Manusia*, Jakarta : LPSP3 Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.
- Polri. (2004) *POLRI HARI INI (POLRI Di Era Reformasi), Bhayangkara 58 Tahun, Indonesian National Police Anniversary*.
- Rakhmat, Jalaluddin. (1995) *Metode Penelitian Komunikasi*, Bandung : CV. Remaja Karya.
- Rakhmat, Jalaluddin. (2002) *Psikologi Komunikasi : Edisi Revisi*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Reardon, Kathleen. K. (1987) *Interpersonal Communication, Where Minds Meet*, California : Wardsworth Publishing Company.
- Robinson, Colin. (1993) *Bagaimana Memenangkan Negosiasi : Kiat kiat Membuat Perjanjian Yang Menguntungkan*, Jakarta : PT. Gunung Mulia.
- Sallert, Barbara. (1976) *Four Theory Revolutions and Revolutionaries*, New York : Elsevier.
- Salim, Agus. (2001) *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*, Yogyakarta : PT. Tiara Wacana.
- Scott, Bill. (1999) *Strategi & Teknik Negosiasi : Sebuah Pemuntun Kepada Kemahiran Mengadakan Perundingan & Pertawaran*, Jakarta : PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Simons, Herbert. W. (1976) *Persuasion : Understanding, Practice and Analysis*, New York : Random House.
- Suprpto, Tommy. (2006) *Pengantar Teori Komunikasi*, Yogyakarta : Media Pressindo.
- Supratiknya, A. (1995) *Komunikasi Antarpribadi : Tinjauan Psikologis*, Yogyakarta : Penerbit Kanisius.
- Verderber, Rudolf. (1984) *Communicate*. 4 th Edition, USA : Wadsworth Publishing Company.

Yin, Robert K. (1997) *Studi Kasus, Desain dan Metode*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Jurnal :

Haryatna, Iman. (2007) *Jurnal Peningkatan Penyelesaian Persoalan – persoalan Konflik*, Jakarta : POLHUKAM.

Majalah :

Wira Bhakti. (Mei 2005 & Juli 2004) *Majalah Keluarga Besar Polda Sumatera Selatan*.

Internet :

www.wikipedia.com
www.republika.co.id



LAMPIRAN 1

Apa strategi negosiasi yang Bapak selaku Kapolda putuskan untuk menghadapi permasalahan ini ?

Sebelum saya sampai kepada strategi negosiasi yang dimaksud, saya ingin menjelaskan apa sebetulnya yang akan terjadi apabila masalah semburan lumpur lapindo ini tidak ditangani dengan baik dan masyarakat tidak diperhatikan.

Yang pertama sumber – sumber atau ahli – ahli banyak yang menyebutkan bahwa semburan lumpur lapindo itu tidak akan berhenti sampai kurang lebih 30 tahun atau mungkin lebih, tapi tidak ada yang pernah tahu. Itu hanya teori, nyatanya kita tidak tahu apakah sebentar atau lambat. Hanya beberapa pihak, ahli sepakat bahwa semburan ini akan lama.

Apabila ini lama maka yang terkena dampaknya...kurang lebih adalah sekitar 13.000 KK. 13.000 KK yang terkena dampak utama dan itu merupakan kurang lebih 40.000 jiwa yang terkena di sana. Ini adalah yang sekarang berada pada...mereka yang berada pada tanggul...yang dinamakan pada peta terdampak pada tanggul utama. Di luar peta terdampak tanggul utama, masih banyak lagi sebenarnya, ada 9 desa lagi yang memang sudah 9 desa itu tidak bisa dipakai untuk dihuni. Jadi dengan demikian sekarang permasalahan utamanya adalah kita mengetahui dan merasakan sumber – sumber konflik itu adalah bisa terjadi antara masyarakat itu sendiri yang terkena dampak, di dalam peta terdampak, atau masyarakat – masyarakat yang terdiri 9 desa yang di luar peta terdampak. Ini yang langsung, belum lagi masyarakat di Jawa Timur yang memang selama ini jalan tol yang dipakai, kemudian jalan raya Porong yang dipakai, itu merupakan urat nadi perekonomian, sehingga dampak tidak langsungnya kepada masyarakat sekitar Malang, masyarakat sekitar daerah timur seperti Jember, Pasuruan, Probolinggo sampai Banyuwangi ini terkena dampak. Dan apabila mereka...kemudian... jelas mereka menjadi pihak yang dirugikan oleh peristiwa ini, apakah peristiwa ini klasifikasinya merupakan peristiwa hukum atau peristiwa ini merupakan peristiwa pidana, artinya karena kesalahan PT. Lapindo Brantas sehingga memicu semburan Lapindo itu lumpur itu. Kemudian juga ada teori yang mengatakan : apakah ini terjadi karena bencana alam ? Jadi semata – mata karena ada rekahan – rekahan dalam lapisan tanah ini kemudian lumpur itu keluar dan kemungkinan ada yang mengatakan bahwa itu kemungkinan karena dipicu gempa yang terjadi di Yogya pada waktu itu. Akan tetapi apapun juga sebab – sebab Lumpur Lapindo kita melihat, kita concern terhadap mereka – mereka yang sekarang ini menderita dan dirugikan dengan peristiwa tersebut, yaitu tadi 40.000 jiwa atau 13.000 KK ditambah dengan 9 desa di sekitarnya.

Nah sekarang...apa sebenarnya problem utama dari masyarakat tersebut, yang kita lihat sebagai sumber utama konflik, karena kalau terjadi konflik pastilah pelakunya antara masyarakat ini, hanya dengan siapa...? bisa terjadi masyarakat dengan Lapindo. dengan perusahaan. bisa juga konflik ini terjadi antara

masyarakat dengan pemerintah. Namun apapun juga yang terjadi, pastilah polisi akan berada di situ, karena setiap ada konflik setiap ada keributan pasti Polisi harus turun, apalagi konflik ini dengan jumlah massa yang besar, maka konflik ini akan merupakan konflik massa, dimana kita mengetahui apabila terjadi konsentrasi massa yang banyak maka mudah sekali kemudian konsentrasi massa yang tadinya hanya sekedar unjuk rasa, bisa karena situasi, karena provokasi, karena cuaca yang panas dll. Provokasi itu bisa karena cuaca, bisa provokasi karena oleh manusia juga karena perkataan, atau mereka sendiri sudah dalam keadaan marah, maka massa yang tadi mungkin biasa – biasa saja bisa menjadi massa yang kemudian marah. Kalau massa yang marah kemudian (atau *mob* namanya) itu bisa kemudian massa itu menjadi rusuh, massa yang tidak terkendali yang kita kenal dengan *riot*.

Nah ini yang kita lihat, demikian banyak masyarakat yang bisa terkena... masyarakat yang bisa menjadi sumber konflik. Nah apa sebenarnya tuntutan mereka yang utama... tuntutan mereka yang utama adalah bagaimana mereka dapat dipulihkan kembali kehidupannya seperti sebelum terjadinya lumpur Lapindo tersebut. Jadi tuntutan mereka adalah tuntutan semacam pemulihan daripada kerugian – kerugian, pemulihan hak – hak mereka dan mereka kemudian tidak merasa dirugikan. Nah kalau kejadian – kejadian semacam ini apabila itu terjadi di luar negeri...misalnya di Amerika, di Kanada hal – hal begini pernah terjadi, mungkin pertambangan – pertambangan minyak atau mungkin dalam kasus – kasus yang lainnya...Nah biasanya pemerintah mengambil alih dulu kasus ini, mereka kemudian mengevakuasi warganya dulu, mereka menempatkan warganya di suatu tempat penampungan yang baik, kemudian mereka memberikan jaminan – jaminan sosial, jaminan hidupnya, dan setelah itu...mereka kemudian melaksanakan penegakan hukum pidana dan kemudian mereka menuntut baik pidana maupun perdata kepada perusahaan itu. Nah bedanya di Indonesia...mungkin juga karena keterbatasan anggaran pemerintah, maka...pemerintah tidak langsung mengambil alih untuk masalah evakuasi, masalah pemukiman kembali atau menempatkan mereka dalam penampungan sementara, kemudian juga mereka diberikan jaminan sosial oleh pemerintah Indonesia...itu tidak langsung dilakukan.

Waktu itu wacananya adalah siapa yang bersalah. Yang bersalah tentu disudutkan kepada Lapindo Brantas sebagai perusahaan. Nah PT.Lapindo Brantas lah yang disuruh untuk menangani segala akibat yang timbul karena...yang dianggap pekerjaan mereka itu. Dengan demikian maka Lapindo Brantas tersebut kemudian harus dianggap bertanggung jawab, dan harus mengganti kerugian, harus membuat tanggul – tanggul penahan air dan lumpur yang timbul dsb. Dari sini kita melihat...kemudian saya sebagai Kapolda melihat apakah kemudian perusahaan mau demikian saja? dan bagaimana keterlibatan pemerintah di dalam menanggulangi kebutuhan masyarakat tersebut? di dalam menampung masyarakat tersebut? dan mengganti kerugian yang dialami oleh masyarakat?. Tentu saja pada awalnya PT. Lapindo itu tidak mau untuk langsung saja menerima mereka yang disalahkan. Perdebatan panjang. Dan terutama PT. Lapindo Brantas yang pada saat itu perwakilannya kemudian dihadapkan kepada massa, di depan massa mereka mengatakan mereka akan bertanggung jawab, gitu. meskipun secara hukum mereka belum dinyatakan bersalah. Nah pihak PT. Lapindo Brantas, pihak

keluarga Bakrie, yang merupakan pemilik daripada perusahaan – perusahaan ini menyatakan sanggup untuk memberikan ganti rugi hanya mereka kemudian juga bertanya...sejauh mana mereka harus bertanggung jawab memberikan ganti rugi?, seluas apa mereka harus menjawab untuk memberikan ganti rugi? dan sejauh mana, sampai kapan mereka harus membayar ganti rugi?. Nah apakah kalau seandainya semburan lumpur Lapindo tersebut itu kemudian mengakibatkan...katakanlah dari kecamatan Porong kemudian sampai ke kota Sidoarjo kena...sampai radius yang sangat luas kemudian tenggelam, apakah juga PT. Lapindo yang bertanggung jawab? Nah disinilah kemudian saya mengatakan, bahwa memang PT. Lapindo itu memiliki tanggung jawab karena mereka sudah pernah ingin bertanggung jawab sehingga mereka bertanggung jawab sesuai dengan akibat – akibat yang ditimbulkan semburan lumpur Lapindo, pada daerah yang terbatas, yaitu daerah yang pertama. Daerah yang pertama itu yang kemudian dipetakan di dalam apa yang dinamakan peta terdampak. Peta terdampak itu kurang lebih seluas 600 hektar. PT. Lapindo kemudian dinyatakan bertanggung jawab untuk seluas 600 hektar ini...dan itu kemudian mereka melakukan penanggulangan untuk mencegah dampak dari lumpur Lapindo ini menggenangi daerah – daerah yang lainnya, maka mereka bersedia, dan di dalam peta terdampak ini mereka harus membayar kerugian kepada 13.000 KK tadi yang kurang lebih 40.000 jiwa dan mereka harus membayar ganti rugi tanah dan ganti rugi bangunan yang diakibatkan oleh genangan dan sampai tenggelamnya rumah mereka karena lumpur Lapindo ini.

Nah harga tanah yang tadinya itu...tanah darat pasarannya hanya Rp.200 ribu, kemudian rumah itu bervariasi, ada yang rumah gubuk, ada yang rumah dari bilik, ada yang dari tembok, ada yang bertingkat, tetapi kemudian rumah dihargakan seharga Rp.1.5 juta per meter, kemudian tanah yang tadinya Rp.200 ribu karena waktu itu ada pernyataan dari pejabat pemerintah yang menyatakan bahwa ini bukan ganti rugi, tetapi ganti untung, maka masyarakat melihat kesempatan ini untuk menaikkan harga sehingga harga tanah yang tadinya Rp.200 ribu per meter menjadi Rp. 1 juta per meter. Tanah sawah yang tadinya harganya Rp.30 ribu per meter menjadi Rp.120 ribu per meter. Jadi tanahnya itu menjadi mahal. Tapi Lapindo waktu itu menyepakati akan membayar dengan skema pembayaran tertentu 20% dulu dibayar, kemudian 80% dibayar. Ganti rugi atau Ganti untung yang dikenal itu kemudian diselesaikan melalui skema jual beli, artinya Lapindo akan membeli bertransaksi dengan masyarakat. Tidak melepas uang begitu saja, tetapi juga memiliki hak untuk tanah yang dibeli, tanah yang sudah terendam lumpur tersebut. Dengan demikian maka masyarakat harus memiliki bukti – bukti kepemilikan tanah dan rumah tersebut. Nah ini yang terjadi. Namun demikian tentu saja bahwa 13.000 KK dengan tanah yang luas itu, PT Lapindo membutuhkan untuk ganti ruginya uang kurang lebih 3.5 triliun. 3.5 triliun tentu saja bukan jumlah yang besar karena saat itu PT.Lapindo juga diwajibkan untuk membayar pembangunan – pembangunan tanggul, membayar untuk memompa air dan lumpurnya ke kali Porong sehingga biaya yang mereka keluarkan besar lagi. Nah pemerintah kemudian pada saatnya mengeluarkan Peraturan Presiden No 13 yang disusul dengan Peraturan Presiden No.14 yang mengatakan bahwa di dalam peta terdampak yang seluas 600 hektar tersebut PT. Lapindo-lah yang

bertanggung jawab dan diluar peta terdampak maka itu tanggung jawab pemerintah

Jadi dengan adanya kesanggupan untuk membayar ini maka masyarakat merasa lebih tenang. Namun demikian negosiasi saya ini dilaksanakan di dalam memberikan berupa penjelasan – penjelasan. Jadi strategi negosiasi ini saya tidak langsung berhadapan dengan Lapindo, tetapi saya melakukan di dalam kesempatan – kesempatan rapat dengan PT. Lapindo, rapat dengan menteri yang terkait (Menteri ESDM, Menteri PU, kemudian Menko Kesra dan BPLS dan lain-lain), dimana itu merupakan rapat yang diadakan sangat sering pada saat itu pada tahun 2006, 2007 sampai 2008 juga karena Kapolda Jatim merupakan salah satu anggota dari dewan pengarah dalam Badan Penanggulangan Lumpur Sidoarjo (BPLS) tersebut.

Namun demikian, realisasi dari pembayaran tersebut dengan skema 20% dan 80%, yang dibayar oleh PT. Lapindo ini tidak semudah, tidak selancar yang diperkirakan.

Yang pertama disebabkan karena masyarakatnya sendiri tidak semuanya memiliki surat – surat tanah. Ada yang sudah jadi sertifikat, ada yang masih berupa tanah girik, ada juga yang memang tidak mempunyai surat sama sekali. sehingga selalu di dalam pelaksanaannya itu terjadi keresahan di dalam masyarakat karena mereka takut tidak dibayar, kemudian mereka unjuk rasa menutup jalan, yang sehari – hari mereka lakukan. Jadi yang pertama, strategi negosiasi yang saya lakukan itu sebenarnya dengan level atas, disini bukan dengan level atas masyarakatnya itu. karena masyarakat ini hanya...katakanlah suatu bom waktu yang siap meledak kapan saja. Saya harus bernegosiasi dengan pihak – pihak mana saja yang bisa mendinginkan bom ini. atau bisa mengurai bom ini supaya tidak jadi bom lagi dan tidak meledak. Tadi sudah disebutkan yang bisa mendinginkan mereka ini adalah pemerintah dan perusahaan, oleh sebab itu kemudian, saya bernegosiasi dengan mereka dalam format negosiasi berhadapan dan menjelaskan, saya masukkan segala sesuatu penjelasan – penjelasan, dan menteri SDM, menteri Pekerjaan Umum pada saat itu mengerti dan kemudian mendukung beberapa ide.

Nah ide utamanya adalah bagaimana supaya Lapindo juga mau membayar, karena Lapindo tadinya tidak mau membayar kalau dia tidak diberi batas sampai mana dan seberapa jauh, seberapa luas dia harus membayar... dia tidak akan membayar. Manakala dia tidak mau membayar dan dia bersikukuh untuk ini diselesaikan di pengadilan, maka pastilah terjadi konflik komunal ini di Porong. Jadi itu yang sudah dilakukan, yang dinamakan negosiasi di level atas itu adalah di level menteri dan di level pengambil kebijakan dari PT. Lapindo nya.

Nah namun demikian di bagian bawah khusus dengan masyarakat di Porong ini tentu saja hampir setiap hari pada saat itu terjadi konflik, karena mereka kan tidak yakin, selama niat – niat dari perusahaan itu belum direalisasikan mereka kan ragu apakah iya ini akan di ganti. Kemudian mereka melakukan demo – demo, unjuk rasa - unjuk rasa bahkan melanggar tuntutan dari waktu, akan tetapi selalu ini bisa diatasi oleh Kapolres setempat. Nah disana komunikasi atau negosiasi yang katakanlah ini level antara Kapolres dengan para koordinator lapangan, para pemimpin demo, para kepala desa. Nah bagaimana supaya negosiasi antara

Kapolres dengan masyarakat dengan tokoh – tokoh masyarakat dengan pemimpin demo, koordinator lapangan berjalan dengan baik, supaya mereka tidak terjadi anarkis, tidak membuat kerusakan, tidak mengganggu kepentingan umum, tidak merusak, maka ada instruksi yang pertama saya berikan adalah mereka istilahnya itu...mereka agar mempunyai hubungan baik, bahkan sampai kepada tingkat seperti dengan keluarga, dengan para koordinator lapangan, dengan para tokoh masyarakat dan lain-lain yang berpengaruh terhadap masyarakat disitu. Ya sebagian besar ini bisa dilaksanakan, saya katakan *meet to be a personal* dengan mereka, karena kalau mereka itu seperti keluarga dengan kita maka kita lebih mudah menyampaikan ide. Dan 3 Kapolres Sidoarjo yang diperintahkan itu saya nilai berhasil mulai dari AKBP Utomo kemudian AKBP Adnas dan sekarang AKBP Maruli.

Sementara ini, penyelesaian pembayaran terhadap lumpur Lapindo itu...telah selesai hampir 100% jadi sudah 98% untuk pembayaran dengan skema 20% tadi. Yang 20% nya sendiri sudah \pm 98%, nah kemudian sisa yang 80% baru dibayarkan lagi baru \pm 20%. Hanya sayang saat ini terjadi resesi keuangan di Amerika, dan ini berdampak terhadap saham – saham perusahaan milik keluarga Bakrie. Dan ini berakibat, mudah – mudahan tidak lama, tapi sementara ini pembayaran oleh PT. Bakrie terhadap PT. Lapindo berhenti. Mereka memperkirakan akan berhenti pembayaran ini selama 3 bulan dan selama ini pihak BPLS merencanakan untuk menanggulangi pembayaran 20% terhadap penduduk yang memang belum diselesaikan, penduduk di dalam peta terdampak. Jadi ini yang terjadi, apa yang dilakukan oleh saya sebagai Kapolda.

Jadi memang saya sudah berkoordinasi dan bernegosiasi dengan tokoh masyarakat yang terkena dampak lumpur, sudah dengan gubernur, sudah dengan tim BPLS juga sudah, dengan perusahaan PT. Lapindo Brantas juga sudah, dengan menteri terkait juga sudah. Juga dengan...untuk supaya memberikan pengertian ; jadi begini, seringkali bahwa suatu dengan media massa juga saya sudah, dengan LSM, dengan Komnas HAM juga sudah... sifatnya memberi penjelasan, artinya... tujuan daripada memberi penjelasan ini sebetulnya adalah negosiasi yang tersembunyi. Keinginan untuk mereka juga tidak mendramatisir sesuatu yang terjadi disana. Juga memberikan penjelasan, dan ini terkandung maksud negosiasi secara tersembunyi dengan pihak DPR RI dengan komisi III dengan komisi VII, dengan memberikan penjelasan mengenai berbagai hal, sehingga mereka mendorong konsep – konsep pemecahan masalah melalui skema pembayaran itu dan tidak mengganggu proses pembayaran tersebut.

Nah kenapa ini jadi penting, karena begini...seperti saya katakan di awal tadi, kalau di luar negeri yang sudah maju dengan keuangan yang kuat, maka mereka akan mengambil alih semua permasalahan ini dulu, sehingga rakyat tidak akan ada yang demo. Rakyat tidak perlu demo kepada siapa saja, kepada pemerintah, kepada perusahaan yang menimbulkan, karena rakyat sudah dipenuhi, sudah ditolong, sudah ditempatkan di suatu penampungan yang baik, sudah dijamin kehidupannya, tinggal menunggu mungkin nanti ganti rugi dan hukum bisa berjalan. Tetapi di kita kan tidak demikian. Jadi disini nampaknya tujuan utama dari masyarakat yang di daerah semburan lumpur Lapindo...itu yang utama adalah mereka diganti kerugiannya. Ada juga dari mereka sedikit, sedikit sekali yang

mereka mengatakan bahwa PT. Lapindo harus dihukum. Pihak – pihak pekerja – pekerja, bahkan menuntut sampai kepada owner yaitu pemiliknya supaya dihukum secara pidana, meskipun tentu saja kalau pemilik tidak bisa dihukum secara pidana. Di dalam hukum pidana mereka yang berbuatlah yang akan dihukum. Nah akan tetapi perlu diingat disini berdasarkan kalkulasi saya, apabila perkara ini kemudian dilanjutkan secara hukum pidana maka beberapa orang atau manajemen PT. Lapindo ini dan kontraktor – kontraktor yang terlibat di dalamnya, itu memang bisa dihukum karena mereka sudah jadi tersangka dan sudah diperiksa. Dan kami Polisi sudah menyatakan bahwa pemeriksaan itu sudah selesai. Akan tetapi memang kebetulan jaksa sampai saat ini belum sependapat. Jaksa belum sependapat bahwa bukti – bukti semburan lumpur Lapindo ini diakibatkan oleh pekerjaan perusahaan PT. Lapindo Brantas... ini dia belum sependapat, sehingga sampai sekarang belum diberikan yang dinamakan surat P21 atau pernyataan bahwa penyidikan sudah lengkap oleh pihak kejaksaan, sehingga perkara ini masih tergantung masih disimpan di Polda Jatim.

Ya ini hanya kebetulan sebetulnya, ini bukan konsep, semata – mata karena memang kejaksaan belum sepakat bahwa pembuktian yang dilakukan Polisi sudah cukup. Kemudian kejaksaan juga melihat tampaknya, dan kita juga melihat, bahwa tuntutan – tuntutan dari pihak YLBHI dan pihak Walhi di Jakarta, baik yang dilakukan (tuntutan terhadap PT. Lapindo) di Pengadilan Jakarta Pusat dan di Pengadilan Jakarta Selatan, ini kalahuntutannya itu... Padahal saksi – saksi ahli yang dipakai oleh mereka, oleh YLBHI dan Walhi adalah saksi – saksi yang dipakai oleh Polda Jatim. Saksi ahlinya yaitu Dr. Rudi Rubiandini, dkk. Kemudian YLBHI dan Walhi itu kemudian banding sampai di pengadilan tinggi. mereka tetap kalah gugatan. Gugatannya ya gugatan perdata tentunya. Nah akan tetapi harus dilihat bahwa khususnya untuk perusahaan ini...sekarang ini perusahaan ini sudah sanggup membayar. Karena hasil negosiasi mereka sanggup membayar. Dan apabila pidana dilakukan, maka mereka (Lapindo) akan menghentikan pembayaran tersebut (proses pembayaran tersebut). Kalau pidana dilanjutkan dan ini disidang pengadilan, maka mereka tentu akan berhenti membayar dan mereka harus menunggu sampai mereka dinyatakan bersalah atau tidak. Apabila mereka dinyatakan bersalah, maka ada yang kita hitung kemungkinannya mereka...ya...kalau orang – orang itu dihukum, maka kalau pidana ini selesai maka kemudian barulah tuntutan perdata itu dilangsungkan. Nah kalau pidananya kena, kemungkinan perdatanya jelas kena. Tetapi kalau perdatanya kena maka yang mereka menuntut ini kan PT. Lapindo...jadi bukan perusahaan Bakrie yang lain – lainnya, bukan ownernya sebetulnya yang dituntut tapi PT. Lapindonya, dan secara hukum tentu saja yang harus membayar ganti rugi kemudian adalah PT. Lapindo Brantasnya. Padahal... PT. Lapindo itu tentu saja mulai dari awal sampai sekarang apalagi, itu keuangannya sudah minus. Sudah nggak punya duit dia. Dan kalau dia katakanlah kemudian dipailitkan, maka asset Lapindo itu ya...hanya berupa ijin – ijin... ya memang ada dia memiliki 9 sumur di daerah Wunut yang sudah berproduksi, yang itu kalau diproduksi setahunnya hanya menghasilkan kalkulasi pertama itu 5 Juta US. Nah kemarin beberapa waktu yang lalu saya tanyakan, sekarang ini paling – paling 1 juta US ditaksir pertahun. Jadi kalau dia 5 juta US pertahun, kan 45 milyar... padahal dia sekarang tanpa peradilan, tanpa keputusan pengadilan perdata, dia

sudah sanggup untuk membayar sampai 3.5 triliun. Nah kalau ternyata nanti dia dipailitkan maka ya itu jadi milik pemerintah dan kemudian pemerintah harus bekerja memproduksi minyak dan gas milik PT. Lapindo ini selama setahun, baru bisa menghasilkan 45 milyar. Nah pada waktu proses mulai pidana dan perdata sampai katakanlah dipailitkan sampai diproduksi, siapa yang akan menanggulangi kepentingan daripada masyarakat? karena tentu saja DPR akan gaduh, karena pemerintah juga kalau ingin memberikan pertolongan kepada masyarakat, tentu saja ini ditolak, ya karena dari rapat – rapat yang terjadi, DPR selalu memberikan pernyataan tadinya tidak boleh uang negara dipakai untuk mengganti kerugian, karena itu merupakan tanggung jawab Lapindo. Ya saya setuju sebetulnya bahwa ini kemungkinan besar tanggung jawab Lapindo, kalau dia sudah diputus secara pidana. Akan tetapi ya harusnya memang pemerintah mengambil alih dulu kemudian barulah kita tuntutan PT. Lapindonya.

Sekarang semburan lumpur Lapindo ini sudah berjalan sampai 2.5 tahun kurang lebih dan selama 2.5 tahun ini masyarakat relatif tenang, karena mereka mendapatkan jaminan dibayar. Ya hanya sekarang karena krisis keuangan ini terganggu. Dan kami sedang siap – siap untuk menanggulangi kemungkinan – kemungkinan unjuk rasa atau kerusuhan. Namun demikian ada ide kemarin dari BPLS untuk juga menanggulangi masalah ini, dan mereka menyiapkan uang untuk membayar sisa – sisa yang 20% itu sebanyak ± 35 milyar namun ini pun belum disetujui oleh menteri keuangan, sehingga ini yang bisa menjadi pencetus lagi keributan di daerah Porong tersebut.

Jadi intinya, bahwa saya tidak melakukan negosiasi level atas ini langsung dengan masyarakat, dengan bom yang sewaktu – waktu akan meledak. Tapi saya bernegosiasi, bagaimana supaya bom itu tidak meledak, saya bernegosiasi dengan pihak – pihak yang bisa mendinginkan bom ini dan bisa mengurai supaya bom ini tidak meledak yaitu ya mulai dari yang pertama pihak menteri terkait tentunya dan pihak PT. Lapindo Brantas, kemudian juga DPR RI komisi III dan komisi VII yang menyangkut mengenai gas dan bumi, kemudian juga tentunya dengan muspida, tapi dengan muspida tidak ada negosiasi khusus, tapi dengan tokoh masyarakat, LSM, Komnas HAM dan lain – lain itu mengadakan negosiasi secara tersembunyi, artinya memberikan penjelasan sehingga mereka, ya komunikasi persuasif, sehingga mereka mengerti permasalahannya dan tidak kemudian mengacaukan program yang sedang berjalan.

Pernah membaca di internet, bahwa Kapolda mengambangkan kasus Lapindo agar pembayaran tetap dapat berjalan, apakah ini sebenarnya masuk dalam strategi negosiasi khusus yang Bapak terapkan ?

Sebenarnya ini dapat dikatakan benar, dapat dikatakan benar tapi juga tidak sepenuhnya benar saya mengambangkan. Tadi sudah dikatakan bahwa itu kebetulan, itu kebetulan saja bahwa kejaksaan tidak mau menerima. Karena kasus ini bisa lanjut atau tidak bukan karena kepolisian, tetapi karena kejaksaan lah yang harus kasih pernyataan bahwa ini sudah lengkap. Kejaksaan yang nanti akan menuntut di sidang pengadilan itu masih ragu, apakah ini nanti lepas atau tidak, apakah ini di hukum atau tidak. Karena begini, andaikata ini dihukum kasusnya.

kasus pidananya, maka tadi itu... kalau ini dihukum pidananya barulah bisa masyarakat atau pemerintah katakanlah menggugat Lapindo untuk ganti rugi. Kalau gugatan itu berhasil maka Lapindo itu diduga tidak bisa membayar kalau misalnya tuntutan nya sampai 3.5 triliun. Dan apabila tidak bisa membayar maka akan dipailitkan perusahaan PT. Lapindo. Kalau dipailitkan berapa assetnya? Ujung – ujungnya bahwa kalau perkara ini dilanjutkan, menang pun, maka masyarakat itu tidak dibayar, tidak bisa dibayar...dan balik lagi pemerintah yang harus bayar. Nah ini masalahnya kalau pidana ini kemudian lanjut. Memang ada orang yang dihukum tetapi itu kan pekerja – pekerjanya sampai pada manajemennya saja yang akan dihukum, beberapa mereka yang tersangkut pada waktu pekerjaan hari itu, yang lalai, itu saja yang dituntut, sedangkan untuk manajer-nya, GM-nya hanya dikenakan tuntutan kejahatan korporasi karena kasus pencemaran lingkungan. Nah ini masalahnya beratnya disana. Ini kalau menang!. Bagaimana kalau kalah di pengadilan? Seperti kasus kalahnya YLBHI dan Walhi di Jakarta, kalau kalah...maka *total loss*, artinya Lapindo bisa menuntut, ini kan bukan kesalahan saya, ini kan salah bencana alam, terjadi karena bencana alam, maka artinya itu kan kewajiban pemerintah untuk menanggulangi semua itu. Artinya mana dong sini uang saya, dia akan minta kembali uangnya. Jadi itu. Tetapi manakala kalah menang, ibarat masyarakat hanya akan menonton suatu prosesi hukum pidana dan menonton acara pidana yang sedang berjalan dan Lapindo sementara itu akan menghentikan pembayarannya. Lapindo akan menunggu sampai hasil. Padahal kita mengetahui proses hukum ini seringkali lama...Nah manakala lama, masyarakat akan bertanya, jadi siapa yang akan bayar...? Kepastian ini siapa yang akan bayar? Nah disitulah dia akan ribut... maka akan terjadilah konflik – konflik komunal itu. Jadi kita melihat bagaimana tujuannya supaya konflik komunal itu tidak terjadi? Maka negosiasi ini dilaksanakan kepada pihak – pihak level atas, yang berpengaruh terhadap apakah konflik itu akan terjadi atau tidak, bom itu akan meledak atau tidak?.

Jadi itu strategi negosiasi khususnya ya Pak ?

Betul...betul...Jadi strategi khusus negosiasinya sebetulnya di dalam menanggulangi konflik komunal di Porong itu bukan dengan pihak Porongnya itu sendiri, bukan dengan masyarakat Porongnya sendiri. Itu pekerjaan Kapolfres, kalau mereka memang ada riak – riak ada demo-demo...dan ini sepanjang tahun bisa dicatat, nanti silahkan ditanya disana datanya berapa ratus mungkin ribu kali masyarakat itu menutup jalan, berunjuk rasa selama 2.5 tahun itu... berapa biaya yang sudah dikeluarkan Polisi untuk menjaga, ya artinya kan kalo operasi itu ada uang makan ada uang saku untuk Polisi. Besar yang sudah dilaksanakan disana. Tetapi pada level saya, tentu saya tidak dengan pihak pengunjuk rasa. Saya berpikir bagaimana bernegosiasi dengan pihak – pihak yang bisa unjuk rasa itu nanti atau masyarakat disana tidak meledak.

Kemudian apa materi yang diangkat dalam negosiasi dengan masing – masing pihak misalnya dengan Muspida, BPLS, Lapindo dan Menteri, LSM, dll ?

Yang diangkat itu yang pertama adalah prediksi – prediksi kalau mereka itu tidak dipenuhi kebutuhan pemulihan haknya atau ganti ruginya. Itu prediksi – prediksi... gambarannya...jadi akan meledak disana dan kalau itu meledak maka akan berakibat menurunnya kepercayaan terhadap pemerintah. Kalau dia juga meledak bisa mengakibatkan...katakanlah tindakan – tindakan anarkis, merusak, membakar dan apabila demikian maka Polisi akan dihadapkan, harus mengerahkan kekuatan yang besar. Dan pada kerusuhan yang demikian besar maka kemungkinan bisa terjadi tembakan – tembakan peringatan, dan bahkan kalau sudah nanti sudah demikian parah, kemungkinan ada tembakan yang terarah. Nah kalau ini kan tidak dikehendaki oleh semua pihak. Dan ini akan memperparah keadaan, gitu. Jadi ini tidak dikehendaki. Saya sudah menjelaskan kepada pihak DPR, kepada siapa saja, kepada Komnas HAM, LSM, silahkan mana yang harus saya pilih...? Sebetulnya penyelesaian secara hukum pidana...bukan saya mengambang, bukan saya menyetop, tetapi memang kebetulan...ini tidak diberikan P21 oleh kejaksaan. Akan tetapi pada hakekatnya, mana yang sebenarnya, mana yang terbaik...?, diselesaikan secara pidana dengan resiko tadi atau tujuan masyarakatnya itu dipenuhi...? Perlu diingat bahwa hukum... itu memang yang pertama alat keamanan. Bagaimana hukum ini dilaksanakan, supaya aman...bagaimana hukum ini dilaksanakan, supaya tidak terulang lagi. Ada 2 kebutuhannya. Orang mengatakan dia harus dihukum (Lapindo) dan mempertanggungjawabkan supaya tidak terulang lagi, tidak dicontoh oleh perusahaan – perusahaan yang lainnya. Benar. Itu benar sekali. Akan tetapi sekarang pada kondisi sebenarnya..., kalau... masyarakat ini sudah ditangani dulu, baru bisa kita berbicara...seperti di luar negeri itu. Tetapi kalau masyarakat tidak ditangani dulu oleh pemerintah karena memang keterbatasan uang dan ketiadaan anggaran khusus untuk menanggulangi itu, maka...ya sekarang bagaimana perusahaan...biarkan saja perusahaan membayar itu. Perusahaan di dalam menyelesaikan suatu masalah tidak sepenuhnya segala sesuatu itu harus diselesaikan secara hukum acara pidana, contohnya di Irian orang sudah bunuh – bunuhan pun...itu kemudian terjadi perang suku, tapi begitu mereka itu diselesaikan secara adat, dengan memberikan babi dan sebagainya sebagai ganti rugi kemudian bakar batu atau bakar panah, makan bersama, maka selesailah permasalahan itu. Tapi kalau pada waktu prosesi hukum adat itu sedang berjalan kemudian hukum acara pidana dilakukan, mereka bertempur lagi. Sebenarnya pelaksanaan secara hukum adat itu adalah pemulihan hak mengganti kerugian. Intinya itu. Dan dalam kasus Lapindo ini sedang dilaksanakan...inti dari hukum adat itu. Jadi maksud utama dari hukum adat itu mengganti kerugian, mengembalikan martabat. Mengganti kerugian, memulihkan hak – hak mereka, ini sedang dilakukan...sudah dilakukan. Jadi kalau sekarang masuk lagi hukum pidananya, mereka berhenti (Lapindo), memulihkan hak – hak korban lumpur berhenti. Akibatnya ribut lagi. Seperti di Irian itu, kalau hukum adat sedang berjalan, kemudian orangnya ditangkap lagi yang pernah membunuh itu, kemudian diajukan ke pengadilan, berhenti lagi hukum adatnya dan mereka berperang lagi. Sama disini juga. Hasilnya tidak menyelesaikan masalah. Dalam hal – hal tertentu bisa hukum adat itu bisa lebih diutamakan dari hukum. Dan ini

ada azasnya. Hukum itu dilaksanakan untuk kepentingan umum. Jadi ada syarat – syaratnya.

Kepolisian melakukan negosiasi dengan Kejaksaan juga ?

Tidak. Dengan kejaksaan tidak melakukan negosiasi. Karena ini alat – alat...kejaksaan kan instansi yang setara. Tidak ada negosiasi apa – apa, dan tidak perlu. Hanya kebetulan tadi...Jaksa khawatir juga sama. Khawatir dia lepas. Dia khawatir, jaksa itu semata – mata kuatir dia lepas. Dan ini kalau misalnya dia tidak berhasil, pihak kejaksaan, kepentingannya...ya mereka dikatakan tidak berhasil menuntut. Kan kalau sudah di kejaksaan kan sudah bukan urusan Polisi lagi.

Lepas dalam arti mungkin mereka bisa "bermain" disitu?

Bukan... ya mereka menduga bahwa secara substansi, hakim nanti tidak sependapat dengan jaksa. Hakim dua – duanya melepaskan mereka. Kemudian secara substansi juga...eh...diluar substansi ada mereka berpikir non – teknis, ya mungkin jangan – jangan nanti kalau pihak perusahaan itu, katakanlah kemudian menyuap, dan kebetulan hakimnya katakanlah kemudian bisa disuap, nah ini kan bebas. Nah kalau terjadi itu, dan hakim bisa saja dia mempedomani hasil keputusan – keputusan pengadilan gugat perdata atau class action di Jakarta. Itu disana kan saksinya sama...masa disana diputuskan bebas, saya diputuskan bersalah. Padahal keterangannya sama. Putusannya sama, saksi yang dipakai sama, saksi ahlinya. Artinya nanti saksi yang dipakai jaksa itu juga sama. Itu yang mungkin berakibat mereka meragukan untuk memberikan P21. Tetapi sementara ini kan yang paling penting kalau menurut saya...artinya begini, Polisi itu satu sisi pemelihara kamtibmas yang kedua penegak hukum. Disini dalam hal ini Polisi lebih melihat, saya lebih melihat, bagaimana kamtibmas disana supaya terpelihara. Karena kamtibmas di Porong ini berpengaruh terhadap kamtibmas di Jatim dan berpengaruh pada kamtibmas negara. Jadi bukan semata – mata itu persoalan lokal saja, tapi ini bisa jadi persoalan nasional. Itu yang kita tidak ingin ada suatu kerusuhan massal yang mengganggu keamanan negara secara keseluruhan, yang diakibatkan dari katakanlah penanganan yang tidak benar.

Jadi sebenarnya bola-nya sudah di tangan Kejaksaan ya pak?

Kalau masalah hukumnya sekarang itu sebetulnya memang itu... setiap media tanya, bagaimana pak kasus hukumnya? Tanya dong sama jaksa. Kenapa nggak selesai? Ya kita nggak dikasih P21. Kenapa nggak dikasih P21? Tanya sama jaksa karena mereka yang berhak kasih P21. Harus ditanya, tapi media jarang bertanya sama Jaksa. Tanyanya sama Polisi terus.

Kemudian apakah media yang Bapak gunakan saat bernegosiasi ?

Kebanyakan tatap muka..., hanya yang jauh saja seperti menjelaskan kepada BBC, Al -Jazeera... itu kalau media itu tatap muka, yang lainnya tatap muka, atau didalam rapat - rapat kita menjelaskan. Di dalam rapat - rapat, negosiasi jangan dibayangkan harus selalu berbentuk berhadapan - hadapan, berdua atau bertiga untuk bernegosiasi untuk menghasilkan suatu putusan, tawar menawar. Tidak. Bisa juga dalam rapat kita melakukan negosiasi tersembunyi tersebut dengan memberikan penjelasan - penjelasan, sehingga mereka paham maksud kita sehingga putusan - putusan itu sesuai dengan keinginan kita.

Kemudian ada pendekatan soft nego dan hard nego. Bagaimana penjelasannya ?

Jadi begini, pada prakteknya soft nego itu tadi, komunikasi persuasif, itu dilakukan di Porong khususnya terhadap masyarakat dan soft nego itu dilakukan kepada orang - orang / tokoh - tokoh yang berpengaruh tapi itu dilaksanakan oleh level Kapolres atas perintah saya. Dan ada Pra - syarat, di dalam kita negosiasi yang tidak boleh dilupakan, syarat seorang negosiator supaya dia bisa dipercaya, dia bisa diterima, maka negosiator itu yang pertama haruslah kredibel bisa dipercaya. Sehingga orang yakin oh dia bener ngomongnya... maka dia akan setuju dengan pendapat kita. Tapi kalo kita dinyatakan wah ini bohong saja dia, polisi pembongong, maka dia nggak percaya. Nah kemudian metode yang kedua yaitu tadi make to be a person jadi seorang negosiator dia harus kalo bisa membuat orang itu supaya percaya. Dia harus bergaul sebanyak mungkin seperti keluarga. Dia tahu kalo kita ngomong A itu bukan mau menipu, tetapi bisa dipercaya. Itu soft nego. Akan tetapi, kalo ada unjuk rasa meskipun kita sudah melakukan soft nego kepada orang yang hari - hari sudah kita jadikan seperti keluarga, bisa saja soft nego ini gagal, bisa jadi masyarakat tetap marah karena ada faktor cuaca, ada faktor provokasi, kepanasan, ada faktor fisik ada faktor psikis dan lain-lain mereka kemudian marah, ada provokasi, maka kita sudah menyiapkan kekuatan. Kekuatan yang disiapkan tentunya hanya sebagai alat nego, alat kita berbicara. Bahwa mereka... jadi syaratnya pertama, negosiator itu harus dilengkapi... dia harus orang yang dipercaya, kredibel, kalau bisa... orang kenapa percaya karena dia berhubungan setiap hari sudah kayak keluarga. Dan walaupun mereka masih tidak setuju, masih akan melakukan anarkisme, negosiator ini dibentengi / dibelakangnya ada suatu kekuatan (unjuk kekuatan) jadi dikatakan hard nego, artinya disitu istilah kerennya adalah dia harus dibarengi dengan *pre-emptif performance force*. Jadi itu artinya dia harus disertai dengan satu kekuatan yang mempunyai suatu kesatuan yang mempunyai kekuatan penangkalan. Jadi ada suatu kesatuan yang mempunyai kekuatan penangkalan. ini kita namakan *pre-emptif performance force*. Kesatuan atau kekuatan yang mempunyai penampilan yang bisa menangkal. Jadi kalau dia nego ya dia di belakangnya nggak ada siapa - siapa orang di huuu... aja dia. Pasti ribut... waaah itu... udah hantam aja hantam aja. Tapi kalau di belakangnya pasukan siap. ya mereka nggak berani apa - apa. Dan ini harus dilakukan. Dan selama dengan metode ini, itu berhasil. Jadi soft

nego itu tadi dan hard nego... Tapi hard nego tidak selalu kemudian keluarnya kita mengancam.

Harus win – loose atau win – win dalam tujuan akhir bernegosiasi tersebut ?

Sebenarnya begini... Polisi tentunya... di dalam soft nego... itu ada yang kita pakai prinsip win – win. Artinya win – nya bagi Polisi, mereka tidak melakukan tindakan anarkis, karena memang unjuk rasa atau berkumpulnya massa ini sah – sah saja, dijamin oleh undang – undang No. 9 tahun 97, dijamin setiap orang berhak untuk menyampaikan pendapat itu muka umum. Jadi yang penting mereka tidak berbuat anarkis. Polisi akan merasa menang kalau mereka tidak berbuat anarkis, itu saja... tetapi mereka merasa menang kalau koridor mereka itu dipenuhi yaitu mereka boleh berunjuk rasa. Dan mereka dipenuhi keinginan – keinginannya. Nah tentu saja setiap mereka negosiasi keinginan – keinginan mereka itu disampaikan. Tetapi sebenarnya kita sudah tahu dari awal, apa yang mereka inginkan itu sudah tahu, dan apa yang mereka ingin cepat selesaikan itu kita sudah tahu... hanya memang disini selama ini memang ada gangguan. Ketidakterlaksanaan itu ada gangguan – gangguan yang bersifat politis, kepentingan – kepentingan pihak – pihak tertentu seperti mungkin parpol tertentu, kemudian orang – orang tertentu yang ingin mengambil keuntungan, ya itu yang... kenapa kita supaya tidak terjadi anarkis kita kerahkan kekuatan.

Tapi hard nego ini bukan diartikan represif ?

Oh bukan. Penindakan secara hukum atau represif... itu hanya bila diperlukan. Kita juga tidak bisa membiarkan anarkisme berkembang tanpa kita siap. Ya kalau namanya sudah terjadi anarkis... pertanyaannya, apa tidak boleh kita repress? itu pertanyaannya... apakah kalau anarkisme orang tadinya unjuk rasa kemudian berubah jadi penjarahan, berubah jadi pemerkosaan, berubah jadi perampokan, penganiayaan, seperti tahun 1998 apakah tidak boleh di repress? Justru kalau tidak direpress itulah maka akan dikatakan keamanan di Indonesia lemah. Orang malas untuk invest disini. Nama kita tercemar, karena kita dikatakan barbar waktu itu... karena memperkosa dan lain-lain. Jadi setiap ada anarkisme kita harus repress donk. Tapi kalau dia baru unjuk rasa biasa ya tidak boleh di repress. Nah ini buktinya seringkali sebetulnya, unjuk rasa – unjuk rasa disana itu sudah melampaui dari yang ditentukan oleh undang – undang, diijinkan oleh undang – undang. Mereka menutup jalan, mereka menumpahkan pasir – pasir, sirtu – sirtu di jalan, mereka menghalangi hajat orang banyak, mengakibatkan kemacetan sehingga banyak juga yang orang sakit tidak bisa berobat, ambulance terhalang. angkutan buah – buahan membusuk, sehingga banyak juga menyengsarakan orang sebenarnya. Tetapi karena tidak makan korban.. maka kita lebih soft... gitu. Jadi memberikan koridor sedikit... sehingga mereka merasa win juga. Banyak sekali, ada jalan ditutup. Penyampaian pendapat di muka umum itu kan pembatasnya sampai jam 6 sore... kadang – kadang kita baru bisa membubarkan mereka jam 01.30 malam. Kita membersihkan jalan yang dipenuhi oleh tumpukan –

tumpahan sirtu dari mobil – mobil pengangkut sirtu yang dibajak oleh mereka kemudian ditumpahkan disitu.

Kemudian ada kendala dalam ketika melakukan negosiasi juga dengan level atas ini ?

Sementara ini tidak ada kendala dengan mereka, mereka langsung mengerti... gitu. Dan paham terhadap situasinya dan kemudian sepakat. Sehingga sebenarnya lahirnya Perpres 13 terutama Perpres 14, dimana PT. Lapindo bertanggung jawab terhadap peta terdampak saja, yang 600 hektar kurang lebih, dan selebihnya pemerintah.. sehingga Lapindo tetap mau membayar.. karena dia tahu sejumlah apa... dia pasti tahu, dia ada kepastian sebanyak apa dia harus bayar. Dia mau, dan itu dinyatakan dalam Perpres. Nah kemudian pemerintah juga tahu mana yang jadi bagian pemerintah. Karena kalau sekarang harganya sudah 3 kali lipat, eh.. 5 kali lipat, dan pemerintah yang harus mengganti ini, kan jadi masalah.. kalau itu dinyatakan bencana alam kemudian pemerintah harus mengganti dengan harga yang 5 kali lipat, maka nanti Yogya, Aceh akan menuntut hal yang sama. Pasti pemerintah tidak bisa bayar. Pemerintah akan dianggap mengistimewakan Jawa Timur... ini yang bahaya. Sebab itu, ya ini dilakukan sebagian oleh PT. Lapindo inilah sebetulnya. hasil yang terbaik yang bisa dicapai selama ini.

Lalu apa faktor pendukungnya untuk kelancaran negosiasi ini ?

Ya faktor pendukungnya, yang pertama adalah... sekarang saya negosiatornya, saya harus kredibel. Nah ini juga yang kita katakan kepada para anggota semuanya anggota jajaran kepolisian di daerah Jawa Timur, haruslah menjadi orang yang kredibel dapat dipercaya. Karena kalau kita ada orang yang bisa dipercaya, didatangkan untuk berbicara maka orang akan mendengar. Tapi kalo yang didatangkan itu orang yang tidak kredibel, tidak bisa dipercaya maka orang itu.. ya akan diusir, pastilah dia pembohong. Jadi syarat negosiator yang pertama dan syarat di dalam negosiasi ini adalah kejujuran. Saya tidak pernah menyembunyikan fakta apapun juga dalam menjelaskan masalah hukum.. di DPR, kepada Komnas HAM, dan lain-lain. Saya katakan, silahkan pilih ini melalui hukum, kemudian Lapindo tidak bayar, kita tunggu saja sampai putusan pengadilan. Tapi kalau misalnya ternyata Lapindo menang anda mau tanggung ? Kemudian mereka kan tidak bayar, apakah pemerintah yang harus bayar anda juga mau tanggung? Akibat berjalannya hukum ini. Nah disini kita buka semuanya segala kemungkinan.. dan tidak ditutup – tutupi. Dan paling penting adalah. bahwa saya tidak punya kepentingan apa – apa dengan PT. Lapindo, dengan Bakrie, artinya saya berbuat ini bukan ingin membela Bakrie, ingin membela Lapindo... tidak, justru yang dipikirkan semata – mata hanya rakyat dan rakyat lagi, jadi tidak ada kepentingan apa-apa. Saya juga tidak menerima apapun dari Bakrie, dari keluarga Bakrie, dari PT. Lapindo... tidak ada. Kalau saya menerima sesuatu, tercemar. mereka akan mengatakan bahwa saya memang ada kepentingan untuk kasus ini... tidak meneruskan perkara. Silahkan sekarang perkara ini diteruskan, silahkan jaksa mengambil P21.. kalau jaksa kemudian besok lusa

memberikan P21, ya saya kirim semuanya... Tersangkanya kita kirim, barang buktinya kita kirim, silahkan... Silahkan, apa yang terjadi silahkan. Tanggung jawab. Dengan memberikan pengertian begini banyak yang mengerti, kemudian tidak terlalu mendorong. Hanya kadang – kadang untuk kepentingan berita, untuk kepentingan.. mungkin untuk pengetahuan saja.., mereka pada tanya, pak bagaimana kasus hukumnya? Padahal kepada wartawan kita sudah jelaskan total. Kepada wartawan... karena waktu kita menjelaskan di DPR, kan wartawan semuanya dengar.. menjelaskan kepada tim pemantau semburan lumpur Lapindo Sidoarjo ini yang dibuat tim dari DPR RI gabungan, itu kita jelaskan juga. Jadi yang penting sekarang ini rakyat. Hukum, pekerjaan, tindakan – tindakan haruslah diabdikan untuk rakyat, bukan untuk kepuasan – kepuasan... wah kita puas ya supaya orangnya di gantung... menghukum orang puas. Ada kepuasan hukum..., ya tujuannya juga bagus untuk supaya nanti orang tidak berbuat yang sama. Jera. Betul.. Hanya masalahnya itu tadi... Kalau rakyat ini bisa terpenuhi semua kebutuhannya, seperti di Amerika...kecuali di negara - negara tertentu, biasanya itu diambil alih kemudian pemerintah *charge* sama perusahaan. Tapi itu melalui hukum. Sehingga pada waktu proses hukum ini berjalan, rakyat tidak ribut... karena proses hukum sedang berjalan...rakyat hanya monitor saja.. dia sudah terpenuhi. Yang ribut ini kan karena mereka bertanya... siapa yang bertanggung jawab, Lapindo atau pemerintah?. Pemerintah nggak mau bayar sama mereka... Lapindo juga nggak mau bayar...ini kan celaka... karena masih bertempur di pengadilan, masih perdata, masih banding, masih kasasi, masih PK, ini berapa tahun...? Ya kan...? Dengan strategi ini sebenarnya... yang penting kita lihat sampai sekarang ini rakyat tenang... sebagian sudah dibayar. Nah program pembayaran ini terhenti bukan karena pihak Lapindo, bukan karena pemerintah... tetapi karena masalah imbas dari luar negeri.

Jadi faktor pendukung kelancaran ini kembali lagi kepada kekuatan si negosiatornya?

Harus. Kalau kita mau negosiasi... jadilah kita negosiator itu yang memang kredibel. Dia punya brand, dia punya *merk*.. dia punya *track*, bahwa negosiator ini jujur dan bisa dipercaya. Selama negosiator ini tidak bisa dipercaya, dia akan ditolak, belum apa – apa akan ditolak, tidak akan didengar.

Ok Ini sebenarnya kesimpulan, jadi pencapaian kondisi dan situasinya kemudian, flashback dari pertanyaan – pertanyaan diatas, berarti kepentingan atau tujuan akhir dari pihak Bapak sendiri dalam negosiasi tersebut apa ?

Ya, Kamtibmas. Tujuan yang pertama adalah terwujudnya keamanan, ketertiban masyarakat di Porong...gitu, yang disebabkan karena masyarakat itu terpenuhi kepentingannya. Jadi yang pertama kepentingan masyarakat. Itu saja tujuannya. Tujuannya tadi, kepentingan masyarakat di Porong, kepentingan – kepentingan masyarakat Jatim, dan kepentingan masyarakat Indonesia. Karena sesuai dengan

prediksi, masalah di situ... kalkulasinya... bisa bergulir kepada masalah ekonomi, politik dan sosial yang meluas sampai di pusat.

Termasuk tujuannya membuat Lapindo segera komit dalam merealisasikan ganti – ruginya, itu tujuan dari negosiasi ini ?

Tujuannya adalah bahwa masyarakat ini ada yang bayar.

Itu saja ?

Iya.

Kalau misalnya pemerintah sudah bayar. Menanggulangi semuanya secara cepat, ya nggak ada masalah. Masyarakat tidak ribut... Kita negosiasi siapa yang akan mendinginkan ini. Harus. Kalau nggak Pemerintah, Lapindo..

Pemerintah kan jelas tidak mau bayar. Lapindo tidak mau bayar kalau nggak jelas mana yang harus dibayar. Jadi, kita kemudian bernegosiasi, pemerintah harus menyetujui batas – batas yang harus dibayar oleh Lapindo. Kata Lapindo, saya apakah harus bayar semuanya? Kan enggak. Harus sampai kapan saya bayar? Gitu... Sebidang apa? Bidang apa yang harus saya bayar? Nah ini harus ada batas. Dia minta itu. Pemerintah minta Lapindo yang bayar, Ya tapi harus sejauh mana. Akhirnya dibuatlah Perpres, dibatasi mana yang harus dia bayar. Tetapi ini didukung oleh teori hukum sebab akibat, yaitu sebab yang terdekat. Gitu...

Orang mengatakan... ya kalo misalnya sekarang ini gara – gara Lapindo sehingga kita ...jalan macet, saya rugi. Dia bisa menuntut Lapindo? Nggak. Itu bukan sebab yang terikat. Sebab yang terikat itu yang ada di... yang mengakibatkan terdampak itu di 600 hektar itu. Kemudian ada ledakan kemudian sampai ke Tanggul Angin. Sebetulnya secara Hukum Pidana Lapindo itu tidak bertanggung jawab, karena ledakan itu justru murni bencana alam waktu itu. Karena turunnya. Orang mengatakan : iya tapi kan kalau nggak ada sumur Lapindo di situ kan tidak terjadi semuanya ini... kita bilang benar. Teori Itu benar, yang disebabkan...yang utama...tetapi itu tidak dianggap di dalam sistem peradilan di Indonesia. Jadi ada teori dari Simon, ada dari Von Buri, ada dari Tragart. Yang dianut dalam sistem peradilan kita ini Teori dari Tragart itu, teori sebab yang terdekat yang menimbulkan akibat. Itu, itu yang dianut. Nah inilah yang disampaikan didalam negosiasi itu. Prinsip ini disampaikan, sehingga semua kemudian mengerti. Jadi selain memang kredibilitas, ya negosiator ya harus mempunyai...apa namanya...pengetahuan yang cukup untuk menjelaskan. Karena kuncinya, apakah Lapindo memang hanya membayar di peta terdampak, ya memang dasarnya secara Hukum Pidana dia bertanggung jawab di situ. Karena kalau dia dihukum kemudian dia digugat perdata, dia akan digugat, sampai sejauh mana dia digugat. Maka yang akan berlaku adalah hukum sebab akibat itu.

Banyak kepentingan berbagai pihak dalam masalah ini... ada kepentingan dari Lapindo inginnya seperti ini, rakyat inginnya seperti ini, pemerintah inginnya seperti ini, kadang dipolitisasi... dan kemudian parpol inginnya seperti ini. Bagaimana kemudian strategi negosiasi Bapak, agar bisa mengkoordinir kepentingan mereka itu kepada satu kondisi ?

Sebetulnya, negosiasi dengan pihak PT Lapindo... tentunya dilakukan, juga ada yang secara khusus..., memberikan penyadaran, bahwa yang paling penting ini adalah rakyat. Jadi kita menyentuh kepada masalah pribadi – pribadi, tanggung jawab moral dan tanggung jawab agama. Begitu. Dan kemudian mereka sepakat, sehingga pengambil – pengambil keputusan dari keluarga Bakrie ini mau membayar. Tidak harus menunggu sidang pengadilan dulu. Ini kelebihan, dan ini tidak akan terjadi di luar negeri khususnya. Di luar negeri, satu perusahaan... makanya di sini, mereka kan ada dari Medco. PT Lapindo Brantas ini dengan Medco... dengan Santos kan. Dari pihak Santos, itu dia tidak mau ikut serta didalam pembayaran. Karena apa? Mereka katakan, ya saya akan dihukum. Saya harus membayar kalau memang pengadilan memerintahkan saya harus membayar. Karena itu luar negeri. Di luar negeri memang harus hukum dulu berjalan. Di kita, hukum dulu berjalan tapi pemerintah tidak mengambil alih. Kan bahaya ini. Itulah yang akan menjadi *chaos*. Jadi jangan selalu menyamakan luar negeri dengan Indonesia. Nah, di Indonesia ini orang mau bayar dulu... gitu... kalau mau bayar dulu... nah itu sudah bagus sebetulnya. Jadi sebetulnya, kita lihat... dan sebetulnya tujuan – tujuan dari semua elemen, DPR maupun LSM, pemerintah, PT Lapindo..., semua kemudian bisa kita negosiasikan, dan mereka juga sebetulnya tujuannya untuk masyarakat. Ada masyarakat, misalnya ada tujuan hukum semata – mata, orang dihukum supaya ke depan kapok... tidak terulang. Ada juga yang berpikir, yang penting masyarakat... Buat apa hukum berjalan kalau masyarakatnya nggak ditanggulangi. Dan masyarakat itu bukan satu atau dua masalahnya... Ini ada 40.000 jiwa. Begitu.

Satu lagi Pak. Kemudian berarti seberapa jauh peranan Bapak dalam negosiasi ini, kemudian apa sampai tahap strategis. Jadi sampai tidak terjadi atau terjadi ?

Sebetulnya mengantar sampai dengan terjadi, jadi tujuan itu sampai dengan terjadi. Jadi ada yang secara negosiasi secara formal, di dalam rapat – rapat, pertemuan – pertemuan dan lain – lain. Ada yang betul – betul negosiasi kita berhadapan muka dengan pihak – pihak tertentu. Memberikan penjelasan dan lain lain. Untuk supaya dia mengambil keputusan begini, A B C D.... begitu. Itu sampai terjadi. Salah satu contoh, bahwa kita bernegosiasi dengan... katakanlah dari pihak PT Lapindo Brantas, bahwa perusahaan PT. Lapindo Brantas harus memberikan pernyataan... harus memberikan pernyataan bahwa mereka bersedia untuk membayar... uang yang sisanya 80%... begitu. Kenapa? Untuk begini – begini, saya jelaskan semuanya, tujuannya, dan lain lain... Lalu kemudian dia mau membuat surat itu. Dan itu disampaikan kepada Presiden. Waktu itu bahkan.... disini ada beberapa pejabat, yang saya tidak perlu sebutkan. bilang bahwa itu nggak perlu itu... Saya katakan itu perlu !. Untuk memberikan jaminan, mengikat

dia sendiri untuk mau membayar, Karena sudah pernah menulis suratnya... dan memberikan ketenangan kepada masyarakat... ooh.. udah ada kepastian, dia sudah mau membayar... sudah ada suratnya. Tapi kan tinggal proses pembayarannya. Karena waktu itu ada pertanyaan, setelah PT. Lapindo itu membayar 20%, yang 80%-nya dibayar nggak nanti? Yang kurang lebih berjumlah sekitar 2,8 triliun. Dia bayar nggak? Ya saya katakan anda harus buat pernyataan. Karena itu, pertanyaan di bawah, anda harus buat pernyataan jawaban. Bahwa saya siap bayar. Bukan hanya ngomong. Ada surat. Buat surat... dan surat itu disampaikan kepada Presiden RI. Begitu. Dan kemudian Presiden RI menghargai surat ini. Begitu. Dan kemudian masyarakat tenang lagi. Tidak ada isu, wah ini tidak akan bayar. Kalau sekarang ini terhenti bukan karena dia tidak mau bayar, tapi memang semua orang mengetahui bahwa saham Bakrie ini turun perusahaan – perusahaannya. Anjlok semuanya. Sehingga tidak terjadi transaksi, sehingga tidak ada *profit taking*, sehingga tidak ada uang yang dibayarkan kepada PT. Lapindo. Karena PT. Lapindo-nya udah nggak punya duit. Ini dibayarin oleh owner... gitu loh. Kalau pimpinan-nya PT. Lapindo itu, ya itu calon tersangka. Namanya Imam. Namanya Pak Imam itu, tetapi sekarang kan yang mempunyai kewenangan untuk membayar, yang memiliki uang banyak yaitu Keluarga Bakrie. Nah keluarga Bakrie inilah, yang kemudian membayar semuanya itu. Artinya kita mengadakan nego dengan keluarga Bakrie juga. Begitu, karena tanpa itu, mereka kalau kita bilang... 'ya nggak usah nggak usah'...nggak usah bayar, tunggu hukum segala macamnya.... ya dia juga nggak mungkin berbarengan begitu.

Dengan keluarga Bakrie juga melakukan negosiasi ya Pak ?

Iya, Keluarga Bakrie juga kita nego. khususnya dengan Pak Nirwan Bakrie-nya. Dia salah satu orang yang mengambil keputusan. Kita melakukan nego. Tapi bukan nego apa – apa, tapi nego supaya dia bayar, itu saja. Dan dari berbagai penjelasan, dia memberikan pernyataan secara lisan, saya akan bayar. Dan kita juga mengetahui... kebetulan, mengetahui bahwa di Keluarga Bakrie itu sendiri mereka mempunyai niat juga untuk membayar. Jadi ini lebih memudahkan.

Jadi selama melakukan negosiasi dengan pihak – pihak diatas itu, *direct* ya Pak? maksudnya langsung, tidak melalui mediasi.

Ya langsung... langsung. Langsung... Ada yang mempertemukan... tetapi langsung ketemu.

Kemudian sebagai penutup, kesimpulan, jadi selama ini, selama 2.5 tahun ini, bisa dikatakan konflik komunal yang dikhawatirkan terjadi itu, bisa

dia sendiri untuk mau membayar, Karena sudah pernah menulis suratnya... dan memberikan ketenangan kepada masyarakat...ooh.. udah ada kepastian, dia sudah mau membayar... sudah ada suratnya. Tapi kan tinggal proses pembayarannya. Karena waktu itu ada pertanyaan, setelah PT. Lapindo itu membayar 20%, yang 80%-nya dibayar nggak nanti? Yang kurang lebih berjumlah sekitar 2,8 triliun. Dia bayar nggak? Ya saya katakan anda harus buat pernyataan. Karena itu, pertanyaan di bawah, anda harus buat pernyataan jawaban. Bahwa saya siap bayar. Bukan hanya ngomong. Ada surat. Buat surat... dan surat itu disampaikan kepada Presiden RI. Begitu. Dan kemudian Presiden RI menghargai surat ini. Begitu. Dan kemudian masyarakat tenang lagi. Tidak ada isu, wah ini tidak akan bayar. Kalau sekarang ini terhenti bukan karena dia tidak mau bayar, tapi memang semua orang mengetahui bahwa saham Bakrie ini turun perusahaan – perusahaannya. Anjlok semuanya. Sehingga tidak terjadi transaksi, sehingga tidak ada *profit taking*, sehingga tidak ada uang yang dibayarkan kepada PT. Lapindo. Karena PT. Lapindo-nya udah nggak punya duit. Ini dibayarin oleh owner... gitu loh. Kalau pimpinan-nya PT. Lapindo itu, ya itu calon tersangka. Namanya Imam. Namanya Pak Inam itu, tetapi sekarang kan yang mempunyai kewenangan untuk membayar, yang memiliki uang banyak yaitu Keluarga Bakrie. Nah keluarga Bakrie inilah, yang kemudian membayar semuanya itu. Artinya kita mengadakan nego dengan keluarga Bakrie juga. Begitu, karena tanpa itu, mereka kalau kita bilang... 'ya nggak usah nggak usah'...nggak usah bayar, tunggu hukum segala macamnya.... ya dia juga nggak mungkin berbarengan begitu.

Dengan keluarga Bakrie juga melakukan negosiasi ya Pak ?

Iya, Keluarga Bakrie juga kita nego. khususnya dengan Pak Nirwan Bakrie-nya. Dia salah satu orang yang mengambil keputusan. Kita melakukan nego. Tapi bukan nego apa – apa, tapi nego supaya dia bayar, itu saja. Dan dari berbagai penjelasan, dia memberikan pernyataan secara lisan, saya akan bayar. Dan kita juga mengetahui... kebetulan, mengetahui bahwa di Keluarga Bakrie itu sendiri mereka mempunyai niat juga untuk membayar. Jadi ini lebih memudahkan.

Jadi selama melakukan negosiasi dengan pihak – pihak diatas itu, *direct* ya Pak? maksudnya langsung, tidak melalui mediasi.

Ya langsung... langsung. Langsung... Ada yang mempertemukan... tetapi langsung ketemu.

Kemudian sebagai penutup, kesimpulan, jadi selama ini, selama 2.5 tahun ini, bisa dikatakan konflik komunal yang dikhawatirkan terjadi itu, bisa

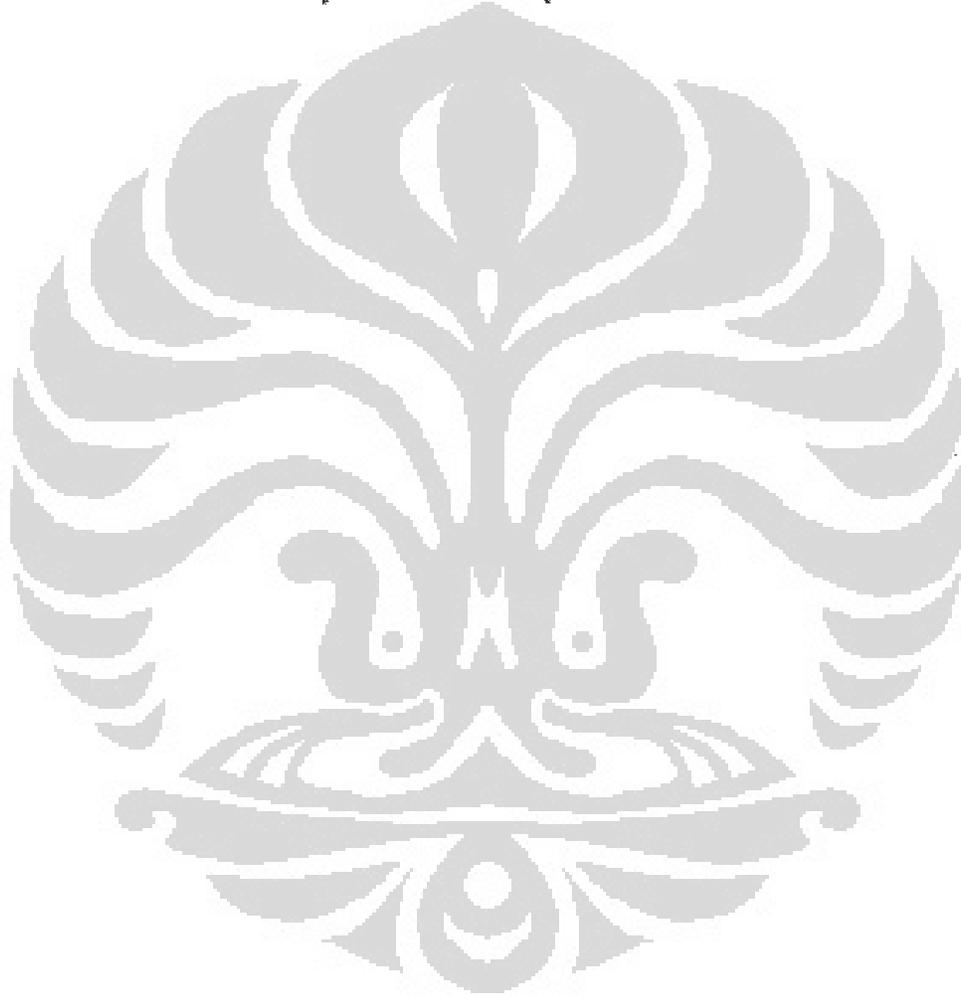
diredam atau bisa dikatakan bom waktu yang dikhawatirkan itu belum sampai meledak ?

Belum sampai meledak selama kepenuhan masyarakat... Jadi memang inti sari – nya, kalau kita akan memecahkan suatu masalah... metode negosiasi melalui, atau merupakan sesuatu cara atau strategi begitu.... ya terus strategi negosiasinya bagaimana. Tetapi tujuannya kita harus tahu, buat apa kita melakukan semua ini. Buat apa? Begitu... ya kenapa kita harus melakukan itu... Maka, kita ada lihat masalahnya. Apa, analisis masalahnya bagaimana, kemudian prediksi, apa yang akan terjadi. Nah. Kemudian langkah-langkah apa yang dilakukan. Nah, salah satu langkahnya itu adalah negosiasi. Negosiasi bisa dilaksanakan di dalam rapat – rapat. Didalam berhadapan langsung. Itu jadi... kalau rapat kan kita satu kepada banyak orang. Kalau langsung satu lawan satu. Begitu ya. Atau satu lawan sedikit orang. Bisa itu. Dan kemudian, kita menginginkan supaya segera negosiasi itu dilaksanakan. Jadi apa yang telah dirapatkan kemudian disetujui oleh berbagai pihak. Kemudian produknya adalah Perpres. Karena dari dewan pengarah ini kemudian Perpres itu muncul. Kemudian itu diangkat dan ditandatangani oleh Presiden. Begitu ya. Karena disitu. Kemudian, bahwa pihak – pihak Bakrie itu yang akan membayar itu. Kan dia yang akan membayar... keluarga Bakrie. Kita juga harus nego dengan dia. Negonya bukan memberikan keuntungan ama dia, tetapi lebih kepada kesadaran. Tetapi dari percakapan – percakapan waktu negosiasi itu, kita mengetahui sebenarnya. Sebenarnya mereka sendiri berniat untuk membayar, dari awal. Jadi bukan kita bela – belain keluarga Bakrie. Tetapi memang faktanya demikian. Bahwa keluarga itu memang berniat membayar. Begitu. Kenapa? ya karena ini kultur. Kultur masyarakat Indonesia itu Hukum belakangan. Kultur di Indonesia ini kan kebanyakan... kalau kecelakaan lalu – lintas misalnya...untuk kebanyakan orang segera memberikan pengobatan, membayar kerugian, dll. Padahal mungkin saja dia tidak bersalah. Begitu. Mungkin bersalah atau mungkin tidak bersalah... tetapi yang penting pertolongan dulu kepada orangnya dulu lah... Dan itu prinsip – prinsip kan. Kalau pada suatu kecelakaan lalu – lintas misalnya, yang dipentingkan itu kan bukan kita ribut masalah hukumnya, ini bagaimana orang ini ditolong supaya nyawanya tertolong. Supaya diobati, supaya dioperasi, begitu kan? Bukan kita ribut bagaimana hukumnya..., kamu salah, proses hukumnya berjalan. Nanti bisa – bisa orang ini ke rumah sakit nggak ada yang ngobatin. Nah asuransi juga terbatas. Bisa.. kita melaksanakan hukum secara tuntas, secara benar, secara lurus - lurus saja. Artinya tidak ditunda – tunda, dll...semacam itu. Jaksa tidak perlu menunda – nunda. Tidak ragu – ragu, dll. Karena kalah menang di dalam masalah hukumnya, itu orang tetap tertolong. Di luar negeri, orang ketabrak, orang langsung masuk. Ada asuransi kesehatan. Orang itu kemudian ditolong, hukum tetap berjalan... nggak masalah. Nah di kita... hukum tetap berjalan dengan pertanyaan – pertanyaan, dengan kondisi hukum di Indonesia yang masih seperti ini. Jangan – jangan Hukum berjalan..., kalah lagi. Ya tambah dia nggak mau bayar... yang tadinya udah mau bayar, gara – gara begitu dia jadi nggak mau bayar. Ya kan celaka nih. Sebetulnya itu masyarakat yang tidak tahu...dan tidak perlu tahu sebetulnya.

Apakah media tahu ?

Media tahu, tetapi inti – intisari nya sampai ke dalam – dalamnya kan tidak perlu tahu... Dan negosiasi itu dilaksanakan di *high level*, ya buat apa mereka tau? Nanti dibilang sok – sok an aja, menceritakan kayak pahlawan kesiangan. Tetapi ini fakta yang telah terjadi.

Ya cukup Pak. Terimakasih banyak atas waktunya.



LAMPIRAN 2

Kapolda Jatim Tak akan Represif pada Korban Lumpur Lapindo

Kamis, 22 Februari 2007 16:04:00 Republika

Surabaya-RoL — Kepala Kepolisian Daerah (Kapolda) Jawa Timur Irjen Pol Herman S Sumawiredja menjamin tidak akan bertindak represif kepada korban lumpur Lapindo yang berunjukrasa dengan memblokade jalan raya Porong.

“Kami akan persuasif, karena kami mengerti kondisi mereka sebagai korban lumpur. Yang penting, mereka tidak anarkis (merusak fasilitas umum).” ujarnya usai penandatanganan MoU (nota kesepahaman) dengan Komisi Pelayanan Publik (KPP) Jatim di Mapolda Jatim, Kamis (22/2).

Ia mengemukakan hal itu menanggapi aksi sekitar seribu warga Perumahan Tanggulangin Anggun Sejahtera (Perum TAS I) yang menutup Jalan Raya Porong, Sidoarjo, untuk menuntut ganti rugi dari Lapindo Brantas Inc.

Menurut petinggi Polda Jatim itu, tindakan memblokade jalan itu berbeda dengan tindakan anarkhis, karena itu polisi akan tetap mengedepankan langkah persuasif, kecuali mereka sudah bertindak anarkis.

“Kalau mereka anarkis, pilihan kami adalah menyelamatkan kepentingan umum. Namun kalau memblokade jalan seperti sudah sering mereka lakukan selama ini, kami akan melakukan pendekatan persuasif,” tegasnya.

Didampingi Pj Kabid Humas Polda Jatim AKBP Pudji Astuti, ia menjelaskan Gubernur Jatim saat ini sedang bertemu Menteri ESDM, Menteri LH, dan pejabat tinggi negara lainnya, termasuk dengan Lapindo untuk menyelesaikan masalah itu.

“Selama ini, Lapindo sudah memiliki goodwill, meski mereka tidak wajib secara hukum untuk membantu mereka yang tidak menjadi korban lumpur secara langsung. Namun membiarkan warga juga tidak manusiawi,” tuurnya.

**KEPOLISIAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA
DAERAH JAWA TIMUR
BIDANG TELEKOMUNIKASI DAN INFORMATIKA**

SURAT KETERANGAN

Nomor : SK/ 1152 / X / 2008/ Bid Telamtika

Yang bertanda tangan dibawah ini

**Nama : Drs. SYAMSUL HUDA
Pangkat / Nrp : Kombes Pol / 61090661
Jabatan : Kabid Telematika Polda Jatim
Kesatuan : Polda Jatim**

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

**Nama : GUNGGI WASI BOMANTARA
Program studi : Manajemen Komunikasi
Universitas : Universitas Indonesia**

Memang benar yang bersangkutan telah mengadakan penelitian di Kepolisian Daerah Jawa Timur berkaitan dengan penelitian Tesis untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Magister Sains dalam Ilmu Komunikasi Program Pasca Sarjana Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UI.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sabuga, 07 Nopember 2008
AKSI KEPALA KEPOLISIAN DAERAH JAWA TIMUR
BIDANG TELEMATIKA
**Dr. SYAMSUL HUDA**
KOMBES POL NRP 61090661