

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
DEPARTEMEN ILMU KOMUNIKASI
KONSENTRASI PUBLIC RELATION
MUHAMMAD ARIEF NUGRAHA**

Strategi Negosiasi DPD Partai Amanat Nasional Kota Yogyakarta dalam Pembentukan Koalisi Rakyat Jogja pada Pemilihan Walikota Yogyakarta 2006.

Tahun skripsi : 2008 + 94 halaman + 13 halaman lampiran

Daftar Kepustakaan : 12 judul buku + 1 makalah + 4 sumber web

Skripsi ini menganalisis proses negosiasi yang dilakukan PAN dalam Pembentukan Koalisi Rakyat Jogja pada Pilkada tahun 2006. Pada pembahasan peneliti menggolongkan langkah dan strategi yang diambil PAN kedalam 3 tahap, yaitu Negosiasi Awal, Negosiasi Tengah dan Negosiasi Akhir. Dalam penelitian ini peneliti menemukan fakta bahwa Partai Amanat Nasional dalam membentuk koalisi untuk memenangkan Pilkada menggunakan pendekatan, strategi dan taktik negosiasi.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara faktual dan cermat. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dalam pemaparannya, sehingga menghasilkan data yang bersifat deskriptif (penggambaran) yang berupa fakta-fakta tertulis maupun lisan dari setiap perilaku orang atau objek yang dicermati, penelitian deskriptif hanya memaparkan situasi atau peristiwa, tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesa atau membuat prediksi. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, interview, studi pustaka.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah usaha dan upaya yang dilakukan PAN dalam membentuk Koalisi Rakyat Jogja yaitu dengan menggunakan pendekatan negosiasi win-win solution, dengan banyak menerapkan pertemuan non formal untuk pendekatan dan mengedepankan etika dan moral berpolitik yang saling menghargai untuk mengurangi potensi konflik. Selain itu Kesimpulan yang sangat mungkin terjadi pada setiap negosiasi politik yang dapat kita lihat adalah selalu adanya pemahaman penerapan pendekatan negosiasi win-win solution namun berdasarkan peta kekuatan yang sudah terukur sebelumnya. Ini berarti dapat kita pahami bahwa win-win solution yang digunakan dalam politik bisa