

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Kerjasama antara negara baik dalam lingkup bilateral, regional dan multilateral sangat dibutuhkan oleh suatu negara, dimana suatu negara tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya interaksi dengan negara lainnya baik dalam sektor ekonomi, politik, sosial budaya dan pertahanan keamanan. Kerjasama bilateral dilaksanakan guna menjalin hubungan yang lebih baik antara negara yang bertetangga, dengan semangat kerjasama dan *"take and give"* serta orientasi ke depan dalam membangun hubungan kedua negara.

Singapura adalah negara tetangga yang kerap kali menjadi harapan Indonesia tentang bagaimana sebuah pembangunan hendaknya dijamin di negara ini. Mengingat Singapura adalah negara tetangga terdekat, Indonesia dan Singapura harus menjalin hubungan erat, harmonis, dan produktif, dalam arti saling membantu, baik secara bilateral maupun dalam kerangka ASEAN. Hubungan bilateral Indonesia dan Singapura pada awalnya dimulai dengan saling curiga dan ketakutan Indonesia untuk 'diakali' oleh Singapura. Akan tetapi hubungan tersebut kemudian mengalami perkembangan, sehingga kemudian tumbuh hubungan yang didasarkan atas kesadaran kedua belah pihak adanya sifat saling membutuhkan.

Hubungan kerjasama bilateral antara Indonesia dan Singapura dibangun bukan hanya karena faktor geografis yang berdekatan tapi juga faktor sejarah. Berbagai ranah kerjasama dibangun atas nama kepentingan negara baik dalam bidang ekonomi maupun bidang politik. Hubungan itu bisa berlangsung harmonis dan produktif bila kedua negara bisa memaksimalkan dan mempertahankan hubungan yang sudah baik, dan meminimalkan atau menghilangkan ganjalan yang masih ada. Namun, hubungan Indonesia dan Singapura merupakan sebuah gambaran yang "agak jomplang". Disebut "agak jomplang" karena Indonesia

yang memiliki wilayah yang sangat luas, sumber daya alam yang melimpah dan beragam potensi lainnya, tetapi seperti tidak berdaya. Sementara Singapura yang wilayahnya hanya sebesar sebuah kota sehingga layak disebut *city-state* justru berada dalam posisi pengendali, bukan yang dikendalikan, karena Singapura menguasai teknologi komunikasi, teknologi informasi, dan teknologi transportasi yang canggih.

Keinginan membuat perjanjian ekstradisi Indonesia-Singapura sangat diinginkan pemerintah Indonesia sejak tahun 1970-an, ketika Indonesia mempelopori perjanjian ekstradisi dengan beberapa negara tetangga, termasuk Filipina, Malaysia, Thailand, Australia, Hongkong, dan Korea Selatan. Sementara pemerintah Singapura kala itu tidak memberi respon dengan alasan perbedaan sistem hukum. Menurut Singapura, perjanjian ekstradisi sulit diimplementasikan. Perubahan sikap ditunjukkan Singapura sejak akhir 2004. Dalam pertemuan bilateral kedua kepala negara Singapura dan Indonesia di Tampak Siring, Bali pada tanggal 4 Oktober 2005, muncul sebuah kesepakatan bersama bahwa proses negosiasi untuk perjanjian ekstradisi dan perjanjian kerjasama yang baru dalam bidang pertahanan akan dilaksanakan secara paralel.

Setelah melalui proses negosiasi yang cukup panjang penuh dinamika lebih dari 30 tahun, pada tanggal 27 April 2007 di Tampak Siring, Bali, Indonesia dan Singapura telah menyepakati perjanjian kerjasama pertahanan (*Defence Cooperation Agreement*). Perjanjian tersebut ditandatangani satu paket dengan perjanjian ekstradisi (*Extradition Treaty*). Dengan ditandatanganinya perjanjian tersebut merupakan babak baru untuk membuka hubungan antara Indonesia dan Singapura. Sebelumnya Singapura hanya mengadakan perjanjian ekstradisi dengan negara-negara persemakmuran Inggris dan berinteraksi dengan negara-negara sekutu. Perjanjian ekstradisi Indonesia dan Singapura menjadi sebuah sinyal positif yang diberikan Singapura kepada Indonesia.

Pada dasarnya, DCA merupakan batang tubuh yang mendefinisikan istilah dan syarat bagi pelaksanaan perjanjian *Military Training Area* (MTA) dan *Implementation Arrangement* (IA) oleh masing-masing angkatan. DCA bukanlah

perjanjian pelaksana dan oleh karena itu perlu dijabarkan lebih lanjut melalui MTA dan IA. Namun belakangan, di penghujung bulan Mei 2007, Singapura mencoba menunda atau mengulur-ulur paket ET-DCA-MTA/IA. Hal ini nampaknya lebih dikarenakan pertimbangan Singapura bahwa persetujuan terhadap ET akan memunculkan sebuah pengakuan bahwa buronan dan aset Indonesia yang berada di Singapura hingga tahun 2002 benar-benar merupakan suatu permasalahan serius bagi Singapura karena pada saat itu *Monetary Authority* Singapura mulai menindak 626 pelaku tindak pidana pencucian uang. Atas dasar pertimbangan itu, sekaligus untuk menutupi kelalaiannya, pihak Singapura mencoba berubah dengan meminta perpanjangan frekuensi waktu latihan dan keengganan berada dibawah otoritas pihak Indonesia dalam implementasi latihan militernya.

Kerjasama pertahanan Indonesia dan Singapura merupakan salah satu bentuk dari posisi tawar atau *bargaining power* diplomasi Indonesia dalam menjalin hubungan kerjasama bilateral dengan negara Singapura. *Bargaining power* yang digunakan Indonesia dalam menyetujui kerjasama perjanjian pertahanan dan ekstradisi adalah adanya pemikiran bahwa DCA akan mampu menjadi alat yang efektif guna menekan Singapura agar melaksanakan perjanjian ekstradisi, dimana Singapura wajib mengejar dan mengekstradisi para tersangka tindak pidana korupsi yang lari dari Indonesia dan pergi ke Singapura. Sebagai konsekuensinya, Indonesia akan memberikan izin kepada Singapura untuk menggunakan wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) guna latihan militer tentara Singapura, dikarenakan Singapura merupakan negara yang tidak memiliki wilayah yang cukup luas untuk dijadikan sebagai tempat latihan militer.

Apabila dikaitkan dengan *bargaining power* diplomasi Indonesia dalam menjalin hubungan bilateral dengan Singapura, posisi Indonesia di mata dunia International yang lemah serta berbagai permasalahan dalam negeri pasca krisis moneter pada akhir dasawarsa 90-an yang muncul, dengan sendirinya menjadikan Singapura memiliki *bargaining position* yang kuat. Suatu negara dikatakan kuat menurut J. Hans Morgenthau (1985)<sup>1</sup> apabila memiliki unsur-unsur kekuatan

<sup>1</sup> Hans J. Morgenthau, *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Sixth edition.* (New York: Alfred A. Knopf. Inc, 1985) hal.159

negara antara lain luas wilayah, keadaan geografis meliputi letak yang strategis, sumber daya manusia (SDM) yang bermutu, sumber daya alam yang melimpah seperti pangan dan mineral, kekuatan ekonomi yang stabil, kualitas diplomasi yang mumpuni, *good governance*, kekuatan militer yang canggih serta sumber daya manusia yang berkualitas.

Dari segala macam unsur-unsur kekuatan negara hampir semuanya dimiliki oleh Singapura, meskipun luas wilayah Singapura tidak lebih besar dari luas pulau Madura, sehingga membuat negara Singapura menjadi negara yang maju dari segala bidang dan ini bertolak belakang dengan apa yang dimiliki oleh Indonesia sehingga posisi tawar diplomasi Indonesia lemah dan seringkali Indonesia menjadi negara yang dirugikan. Sebagai negara besar, memiliki wilayah yang luas, serta sumber daya alam yang melimpah, Indonesia tidak mampu menorehkan keberhasilan dalam bernegosiasi dalam kerjasama bilateral dengan Singapura yang notabene negara kecil.

Dalam suatu perjanjian antara kedua negara atau lebih, sebelum suatu perjanjian itu disetujui terlebih dahulu diawali dengan tawar menawar antara kedua belah pihak. Hasil tawar menawar tersebut akan disetujui dan menjadi *Memorandum of Understanding* (MoU) apabila kedua belah pihak merasa sama-sama untung (*win-win solution*). Kemudian barulah perjanjian tersebut ditanda tangani oleh kedua belah pihak dan dilanjutkan ke parlemen masing-masing untuk meratifikasinya.

Indonesia dan Singapura telah menyepakati perjanjian DCA yang ditanda tangani satu paket dengan perjanjian ekstradisi. Namun, sejak ditandatangani hingga saat ini muncul sikap pro dan kontra. Kondisi pro dan kontra tersebut membuat Indonesia dan Singapura terjepit oleh kondisi dilematis yang sangat berat. Kritik yang diarahkan pada isi dari perjanjian itu tidak hanya pada proses sosialisasinya. Salah satunya tentang beberapa daerah yang disepakati untuk dijadikan tempat latihan militer. Tentang hal ini beberapa pihak berpendapat bahwa penentuan wilayah Indonesia sebagai tempat latihan militer gabungan merupakan pelanggaran terhadap kedaulatan RI.

Kritik pun diarahkan pada aspek jangka waktu perjanjian yang berjangka waktu 25 tahun. Dalam jangka waktu yang cukup lama tersebut dikhawatirkan akan lebih merugikan Indonesia. Karena dalam jangka waktu lama tersebut tidak terdapat pengawasan atas aktivitas militer Singapura oleh pihak Indonesia di daerah yang diatur dalam perjanjian DCA. Dikhawatirkan pula dalam kerjasama pertahanan tersebut adanya ketentuan dibolehkannya mengikut sertakan pihak ketiga dalam latihan militer yang dilakukan di dalam wilayah Indonesia akan memperbesar potensi tekanan-tekanan politik negara superpower untuk menempatkan basis kekuatan militernya di wilayah Asia Tenggara, khususnya Indonesia sebagai perimbangan posisi strategis baru dalam tatanan pertahanan dunia.

## 1.2. **Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan terlebih dahulu maka yang menjadi masalah penelitian adalah:

1. Faktor apa yang menyebabkan lemahnya posisi tawar Indonesia dalam hubungan kerjasama dengan Singapura?
2. Faktor apa yang menyebabkan *Defence Cooperation Agreement* Indonesia dan Singapura gagal diratifikasi oleh DPR-RI?

## 1.3. **Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan yang telah diajukan dalam perumusan masalah, yaitu mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan lemahnya posisi tawar Indonesia dalam hubungan kerjasama dengan Singapura dan mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan *Defence Cooperation Agreement* Indonesia dan Singapura gagal diratifikasi oleh DPR-RI.

#### 1.4. **Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini diharapkan dapat memperoleh gambaran mengenai hubungan bilateral dengan Singapura dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, serta dapat memperoleh dua manfaat yaitu manfaat akademis dan manfaat praktis.

##### 1. Manfaat Akademis

Dapat memahami hubungan bilateral Indonesia dan Singapura yang berdasarkan konsep *bargaining power* diplomasi Indonesia.

##### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini akan bermanfaat bagi Indonesia sebagai bahan acuan dalam menjalin hubungan bilateral dengan Singapura dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi hubungan tersebut sehingga Indonesia dapat mengevaluasi strategi diplomasi yang tepat untuk memperoleh keuntungan yang lebih baik.

#### 1.5. **Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis yaitu menjelaskan dengan menggambarkan berdasarkan data-data yang ada secara obyektif, apa adanya tanpa ada pengaruh subyektifitas penulis, dan menjelaskan variabel-variabel yang dibangun dari data-data yang ada sehingga diperoleh hubungan satu sama lainnya untuk sampai pada suatu kesimpulan. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, dengan cara menfokuskan pada proses pengumpulan data dan analisis data dalam membangun suatu konsep, hipotesis dan teori secara detil.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode studi pustaka (*library reseach*), dengan cara mempelajari, mendalami dan mengutip isi perjanjian DCA, teori-teori atau konsep-konsep, serta mengumpulkan data atau informasi lainnya yang berkaitan dengan perjanjian DCA, baik yang berasal dari buku, jurnal, majalah, koran, internet, dan tulisan lain yang relevan untuk pengumpulan data.

## 1.6. Landasan Teori

Pertanyaan dalam penelitian ini akan dijawab dengan terlebih dahulu memahami kerangka konseptual dalam kaitannya dengan *bargaining power* diplomasi Indonesia dalam hubungan bilateral Indonesia dan Singapura. Hal ini perlu dilakukan sebagai panduan untuk menjelaskan masalah secara lebih sederhana dan sistematis.

### 1.6.1. Diplomasi

Diplomasi sangatlah penting dalam hubungan kerjasama internasional khususnya hubungan bilateral atau multilateral yang mempunyai kepentingan bagi negara yang bersangkutan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Menurut Sir Earnest Satow (1957) dalam bukunya *Guide to Diplomatic Practice*, diplomasi adalah penerapan kepandaian dan taktik pada pelaksanaan hubungan resmi antara pemerintah negara-negara berdaulat. Sedangkan menurut kamus *The English Oxford Dictionary*, diplomasi adalah manajemen hubungan internasional melalui negosiasi, yang mana hubungan ini diselaraskan dan diatur oleh duta besar dan para wakil, bisnis atau seni para diplomat.

Menurut Brownlie dalam Sumaryo Suryokusumo (2004), diplomasi merupakan setiap cara yang diambil untuk mengadakan dan membina hubungan dan berkomunikasi satu sama lain, atau melaksanakan transaksi politik maupun hukum yang dalam setiap hal dilakukan melalui wakil-wakilnya yang mendapat otorisasi.

KM Panikkar (1957) dalam bukunya *The Principle and Practice of Diplomacy* menyatakan diplomasi dalam hubungannya dengan politik internasional adalah seni mengedepankan kepentingan suatu negara dalam hubungannya dengan negara lain. Definisi ini sangat cocok hubungannya dengan dunia internasional, karena menyangkut hubungan berdiplomasi dengan negara lain dalam kerangka hubungan bilateral, regional dan multilateral untuk mencapai kepentingan suatu negara tertentu dalam hubungan luar negerinya.

G.R. Berridge (2010) dalam bukunya yang berjudul *Diplomacy: Theory, and Practice* mengatakan Diplomasi adalah sebuah cara dalam hubungan internasional dengan memakai jalan negoisasi daripada paksaan, propaganda, atau jalur hukum, untuk tujuan damai (misalnya mengumpulkan informasi atau menimbulkan maksud baik) yang secara sengaja maupun tidak sengaja direncanakan untuk sebuah negoisasi.

Dengan kata lain, diplomasi yang sangat erat dihubungkan dengan hubungan antar negara adalah seni mengedepankan kepentingan suatu negara melalui negosiasi dengan cara damai apabila mungkin, dengan berhubungan dengan negara lain. Apabila cara damai gagal untuk mencapai tujuan yang diinginkan, diplomasi mengizinkan penggunaan ancaman atau kekuatan nyata sebagai cara untuk mencapai tujuan-tujuan.

Diplomasi bukanlah sebuah kegiatan yang mudah dan dapat dilakukan oleh orang awam. Diplomasi membutuhkan pengetahuan, kecakapan, dan pengalaman serta memiliki ciri khas yang terbentuk oleh pemikiran dan kreatifitas yang akan tampak dalam keberhasilan mencapai tujuan-tujuan yang menjadi amanat bangsa dan negara di dunia internasional

Hubungan diplomasi dengan negosiasi merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan dalam hubungan luar negeri walaupun dalam negosiasi mempunyai makna pendekatan yang sedang dilakukan oleh kedua belah pihak yang sedang bersengketa atau berselisih untuk mencapai suatu kesepakatan satu sama lain yang tidak merugikan salah satu negara dalam permasalahan.

### **1.6.2. Strategi Negosiasi**

Dari kajian literature tentang *Negotiation Strategy*, ditemukan beragam definisi tentang *Negotiation Strategy*. Penelitian yang dilakukan oleh Stephen Robbins (2001) dalam bukunya *Organizational Behavior*, negosiasi adalah proses pertukaran barang atau jasa antara dua pihak atau lebih, dan masing-masing pihak berupaya untuk menyepakati tingkat harga yang sesuai untuk proses pertukaran



tersebut.

Menurut Marjorie Corman Aaron (1999)<sup>2</sup> dalam tulisannya di *Harvard Review* tentang negosiasi, seorang perunding yang baik dalam melakukan negosiasi harus membangun kerangka dasar yang penting tentang negosiasi yang akan dilakukannya agar dapat berhasil menjalankan tugasnya tersebut. Kerangka dasar yang dimaksud antara lain : apakah alternatif terbaik untuk menerima atau menolak kesepakatan dalam negosiasi; berapa besar nilai atau penawaran minimum yang akan dapat diterima sebagai sebuah kesepakatan; seberapa lentur proses negosiasi akan dilakukan dan seberapa akurat pertukaran yang ingin dilakukan.

### **1.6.3 *Bargaining Power* dan *Positional Bargaining***

*Bargaining power* adalah posisi tawar suatu negara dalam menjalin hubungan kerjasama dengan negara lain yang didalamnya terdapat tawar-menawar antar ke dua negara yang memiliki kepentingan berbeda guna mencapai kesepakatan. *Bargaining power* berkaitan erat dengan unsur-unsur kekuatan negara. Suatu negara dikatakan kuat menurut J. Hans Morgenthau (1985) apabila negara memiliki posisi tawar yang baik dan negaranya memiliki reputasi yang baik pula seperti keadaan geografis meliputi letak yang strategis dan luas wilayah, sumber daya alam yang melimpah meliputi pangan dan mineral, kekuatan ekonomi yang stabil, kualitas diplomasi yang mumpuni, *good governance*, kekuatan militer yang canggih serta sumber daya manusia yang berkualitas.<sup>3</sup>

Menurut Roger Fisher, William Ury and Bruce Patton (1983)<sup>4</sup> dalam bukunya *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*, *integrative bargaining* atau disebut juga *interest-based bargaining* atau *win-win bargaining* adalah strategi negosiasi dimana partisipan bersama-sama untuk menemukan

<sup>2</sup> Marjorie Corman Aaron "Harvard Management Communication Letter", *Harvard Review*, Vol. 2/ No, 9 (September 1999), hal.

<sup>3</sup> Hans J. Morgenthau, *Politics Among Nations*, (New York: Alfred A. Knopf, Inc,1985)

<sup>4</sup> Roger Fisher, William Ury and Bruce Patton. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (Houghton Mifflin Company, 1983), hal. 13

solusi "win-win" pada perbedaan. Strategi ini berfokus pada pengembangan pemberian konsesi berdasar kesepakatan terhadap keinginan partisipan, termasuk kebutuhan, kehendak, perhatian, dan kekhawatiran yang penting bagi semua pihak. Mereka menggarisbawahi alasan mengapa manusia menjadi terlibat di dalam konflik.

*Integrative Bargaining* sangat penting karena biasanya menghasilkan beberapa persetujuan yang lebih untuk pihak-pihak yang terlibat daripada *Positional Bargaining*. *Positional bargaining* adalah berdasar pada kemutlakan, berbeda pandangan (posisi) dan menuntut hasil pada kompromi atau tidak ada kesepakatan sama sekali. Seringkali, kompromi tidak menghasilkan kepuasan dari keinginan yang sebenarnya pada partisipan. Sebaliknya, kompromi hanya memisahkan perbedaan antara dua posisi, memberi masing-masing setengah atas apa keinginannya. Kreatif, solusi integratif, dilain pihak, dapat secara potensial memberi semua partisipan apa yang mereka mau.

**Tabel 1.1 Perbandingan *Integrative* dan *Positional Bargaining***

| <i>Positional Bargaining</i>              | <i>Integrative Bargaining</i>                               |
|---|---|
| Partisipan adalah musuh                   | Partisipan adalah kawan                                     |
| Tujuan akhir adalah kemenangan            | Tujuan akhir adalah keputusan bijaksana                     |
| Menuntut konsesi sebagai prasyarat        | Mempererat jalinan untuk menetapkan siapa mendapat apa      |
| Bertahan pada posisi semula               | Fokus terhadap keinginan, bukan posisi                      |
| Membohongi, menggunakan tipuan            | Terbuka mengenai keinginan, menggunakan prinsip yang jujur  |
| Mengancam posisi Anda                     | Meminta pada kriteria objektif, memikirkan beragam jawaban  |
| Menggunakan tekanan                       | Menggunakan alasan, mengutamakan persetujuan, bukan tekanan |
| Mencari jawaban untuk kepentingan sendiri | Mencari jawaban yang dapat diterima semua pihak             |

Sumber: Fisher., Ury., and Patton. *Getting To Yes Negotiating Agreement Without Giving In.* (1991:13)

Dalam *Positional Bargaining*, masing-masing pihak mengambil posisi atau pendiriannya, memperdebatkannya lalu saling memberikan konsesi untuk mencapai suatu kesepakatan atau kompromi. Tetapi mekanisme ketika kedua belah pihak bertahan pada posisi masing-masing dapat juga mengakibatkan keadaan sebaliknya, yaitu ketika posisi tawar menawar gagal mencapai kriteria paling mendasar untuk menciptakan sebuah persetujuan yang bijaksana, efisien dan memuaskan. Keberhasilan sebuah negosiasi seperti dilukiskan di atas, yang merupakan bentuk paling umum dan sering terjadi, tergantung dari proses 'tarik-ulur', atau 'memberi dan menerima' dari masing-masing pihak selama pembicaraan.

Perdebatan mengenai posisi masing-masing, seringkali mendorong anggota tim perunding untuk bertahan mati-matian pada posisi atau sikap semula. Makin terperinci keterangan yang diberikan untuk menjelaskan posisi terhadap serangan, makin besar usaha untuk mempertahankannya. Makin kentara salah satu pihak memberikan kesan tidak mau berubah, makin sulit sebuah perundingan mencapai kata sepakat. Kepentingan diri (ego) akan terlihat dengan jelas dari posisi atau sikap yang diperlihatkan. Seandainya usaha rekonsiliasi ditempuh dengan maksud untuk memperlancar pembicaraan selanjutnya, itu pun tidak lebih dari sekedar usaha 'menyelamatkan muka' dari posisi yang diperlihatkan sebelumnya. Usaha demikian menjadi prioritas dalam pembicaraan selanjutnya, yang berarti makin jauh dari tujuan semula diadakannya sebuah perundingan. (Fisher, Ury, and Patton:1991, 3-5)

Metode standar negosiasi yang membahas berbagai kepentingan dapat menghasilkan sebuah persetujuan, atau sebaliknya menemui jalan buntu. Apapun bentuknya, sebuah perundingan pada dasarnya tetap membutuhkan proses rumit dan makan waktu. Tawar menawar mengenai posisi dapat menyebabkan sebuah perundingan menemui jalan buntu, karena salah satu pihak cenderung memanfaatkan kesempatan yang ada untuk menciptakan sebuah persetujuan yang sesuai dengan kriterianya, yaitu dengan jalan menampilkan terlebih dahulu sikap ekstrem, lalu mempertahankannya dengan maksud pihak lawan akan terpengaruh untuk memberikan konsesi atau persetujuan agar perundingan tetap diteruskan.

Strategi demikian juga dilakukan oleh pihak lawan, sehingga bermacam penyimpangan akan muncul dari agenda perundingan yang semestinya. Lebih buruk lagi jika pihak menampilkan sikap keras tetap tidak bersedia memberikan konsesi, sehingga membutuhkan lebih banyak waktu dan usaha untuk mengetahui berhasil atau gagalnya sebuah perundingan.

Pada umumnya tawar menawar mengenai hal yang disetujui atau ditolak dan seberapa besar konsesi diberikan akan melibatkan banyak pihak. Pengambilan keputusan akan menjadi semakin sulit, bila hanya tersedia waktu yang singkat, apalagi rancangan yang diajukan tidak mewakili kepentingan salah satu pihak, tetapi malah menciptakan tekanan. Menarik sebagian anggota untuk meninggalkan meja perundingan (*walk out*) atau menghentikan jalannya perundingan yang sedang berlangsung dan taktik-taktik lain adalah hal yang sering digunakan. Akibatnya tidak hanya makin banyak risiko untuk tidak mencapai persetujuan apapun.

Tawar menawar mengenai posisi acapkali berubah menjadi ajang penyampaian kehendak. Masing-masing pihak (negosiator) berusaha memaksakan kehendaknya dan mengesampingkan pendapat yang tidak disukai. Tujuan untuk mencapai penyelesaian berubah menjadi arena perdebatan yang harus dimenangkan oleh salah satu pihak. Masing-masing pihak memamerkan kekuatannya untuk memaksa pihak lain berubah. Rasa kecewa dan marah muncul pada pihak yang tidak sempat mengutarakan maksud dan harapannya, sementara ia sendiri harus mengikuti kemauan pihak lain.

Tawar menawar mengenai posisi berubah menjadi ketegangan bahkan dapat merusak hubungan baik yang sudah tercipta. Kerjasama antarperusahaan besar yang sudah berlangsung lama dapat bubar. Sesama rekan bisnis dapat mengakhiri kerjasamanya dan sesama tetangga tidak saling bertegur sapa dan perasaan tidak senang dapat membekas hingga akhir hayat.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

## BAB 1. PENDAHULUAN

Berisi penjelasan mengenai latar belakang, permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, landasan teori yang berkaitan dengan diplomasi, negosiasi, *bargaining power* dan *positional bargaining*, serta sistematika penulisan.

## BAB 2. KERJASAMA INDONESIA-SINGAPURA

Berisi uraian mengenai gambaran umum Singapura, gambaran keberhasilan Singapura di berbagai bidang, pembentukan hubungan luar negeri Indonesia-Singapura, hubungan Indonesia dan Singapura dalam berbagai bidang, serta potret hubungan bilateral Indonesia dan Singapura.

## BAB 3. *DEFENCE COOPERATION AGREEMENT*

Memuat tentang kerjasama pertahanan Indonesia dan Singapura, proses perjanjian pertahanan Indonesia dan Singapura, isi perjanjian *Defence Cooperation Agreement* Indonesia dan Singapura, serta kerugian dan kelemahan DCA bagi Indonesia.

## BAB 4. KEGAGALAN RATIFIKASI DCA INDONESIA DAN SINGAPURA

Berisi uraian tentang perkembangan DCA, MTA-IA, ET, fungsi DPR terhadap perjanjian pertahanan, tanggapan DPR RI terhadap DCA, kelemahan DCA bagi Indonesia, kelemahan posisi tawar Indonesia, ketakutan Indonesia terhadap Singapura, proses ratifikasi parlemen kedua negara serta kegagalan ratifikasi DCA Indonesia dan Singapura.

## BAB 5. KESIMPULAN

Berisi kesimpulan berdasarkan analisis terhadap data yang diperoleh dan pembahasan hasil penelitian.