

**STRATEGI NEGOSIASI DPD PARTAI AMANAT NASIONAL KOTA
YOGYAKARTA DALAM PEMBENTUKAN KOALISI RAKYAT JOGJA
(Studi deskriptif tentang strategi negosiasi DPD Partai Amanat Nasional
Kota Yogyakarta dalam pembentukan Koalisi Rakyat Jogja pada Pemilihan
Walikota Yogyakarta 2006)**

**(NEGOTIATION STRATEGY of DPD PARTAI AMANAT NASIONAL
YOGYAKARTA IN FORMING of "KOALISI RAKYAT JOGJA")
(Descriptive Study to Negotiation Strategy of DPD Partai Amanat Nasional
Yogyakarta in forming of "Koalisi Rakyat Jogja" on Election Mayor of
Yogyakarta 2006)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
Pada Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Disusun oleh :

MUHAMMAD ARIEF NUGRAHA

20020530108

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITEK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

Telah dipertahankan dan disahkan di depan Tim Penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Penguji I

Penguji II

(Amad Ikhak SIDA)

.....Motto.....

....., Sesungguhnya dibalik setiap kesulitan ada kemudahan, maka jika kamu telah selesai mengerjakan sesuatu, kerjakanlah pekerjaan yang lain, dan hanya kepada Tuhan mu kamu berharap. (Al Insyiroh 5-8)

....., Jika kamu berbuat baik, maka semua hal akan menjadi baik

*Teruntuk bapak dan ibu tercinta
Muhammad Suwardjo S.Pd dan Suparmi.
Kakakku Aziz, adik-adikku Agung, Addin, Akbar.
Sahabat dan teman seperjuangan.....*

.....persembahan

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah yang tak terkira peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, yang selalu memberikan hidayah serta cinta kasih Nya kepada kita semua. Khususnya kepada peneliti sehingga akhirnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini, dengan judul **“STRATEGI NEGOSIASI DPD PARTAI AMANAT NASIONAL KOTA YOGYAKARTA DALAM PEMBENTUKAN KOALISI RAKYAT JOGJA”**. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 pada Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Uoversitasi Muhammadiyah Yogyakarta.

Peneliti menyadari bahwak skripsi ini masih membutuhkan segala perbaikan untuk menjadi sempurna, namun peneliti berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi para mahasiswa komunikasi terutama mahasiswa komunikasi UMY, pelaku negosiasi, pelaku politik dan siapa saja yang bersedia meluangkan waktunya membaca skripsi ini. tidak lupa peneliti juga mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bapak Ir. H. M.Dasron Hamid, Msc.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah

3. Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta,
Bapak Fajar Iqbal, S.Sos, M.Si.
4. Ibu Tri Hastuti Nur.R, M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama, yang telah meluangkan waktunya memberikan bimbingan demi selesainya skripsi ini.
5. Bapak Fajar Iqbal, S.Sos, M.Si selaku Dosen Penguji I, yang telah bersedia menguji skripsi ini sekaligus memberikan saran-sarannya bagi penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Aswad Ishak. SIP selaku Dosen Penguji II, yang telah bersedia menguji skripsi ini sekaligus memberikan saran-sarannya bagi penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Ilmu Komunikasi UMY yang telah berbagi ilmu dan cerita.
8. Pengurus Tata Usaha Ruang Dosen Ilmu komunikasi UMY.
9. Seluruh Civitas Akademika UMY.
10. Bapak Ir. Muhammad Sofyan, ketua DPD PAN Kota Yogyakarta.
11. Pengurus harian DPD PAN Kota Yogyakarta.
12. Tetangga saya, Mas Suryo "Yoyok" Hadihandoyo, Ketua PAN Budaya DPW
PAN DIY.
13. Teman-teman Ilmu Komunikasi angkatan 2002 kelas A B C yang saling

14. Teman-teman 4 jagoan kompleks (AntoFian, FajarDwipa, Danindro, Pencenx) kita ketemu di gerbang depan. Tak lupa untuk Mas Bagus Handoko (Gus Han), atas bantuan bimbingan spirituilnya..
15. Buat Wanita di pojok hatiku, Buunga Amalia, kamu kok pas banget datangnya.. Senyummu uhuuü dah pokoknya☺.
16. Teman-teman di RASJI (Remaja Alim Suka Ngaji) yang ada ratusan...
17. Teman-teman Guru di SD Negeri Karanganyar Yogyakarta dan KKG Bahasa Inggris Kota Yogyakarta.
18. Kagem Nagari Ngayogyakarta Hadiningrat, Bangsa Indonesia lan sedoyo pihak ingkang mboten saged kulo sebutkan satu persatu terutami kagem ingkang sampun membantu mungkasaken skripsi niki... matur nuwun nggih...

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, peneliti berharap semoga skripsi ini

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAKSI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Kerangka Berpikir	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Kerangka teori	8
F.1. Strategi dan Negosiasi	8
E.1.a. Teori Strategi	8
E.1.b. Teori Negosiasi	10
F.2. Koalisi	16
F.2.a. Teori Koalisi	16
F.3. Strategi Negosiasi dalam Membentuk Koalisi	18
G. Metode Penelitian	25
G.1. Jenis Penelitian	25
H. Tempat Penelitian	26
I. Pengumpulan Data	26
I.1. Teknik Pengumpulan Data	26
I.2. Teknik Analisis Data	28
I.3. Validitas Data	29
BAB II DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN	30
A. Sejarah Kelahiran PAN	30
B. Sejarah Perkembangan PAN	32
B.1. Alamat Kantor PAN	32
C. Tujuan PAN	33
D. Struktur Organisasi dan Kemampuan PAN	35

D.1. Struktur Organisasi	35
D.2. Kepengurusan PAN	39
D.2.a.1. Susunan Tingkat DPP	39
a.2. Susunan Tingkat DPW & DPD	40
D.2.b. Tim Pemenang Pilkada KRJ PAN	41
D.2.c. Model Musyawarah	41
D.2.d. Hak dan Kewajiban Anggota	43
E. Makna dan Filosofi Logo PAN	44
F. Visi dan Misi PAN	44
F.1. Visi PAN	44
F.2. Misi PAN	45
G. Ideologi PAN	45
BAB III PEMBAHASAN	46
A. Penyajian Data	46
A. 1. Kronologis Pelaksanaan Pilkada	46
A. 2. Pihak-pihak yang Bernegosiasi	53
A.3. Pendekatan Win-Win Solution yang Digunakan PAN	54
A.4. Tahapan dan Langkah dalam Negosiasi PAN	61
1. Negosiasi awal	61
1.a. Pendekatan (Approach)	62
1.b. Membuat Wacana	63
2. Negosiasi Tengah	64
2.a. Melakukan Komunikasi Persuasif	64
2.b. Mengatur dan Mengadakan Perundingan	65
2.c. Tak-tik Pertemuan Setengah Kamar	70
2.d. Membuat Point-Point Negosiasi	72
2.e. Membuat Kesepakatan	75
3. Negosiasi Akhir	76
A.5. Faktor Pendukung dan Penghambat PAN dalam Negosiasi ...	79
Faktor Pendukung	79
Faktor Penghambat	83
B. Pembahasan	84
B.1. Strategi Negosiasi yang digunakan PAN	84
Pendekatan Win-win Solution	85
Komunikasi dalam Negosiasi	85
Kekuatan Intern PAN	86
Strategi dan Taktik dalam negosiasi	87
B.2. Langkah dan tahap Negosiasi PAN	90

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran	92

Daftar Tabel

Tabel	halaman
Tabel 1.1	5
Tabel 1.2	21
Tabel 1.3	22
Tabel.3.1	50
Tabel.3.2	50
Tabel.3.3	51
Tabel.3.4	51
Tabel.3.5	52
Tabel.3.6	52
Tabel.3.7	53
Tabel.3.8	53
Tabel.3.9	55
Tabel.3.10	68
	72