

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kolaborasi dan kerja sama antar negara memainkan peran penting dalam upaya untuk membangun hubungan yang lebih erat dan juga harmonis antar negara. Selain itu kerja sama antar negara dapat membangun pemerintahan yang lebih efisien yang diperlukan untuk pembangunan bangsa di era digital ini. Salah satu kerja sama bilateral penting yang dilakukan oleh Indonesia adalah kerja sama dengan Korea Selatan dalam Indonesia – Korea Comprehensive Economic Partnership Agreement (IK-CEPA).

IK-CEPA merupakan salah satu bentuk kerja sama bilateral yang difasilitasi melalui perjanjian liberalisasi perdagangan untuk meningkatkan perdagangan maupun investasi diantara kedua negara. IK-CEPA memiliki tujuan untuk mencapai kemitraan ekonomi yang sifatnya komprehensif dan akan saling menguntungkan antara Indonesia dan Korea Selatan dengan dilakukan perluasan perdagangan, investasi, dan kerja sama ekonomi yang ada untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi diantara kedua negara dan juga mendorong kemitraan untuk mendapatkan manfaat dari hubungan perekonomian yang semakin terintegrasi (Cholif & Paksi, 2022, p. 24).

Pada tahun 2011, Indonesia dan Korea Selatan bersepakat untuk memulai pembahasan mengenai IK-CEPA dengan maksud untuk membentuk perjanjian kerja sama perdagangan bebas yang jauh lebih komprehensif dari perjanjian kerja sama perdagangan bebas antara Korea Selatan dan ASEAN (AKFTA). Adapun isi dari IK-CEPA ini tentang perjanjian kerja sama bilateral untuk mengeliminasi tarif yang akan memuat lebih banyak lagi produk maupun komoditas, dan juga kerja sama disektor jasa yang akan lebih menguntungkan dan juga penyediaan elemen proteksi dibidang investasi yang jauh lebih komprehensif (Ismail & Mulyaman, 2018, p. 39). Tidak hanya perluasan dan penguatan dibidang perdagangan dan investasi, IK-CEPA juga akan membuat kerangka kelembagaan yang lebih komprehensif agar kerja sama bilateral antara Indonesia dan Korea Selatan semakin berkembang (Dewi & Santoso, 2022, p. 351). Indonesia dan Korea Selatan bersepakat bahwa dalam kerja sama IK-CEPA ini terdapat 3 pilar utama, diantaranya, akses pasar perdagangan barang dan jasa, fasilitasi perdagangan dan investasi, dan juga kerja sama dan pembangunan kapasitas (Abdullah, 2016, p. 171). IK-CEPA dapat menjadi kerja sama antara Indonesia dan Korea Selatan yang menawarkan manfaat bagi kedua negara.

Adapun beberapa manfaat dari IK-CEPA yaitu (FTA Center, 2023):

1. Pengeliminasian tarif sebesar 92% untuk pos tarif Indonesia dan 95,5% untuk pos tarif Korea.
2. Pembukaan lebih dari 100 sub sektor jasa dengan kepemilikan saham asing.

3. Penanaman modal asing dari Korea di Indonesia.
4. Kerja sama ekonomi di sektor industri; aturan dan prosedur perdagangan yang fasilitatif; pergerakan orang perseorangan; dan kerja sama lainnya.

IK-CEPA dapat menjadi salah satu platform bagi kedua negara untuk menuju kemitraan ekonomi khususnya dalam bidang perdagangan dagang, jasa dan juga investasi.

Indonesia dan Korea Selatan kemudian bersepakat bahwa adanya studi kelayakan bersama atau *Joint Study Group* (JSG) untuk IK-CEPA, dapat menilai prospek kemajuan yang akan dicapai. JSG kemudian dilakukan untuk memberikan pandangan yang strategis tentang hubungan perdagangan maupun investasi antara Indonesia dan Korea Selatan, mengidentifikasi implikasi strategis CEPA antara Indonesia dan Korea Selatan serta manfaat dan tantangan ekonomi yang mungkin akan timbul, serta menyusun rekomendasi kebijakan yang konkrit untuk kemungkinan inisiasi negosiasi CEPA, berdasarkan penilaian kelayakan CEPA, yang meliputi perdagangan barang, perdagangan jasa, dan investasi serta bidang lain seperti kerja sama ekonomi sesuai dengan kemungkinan cakupan CEPA (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2011, p. 2). Dapat dikatakan bahwa JSG memiliki peranan yang penting dalam keberhasilan proses negosiasi yang dijalankan oleh kedua negara.

Perundingan IK-CEPA kemudian dimulai pada tahun 2012 dan dibagi kedalam tujuh *Working Groups*, diantaranya, Perdagangan Barang (*Trade in*

*Goods*), Ketentuan Asal (*Rules of Origin*), Prosedur Bea Cukai dan Fasilitas Perdagangan (*Customs Procedures and Trade Facilitation*), Jasa (*Services*), Investasi (*Investment*), Kerja sama dan Pembangunan Kapasitas (*Cooperation and Capacity Building*), Hukum dan Isu Kelembagaan (*Legal and Institutional Issues*) (Cholif & Paksi, 2022, p. 23). Perundingan terus berlanjut sampai pada tahun 2014 tepatnya pada perundingan putaran ke-7, perundingan ini terhenti karena tidak mencapai kesepakatan. Menurut Iman Pambagyo, Direktur Jenderal Perdagangan Luar Negeri Kementerian Perdagangan, perundingan ini terhenti dikarenakan adanya pergantian kepala negara. Negosiator Indonesia yang menangani perundingan IK-CEPA tidak mendapat kejelasan kebijakan karena adanya pergantian kepala negara (Cholif & Paksi, 2022, p. 23). Selain itu pemerintah Korea Selatan tidak menyetujui klausul pada bidang investasi yang diajukan oleh Indonesia, dimana Indonesia mengajukan keringanan bea masuk menjadi 0% pada Korea Selatan dengan pertimbangan bahwa Korea Selatan bersedia memasukkan investasinya pada sektor tertentu yang dibutuhkan oleh Indonesia (Ismail & Mulyaman, 2018, p. 41). Indonesia juga tidak menyetujui permintaan pengeliminasian pos tarif oleh Korea Selatan sebesar 97.3% pada sektor perdagangan tertentu. Indonesia menganggap bahwa ketentuan yang diusulkan oleh Korea Selatan tidak ideal dengan keuntungan yang akan Indonesia dapatkan (Williams & Daniah, 2023, p. 117).

Terhentinya perundingan IK-CEPA menyebabkan perubahan yang signifikan dalam perdagangan dan juga investasi bagi kedua negara. Berdasarkan data dari Kementerian Perdagangan, perdagangan kedua negara

mengalami penurunan yang tajam sebesar 51% antara tahun 2012 dan 2017, dengan penurunan terbesar terjadi pada tahun 2014-2015, tepat ketika perundingan IK-CEPA ini terhenti (Rahim & Sudirman, 2023, p. 10). Walaupun perundingan IK-CEPA terhenti, perundingan ini tidak bisa dikatakan gagal dan sewaktu-waktu perundingan ini dapat dibuka kembali meskipun tidak dalam waktu yang dekat.

Setelah empat tahun terhenti, pada tahun 2018, Indonesia dan Korea Selatan setuju untuk kembali melanjutkan perundingan mengenai IK-CEPA yang sebelumnya sempat terhenti. Indonesia dan Korea Selatan bersepakat untuk melanjutkan negosiasi agar IK-CEPA dapat segera diselesaikan dan dapat berfungsi sebagai platform untuk meningkatkan kerja sama diantara kedua negara (Rahim & Sudirman, 2023, p. 9).

IK-CEPA kemudian ditindaklanjuti oleh kedua Menteri Perdagangan masing-masing negara, dimana pada 19 Februari 2019, diluncurkan reaktivasi perundingan IK-CEPA. Putaran perundingan ke-8 dilakukan pada April-Mei 2019 di Seoul, putaran ke-9 pada Agustus 2019 di Jeju dan perundingan yang terakhir yaitu putaran yang ke-10 pada 8-10 Oktober 2019 di Bali. Setelah perundingan selesai, Menteri Perdagangan kedua negara mengeluarkan *Joint Announcement on Substantial Conclusion of IK-CEPA Negotiations* pada 16 Oktober 2019 dan juga *Joint Declaration on the Conclusion of Negotiation for IK-CEPA* pada 25 November 2019 (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2019, p. 3).

IK-CEPA kemudian ditandatangani pada 18 Desember 2020, di Seoul, Korea Selatan. Penandatanganan ini dilakukan oleh Agus Suparmanto, selaku Menteri Perdagangan Republik Indonesia, bersama dengan Sung Yun-Mo, Menteri Perdagangan, Industri, dan Energi (MOTIE) Korea Selatan (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2019, p. 1). IK-CEPA menunjukkan kesediaan kedua negara untuk memperkuat hubungan ekonomi di tengah kondisi perekonomian global yang sulit, khususnya pada situasi Covid-19.

Dengan ditandatanganinya IK-CEPA, maka akan banyak peluang-peluang baru bagi peningkatan perdagangan serta invertasi antara Indonesia dan Korea Selatan. Penandatanganan IK-CEPA akan membawa perekonomian diantara kedua negara semakin kuat, khususnya bagi Indonesia sendiri.

IK-CEPA kemudian diratifikasi pada 27 September 2022 melalui Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2022 tentang Pengesahan Penjanjian Kemitraan Ekonomi Komprehensif antara Pemerintah Republik Indonesia dan Korea Selatan (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2022b). IK-CEPA secara resmi diimplementasikan pada 1 Januari 2023, tepat pada peringatan 50 tahun hubungan diplomatik antara Indonesia dan Korea Selatan. Menteri Perdagangan Zulkifli Hasan menjelaskan bahwa dengan diimplementasikannya IK-CEPA maka perdagangan antara Indonesia dan juga Korea Selatan terbuka semakin luas, serta cakupan IK-CEPA yang komprehensif dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha yang ada (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2023, p. 1).

## **1.2 Batasan dan Rumusan Masalah**

Penelitian ini akan berfokus pada pembahasan kesiapan Indonesia dalam implementasi IK-CEPA. Setelah Indonesia dan Korea Selatan mereaktivasi perundingan IK-CEPA pada tahun 2018, kedua negara kembali melanjutkan perundingan dan kemudian IK-CEPA ditandatangani pada tahun 2020. IK-CEPA kemudian diratifikasi pada 2022 dan mulai diimplementasikan pada 1 Januari 2023. Maka dari itu, penelitian ini akan membahas mengenai perundingan pasca reaktivasi dan strategi Indonesia dalam kerja sama IK-CEPA. Penelitian ini yaitu akan berfokus pada pembahasan mengenai perdagangan ekonomi, khususnya pada ekspor yang dilakukan Indonesia ke Korea Selatan, serta investasi yang dilakukan oleh Korea Selatan di Indonesia.

Berdasarkan latar belakang dan batasan penelitian yang telah penulis jelaskan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana dinamika perundingan IK-CEPA setelah reaktivasi tahun 2018?
2. Bagaimana strategi Indonesia dalam implementasi IK-CEPA?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

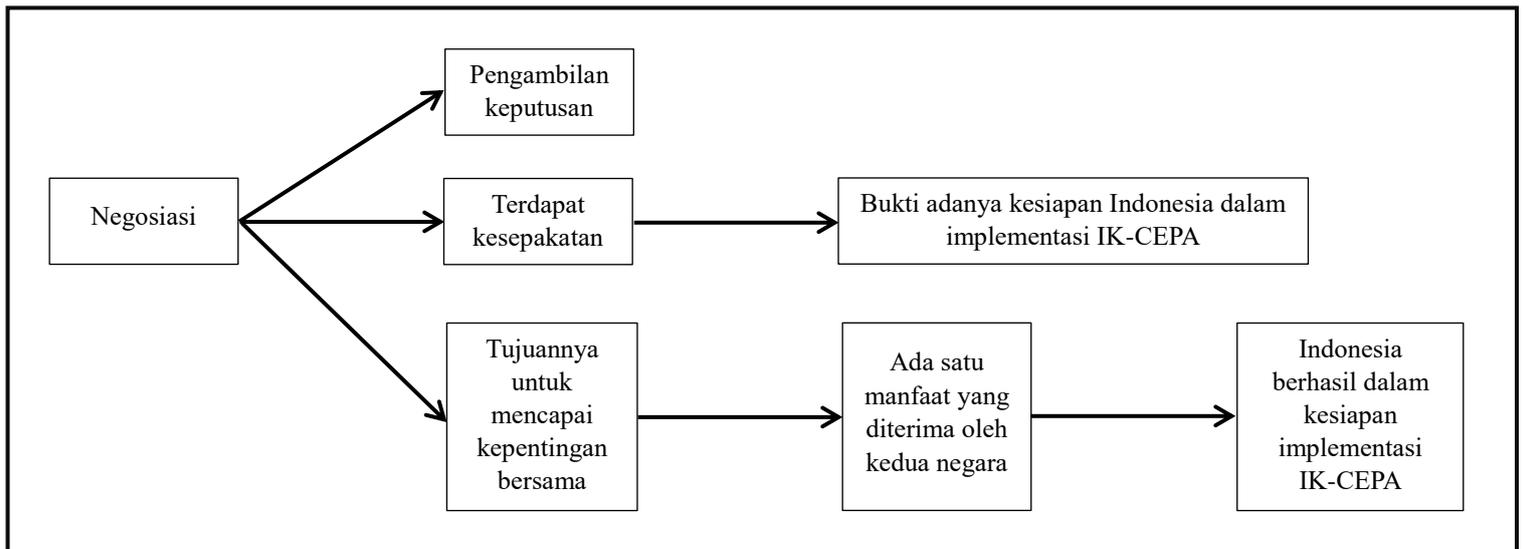
Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis dinamika perundingan IK-CEPA setelah dilakukan reaktivasi pada tahun 2018.
2. Untuk mengidentifikasi strategi yang dilakukan oleh Indonesia dalam implementasi IK-CEPA.

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Dapat menambah pemahaman penulis maupun pembaca mengenai Kerja sama Indonesia dan Korea Selatan khususnya dalam kerangka Kerja sama IK-CEPA serta strategi Indonesia dalam implementasi IK-CEPA.
2. Dapat dijadikan sebagai sumber referensi lanjutan bagi mahasiswa Ilmu Hubungan Internasional yang membahas terkait Kerja sama IK-CEPA.

#### 1.4 Kerangka Konseptual



Bagan 1.1 Kerangka Konseptual

Sumber: Diolah oleh penulis

##### 1.4.1 Negosiasi

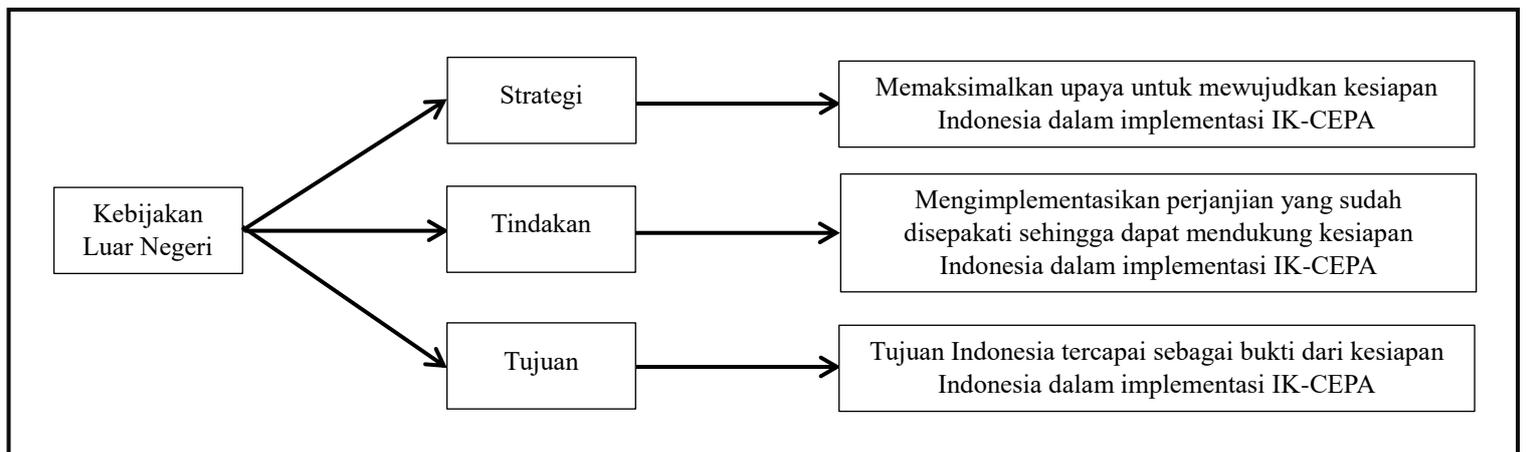
Negosiasi merupakan proses pengambilan keputusan bersama. Menurut Carnevale dan Pruitt, negosiasi dapat diartikan sebagai suatu prosedur dalam menyelesaikan perbedaan keinginan di antara para pihak

yang melibatkan diskusi dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan bersama (Park et al., 2019, p. 1). Negosiasi juga dapat didefinisikan sebagai interaksi yang disengaja antara dua atau lebih pihak yang kompleks yang bertujuan untuk mendefinisikan atau mendefinisikan kembali makna saling ketergantungan antara para pihak atau sebagai proses yang bertujuan untuk menyelesaikan perbedaan kepentingan antara para pihak (Prassa & Stalikas, 2020, p. 106). Negosiasi dapat dilihat dari beberapa sudut pandang seperti latihan dalam berkomunikasi, pengambilan keputusan, manajemen konflik, sampai dengan penyelesaian sengketa.

Negosiasi adalah salah satu metode untuk menyelesaikan perselisihan antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing pihak mempunyai tuntutan dan sudut pandang yang berbeda dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan semua pihak mengenai isu-isu yang menjadi kepentingan bersama (Yakubu Abigail et al., 2018, p. 68). Dalam beberapa kasus di dalam hubungan internasional, negosiasi telah menjadi salah satu aktivitas dalam menjaga stabilitas internasional dan dalam menyelesaikan masalah maupun perselisihan lintas batas negara.

Negosiasi dapat dilakukan secara langsung dan juga konvensional, seperti contohnya dalam hal tawar menawar harga di pasar atau dalam menentukan waktu serta tempat pertemuan. Tetapi negosiasi juga dapat menjadi lebih rumit, seperti melibatkan argumen internasional yang dapat berdampak pada kesejahteraan orang banyak (Park et al., 2019, p. 1).

Konsep negosiasi ini akan digunakan untuk menjelaskan dinamika perundingan IK-CEPA setelah dilakukan reaktivasi pada tahun 2018. Pada tahun 2014, perundingan IK-CEPA terhenti dikarenakan tidak mencapai kesepakatan, dimana kedua negara memiliki pendapat dan kepentingannya masing-masing. Dan kemudian pada tahun 2018, kedua negara bersepakat untuk mereaktivasi perundingan IK-CEPA dan pada tahun 2019 perundingan kembali dilanjutkan. Perundingan dilakukan sebanyak tiga kali hingga pada tahun 2020 IK-CEPA ditandatangani. Penulis akan mencoba untuk melihat proses negosiasi dari perundingan ke-8 hingga perundingan ke-10, sampai pada akhirnya kedua negara bersepakat untuk menandatangani IK-CEPA.



**Bagan 1.2 Kerangka Konseptual**

Sumber: Diolah oleh penulis

### **1.4.2 Kebijakan Luar Negeri**

Kebijakan luar negeri dapat mengarahkan suatu negara untuk memenuhi kepentingan nasionalnya. Menurut Plano & Olton, kebijakan luar negeri merupakan strategi atau tindakan terencana yang dikembangkan oleh para pengambil keputusan suatu negara untuk berhadapan dengan negara lain atau entitas internasional, yang bertujuan untuk mencapai tujuan tertentu yang berkaitan dengan kepentingan nasional (Hermisa, 2022, p. 19). Menurut Joseph Frankel, kebijakan luar negeri terdiri dari keputusan dan tindakan, yang sampai batas tertentu melibatkan hubungan antara satu negara dengan negara yang lainnya (AS, 2018, p. 2). Kebijakan luar negeri melibatkan serangkaian tindakan yang dilakukan di dalam batas negara, yang kemudian ditujukan terhadap kekuatan-kekuatan yang ada di luar batas negara.

Kebijakan luar negeri terdiri dari tujuan dan juga tindakan yang dimaksudkan untuk memandu keputusan dan tindakan yang berkaitan dengan urusan luar negeri, khususnya dalam hubungan dengan negara asing. Forsberg & Vaahtoranta mendeskripsikan kebijakan luar negeri sebagai tindakan suatu negara yang berorientasi pada negara lain atau organisasi internasional atau tindakan suatu negara dalam sistem internasional (Pesu, 2019, p. 37).

Kebijakan luar negeri suatu negara dirumuskan untuk menjaga dan untuk mencapai kepentingan nasionalnya dalam menjalankan hubungannya dengan negara lain, baik itu hubungan bilateral maupun multilateral. Dengan demikian, kebijakan luar negeri adalah strategi,

metode ataupun pedoman yang digunakan oleh pemerintah suatu negara untuk melaksanakan tindakannya di kancah internasional (Ahmed, 2020, p. 787).

Konsep ini akan penulis gunakan untuk menjelaskan strategi yang digunakan oleh Indonesia dalam menghadapi implementasi IK-CEPA. IK-CEPA sendiri mulai diimplementasikan pada 1 Januari 2023 setelah diratifikasi pada tahun 2022 yang lalu. Dalam menjalankan kerja sama dan untuk memenuhi kepentingan nasionalnya, Indonesia tentunya memiliki strategi yang akan digunakan untuk menghadapi tantangan-tantangan yang mungkin akan timbul. Maka dari itu, konsep kebijakan luar negeri akan digunakan untuk melihat bagaimana kebijakan, strategi serta sejauh mana kesiapan Indonesia dalam menghadapi implementasi IK-CEPA.

## **1.5 Metode Penelitian**

### **1.5.1 Tipe Penelitian**

Tipe penelitian yang akan penulis gunakan yaitu penelitian kualitatif. Menurut Creswell, penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan penelitian yang dimulai dengan asumsi, kacamata interpretatif atau teoritis, dan studi tentang masalah penelitian yang mengeksplorasi makna individu atau kelompok yang dianggap berasal dari masalah sosial atau manusia. Peneliti mengumpulkan data, kemudian peneliti menganalisis data tersebut baik secara deduktif ataupun induktif (Creswell, 2013, p. 64-65). Dalam

hal ini, penulis akan menganalisis data secara deduktif, dimana penulis akan menjelaskan permasalahan secara umum terlebih dahulu dan kemudian menarik kesimpulan dari data-data yang telah dikumpulkan dan diolah.

### **1.5.2 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang penulis pakai yaitu studi pustaka dimana penulis akan mengumpulkan beberapa literatur yang terdiri dari buku, jurnal, dokumen, ataupun situs web resmi dan menganalisis literatur yang telah dikumpulkan untuk menjawab permasalahan yang sedang diteliti.

### **1.5.3 Jenis Data**

Adapun jenis data yang penulis gunakan yaitu data sekunder. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang didapat oleh penulis secara tidak langsung atau yang didapat melalui perantara. Data sekunder biasanya berupa penelitian, catatan ataupun laporan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data sekunder yang didapat melalui buku, jurnal, laporan, skripsi dari peneliti sebelumnya sampai dengan situs web resmi pemerintahan.

### **1.5.4 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis yaitu deskriptif analisis. Deskriptif analisis merupakan teknik analisis data dengan cara

menjelaskan suatu masalah yang diteliti dengan menggambarkan kondisi masalah tersebut dengan fakta-fakta yang ada. Teknik analisis ini digunakan dengan tujuan untuk menuliskan sebuah gambaran masalah atau fenomena yang terjadi dengan sistematis dan juga akurat dengan fakta-fakta yang telah didapatkan dan kemudian akan ditarik kesimpulan oleh penulis. Dalam penelitian ini, penulis mencoba untuk menjelaskan tentang kerja sama antara Indonesia dan Korea Selatan dalam kerangka IK-CEPA, dinamika perundingan IK-CEPA setelah direaktivasi antara kedua negara dan juga bagaimana kebijakan, strategi serta kesiapan Indonesia dalam menghadapi implementasi IK-CEPA.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Negosiasi**

Konflik merupakan salah satu hal yang sering terjadi dalam kehidupan sehari-hari dari berbagai bidang. Konflik merupakan suatu keadaan dimana terdapat perbedaan atau pertentangan antara apa yang diharapkan dengan apa yang sebenarnya terjadi dan hal ini berkaitan dengan pihak-pihak yang mempunyai kepentingan atau mempunyai tujuan yang tidak sejalan atau tidak cocok (Inayatullah et al., 2022, p. 217). Konflik diartikan sebagai proses interaksi antara individu-individu yang mempunyai nilai atau kepentingan yang tidak sejalan. Terdapat beberapa teknik, seperti prosedur hukum atau bahkan kekerasan yang dapat digunakan untuk menyelesaikan konflik. Namun demikian, mekanisme utama dan paling efektif untuk mengelola konflik adalah negosiasi, yang dapat didefinisikan sebagai komunikasi antara dua pihak atau lebih dimana pihak-pihak tersebut berupaya untuk mencapai kesepakatan mengenai isu dan juga kepentingan yang saling bertentangan (Prassa & Stalikas, 2020, p. 106).

Negosiasi terjadi ketika dua pihak atau lebih dengan sudut pandang yang berlawanan berkumpul untuk mencapai kesepakatan bersama mengenai suatu isu. Negosiasi bisa berupa peristiwa yang terjadi hanya sekali atau dapat membentuk hubungan yang baru. Dalam bidang manajemen, urusan luar negeri ataupun politisi di negara-negara berkembang menghadapi cukup

banyak kendala. Dalam situasi seperti ini, satu-satunya cara untuk mengambil keputusan adalah melalui negosiasi yang merupakan teknik paling umum untuk mengambil keputusan dan menyelesaikan konflik diberbagai tingkat (Parvaneh & Akbari, 2022, p. 51).

Selain karena konflik, menurut Lewicki dalam Balliu dan Spahiu, negosiasi dapat terjadi karena beberapa alasan lainnya, seperti bagaimana cara menyepakati cara pembagian sumber daya yang terbatas (contohnya tanah atau waktu), menciptakan suatu hal yang baru yang tidak dapat dilakukan sendiri oleh kedua belah pihak, dan untuk menyelesaikan permasalahan atau perselisihan diantara para pihak (Balliu & Spahiu, 2020, p. 75).

Kata negosiasi berasal dari bahasa Latin *Negotiatus* yang merupakan bentuk lampau dari *Negotiare* yang berarti menjalankan atau menjalankan suatu usaha. Dalam bahasa Inggris, negosiasi berasal dari kata *negotiate* yang berarti bernegosiasi, berdiskusi, mendiskusikan peluang, dan tawar menawar. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), negosiasi adalah kegiatan saling tawar-menawar melalui perundingan untuk mencapai kesepakatan bersama antara pihak-pihak yang berkepentingan. Negosiasi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih yang memiliki perbedaan pandangan untuk mencapai kesepakatan bersama sebagai suatu solusi (Inayatullah et al., 2022, p. 219).

Menurut Roger Fisher dan William Ury, negosiasi merupakan proses komunikasi dua arah dengan tujuan untuk mencapai keputusan bersama (Balliu & Spahiu, 2020, p. 76). Dalam Inayatullah, definisi negosiasi

menurut Pruitt adalah suatu bentuk pengambilan keputusan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dengan cara saling berbicara dalam upaya untuk menyelesaikan kepentingan mereka yang berlawanan. Sedangkan Thompson dalam Inayatullah, negosiasi merupakan suatu proses mencapai kesepakatan dari dua atau lebih pihak yang memiliki pendapat yang berbeda (Inayatullah et al., 2022, p. 219).

Negosiasi yang berhasil adalah negosiasi yang berupaya untuk mendapatkan kesepakatan yang dapat disetujui oleh kedua belah pihak. Negosiasi merupakan suatu prosedur dimana hasil akhir yang didapatkan memuaskan bagi kedua belah pihak atau dianggap gagal bagi kedua belah pihak. Premis negosiasi adalah bahwa para pihak berusaha untuk menemukan titik temu antara apa yang para pihak inginkan dan hasil dari sudut pandang pihak lain (Parvaneh & Akbari, 2022, p. 52).

Negosiasi adalah proses komunikasi dan penyatuan dua pikiran menjadi satu hasil melalui kesepakatan. Negosiasi menawarkan kerja sama melalui komunikasi yang konstan (Balliu & Spahiu, 2020, p. 76). Negosiasi memiliki beberapa komponen dasar, diantaranya:

1. Pihak-pihak yang merupakan individu ataupun kelompok yang memiliki kepentingan yang berpartisipasi didalamnya,
2. Kepentingan masing-masing pihak mengungkapkan preferensi dari pihak-pihak tersebut,
3. Proses yang menggambarkan interaksi, komunikasi dan hubungan antara para pihak, serta perilaku dan motivasi para penawar,

4. Hasil yang merupakan produk dari proses tawar-menawar (Prassa & Stalikas, 2020, pp. 107-108).

Negosiasi dapat berupa manajemen konflik, dimana konflik atau masalah yang dimiliki oleh para pihak dapat berkaitan dengan interaksi dan perselisihan sehari-hari yang sederhana, masalah-masalah yang kompleks, perselisihan hukum, atau bahkan masalah-masalah yang dapat menyebabkan kesalahpahaman sehingga menimbulkan konflik. Negosiasi dapat dilakukan oleh dua orang atau lebih yang membahas satu isu atau dapat melibatkan banyak topik. Negosiasi dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang dan dapat dilakukan secara berhadapan atau bertatap muka, ataupun dapat dilakukan secara virtual. Meskipun demikian, apa pun jenis negosiasinya, semua negosiasi memiliki tujuan yang sama yaitu keinginan pihak-pihak yang terlibat untuk saling bekerja sama guna menghindari jalan buntu dan mencapai kesepakatan untuk memaksimalkan hasil (Prassa & Stalikas, 2020, p. 107).

Braun menyusun model proses negosiasi berdasarkan model delapan fase (*eight-phase model*) milik Gulliver. Dalam jurnal artikel *Building an Automated Win-Win Negotiation Process Model*, Model proses negosiasi milik Braun ini memiliki lima fase:

1. Tahap perencanaan yang meliputi perumusan masalah negosiasi. Beberapa atribut ditentukan dalam fase ini termasuk permasalahan, pilihan serta tujuan, preferensi dan juga tingkat reservasi (nilai tertinggi atau nilai terendah yang akan diterima) masing-masing negosiator.

2. Penetapan agenda dan penjajakan lapangan yang mencakup diskusi antar negosiator mengenai permasalahan yang ada. Tujuan, preferensi dan juga kendala dapat didiskusikan, sehingga permasalahan yang ada dapat direvisi dan dirumuskan kembali. Selain itu, tujuan dan preferensi spesifik negosiator juga mungkin dapat berubah.
3. Pertukaran penawaran dan argumen memungkinkan negosiator untuk melihat keterbatasan pihak lawan sehingga dapat mengidentifikasi ketidaksepakatan. Kompromi diwujudkan dalam tahap ini dan solusi dibatasi pada solusi efisien yang dapat diterima oleh kedua pihak.
4. Tercapainya kesepakatan mencerminkan bahwa negosiator berhasil dalam negosiasi.
5. Penyelesaian negosiasi terjadi setelah tercapainya kesepakatan, dimana negosiator meningkatkan kesepakatan mereka dan mempertimbangkan perbaikan apa pun. Negosiator juga dapat membicarakan beberapa hal yang tidak mempengaruhi kesepakatan mereka, contohnya seperti implementasi kesepakatan (Ghalayini & Deeb, 2021, p. 35).

Negosiasi merupakan proses pengambilan keputusan yang diperlukan ketika kita tidak bisa mencapai tujuan kita sendirian. Negosiasi dapat mencakup pertemuan bisnis atau hubungan multiperusahaan, multinasional, dll. Negosiasi adalah proses komunikasi hasil melalui kesepakatan yang mempromosikan kerja sama melalui komunikasi yang konstan (Balliu & Spahiu, 2020, p. 76). Untuk memahami proses negosiasi serta hasil akhir dari negosiasi tersebut, negosiasi dapat dibagi menjadi beberapa model.

1. Negosiasi distributif. Negosiasi distributif adalah pendekatan kompetitif yang diadopsi oleh negosiator untuk mencapai keberhasilan atas pihak lain dalam proses negosiasi (Yakubu Abigail et al., 2018, p. 68). Solusi dalam negosiasi ini yaitu menang-kalah (*win-loss solution*), dimana salah satu pihak menang dan pihak lainnya kalah atau dapat dikatakan salah satu pihak akan diuntungkan sementara pihak lainnya akan merasa tidak puas dengan hasil akhir dari negosiasi tersebut (Oppong, 2020, p. 38).

Pihak yang berselisih secara distributif biasanya mencapai tujuan mereka melalui cara-cara yang kompetitif daripada bekerja sama dengan negosiator lain untuk mencapai kesepakatan. Para negosiator seperti ini percaya bahwa mengadopsi sikap yang berorientasi kooperatif akan menghambat peluang mereka untuk mencapai hasil di meja perundingan (Yakubu Abigail et al., 2018, p. 70).

Negosiator distibutif mencapai keberhasilannya atas dasar perilaku yang tidak kooperatif di meja perundingan yang mengakibatkan ketidakadilan terhadap negosiator lain. Dengan pola pikir seperti ini, mereka biasanya tidak akan menerima sudut pandang negosiator lain, dimana mereka akan menolak informasi-informasi dari negosiator lain yang seharusnya dapat menghasilkan *win-win solution* karena tujuan utama mereka adalah untuk memuaskan tujuan mereka terlepas apakah pihak lain akan merasa puas atau tidak. Oleh karena itu, kedua belah pihak tidak dapat mencapai kesepakatan yang bermanfaat satu sama lain karena kedua belah pihak akan berjuang untuk mencapai tujuan mereka masing-

masing pada negosiasi. Maka kemungkinan terjadinya konfrontasi antara kedua belah pihak yang berselisih menjadi lebih besar karena adanya benturan kepentingan (Yakubu Abigail et al., 2018, p. 69).

2. Negosiasi integratif. Dalam negosiasi, kesepakatan dapat disebut sebagai integratif ketika hasil akhir kesepakatan tersebut memenuhi kepentingan semua pihak, yang artinya tidak hanya satu pihak saja yang diuntungkan dan pada saat yang sama tidak ada satu pihak yang dirugikan (Prassa & Stalikas, 2020, p. 108).

Negosiasi integratif melibatkan situasi dimana kepentingan atau tujuan dari masing-masing pihak tidak saling eksklusif. Negosiasi integratif memungkinkan para negosiator untuk memberikan nilai inovatif atau nilai tambahan bagi kedua belah pihak yang sering berkaitan dengan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dan terjalinnya suatu hubungan (Park et al., 2019, p. 2). Negosiasi integratif juga bisa dikatakan sebagai negosiasi kolaboratif dimana kedua belah pihak akan ditempatkan pada kondisi bahwa mereka akan bernegosiasi dengan menciptakan pendekatan nilai dengan tujuan untuk mendapatkan hasil akhir dan mencapai apa yang diinginkan serta menghasilkan kepuasan bagi kedua belah pihak (Inayatullah et al., 2022, pp. 219-220).

Negosiasi integratif adalah pendekatan kooperatif yang diadopsi oleh para pihak yang berselisih dalam proses negosiasi. Negosiator integratif cenderung berorientasi pada pendekatan kooperatif dengan tujuan mencapai kesepakatan 50-50 yang memuaskan pada proses negosiasi

dengan pihak lainnya, dimana mereka akan mengorbankan kebutuhan pribadinya demi kepentingan kolektif dan demi meningkatkan hubungan masa depan mereka (Yakubu Abigail et al., 2018, p. 70).

Negosiasi integratif adalah pemecahan masalah bersama yang tidak berfokus pada kepentingan pribadi, dan tetap berpegang pada kriteria prinsip objektif sebagai dasar kesepakatan. Secara teori, negosiasi integratif memungkinkan terciptanya hasil yang optimal bagi semua pihak, hubungan jangka panjang, dan hasil yang saling memuaskan yang menguntungkan semua pihak yang terlibat (Park et al., 2019, pp. 2-3).

## **2.2 Kebijakan Luar Negeri**

Di kancah internasional, setiap negara akan selalu saling bergantung dengan negara lainnya. Bahkan setelah suatu negara mencapai tingkat kemajuan dan perkembangan tertingginya, negara tersebut akan tetap bergantung pada negara lain untuk memenuhi kepentingannya. Tidak ada satu negara yang dapat mengisolasi dirinya dengan lingkungan eksternalnya, karena negara merupakan suatu anggota dari kumpulan negara-negara yang partisipasinya tidak dapat dihindari. Dengan demikian, penyusunan kebijakan luar negeri merupakan aktivitas yang penting bagi suatu negara (Ahmed, 2020, p. 787).

Negara-negara berdaulat menjalankan hubungan luar negerinya dan berinteraksi satu sama lain melalui kebijakan luar negerinya, sehingga kebijakan luar negeri dalam hubungan internasional dapat diibaratkan seperti

piagam yang berisi kepentingan nasional. Kebijakan luar negeri suatu negara dirumuskan untuk menjaga dan memajukan kepentingan nasionalnya dalam menjalankan hubungannya dengan negara lain, baik bilateral maupun multilateral (Ahmed, 2020, p. 787).

George Modelski dalam Bojang AS mendefinisikan kebijakan luar negeri sebagai suatu aktivitas yang dikembangkan oleh suatu komunitas atau suatu negara untuk mengubah perilaku negara lain dan untuk menyesuaikan aktivitas mereka dengan lingkungan internasional. Kebijakan luar negeri ini harus menyoroti upaya negara-negara untuk melakukan perubahan, dan berhasil mengubah perilaku negara-negara lain (AS, 2018, p. 1). Menurut Normal Hill, kebijakan luar negeri adalah upaya suatu negara untuk memajukan kepentingannya dalam kaitannya dengan negara lain. Tujuan dari kebijakan luar negeri ini adalah untuk mencapai kepentingan nasional suatu negara. Semua negara dipengaruhi oleh aktivitas negara lain dan akan berusaha melakukan penyesuaian untuk memenuhi kepentingannya sendiri (Ahmed, 2020, p. 787).

James N. Rosenau mendefinisikan kebijakan luar negeri sebagai upaya negara untuk memperoleh keuntungan dari negara lain melalui sikap dan juga aktivitasnya. Dalam Setiawan dan Fathun, Kebijakan luar negeri yang dideskripsikan oleh Plano dan Olton merupakan sebuah tindakan dari suatu negara yang dibentuk oleh pembuat keputusan untuk menghadapi negara lain dengan tujuan untuk mencapai kepentingan nasional (Setiawan & Fathun, 2021, pp. 12-13). Menurut Padelford dan Lincoln, kebijakan luar negeri

adalah hasil keseluruhan dari proses dimana suatu negara menerjemahkan tujuan dan kepentingannya secara luas ke dalam tindakan tertentu untuk mencapai tujuan dan mempertahankan kepentingannya. Dari definisi kebijakan luar negeri menurut Padelford dan Lincoln, terdapat dua fungsi kebijakan luar negeri, yaitu yang pertama, kebijakan luar negeri adalah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan kedua, untuk menekan kepentingan nasionalnya (AS, 2018, p. 2).

Secara sederhana, kebijakan luar negeri dapat didefinisikan sebagai tujuan dan cara suatu negara tertentu dalam berinteraksi dengan negara lain. Kepentingan dan tujuan nasional digabungkan dengan kemampuan dan kekuatan untuk membentuk kebijakan luar negeri. Strategi dan taktik yang digunakan oleh suatu negara dalam hubungannya dengan negara lain disebut kebijakan luar negeri. Dalam arti luas, kebijakan luar negeri adalah pola perilaku yang diambil oleh suatu negara dalam hubungannya dengan negara lain. Proses pengambilan keputusan yang mengikuti pilihan-pilihan tertentu juga dikenal sebagai kebijakan luar negeri. Menurut buku Rencana Strategi Pelaksanaan Politik Luar Negeri Republik Indonesia (1984-1988), kebijakan luar negeri didefinisikan sebagai kebijakan yang dibuat oleh pemerintah untuk mencapai tujuan nasionalnya dalam kaitannya dengan hubungan internasional (Umar & Indrayani, 2020, p. 104).

Setiap negara memiliki beberapa tujuan dalam kebijakan luar negeri yang diambil dan juga mengadopsi prinsip-prinsip untuk mewujudkan tujuan tersebut seperti:

1. Pemeliharaan integritas wilayahnya dengan negara lain dan juga pemeliharaan independensi politik
2. Percepatan pembangunan sosial dan ekonomi serta penguatan tempatnya di dunia
3. Suatu negara harus meningkatkan kekuatan individunya agar dapat mengamalkan tujuan kebijakan luar negerinya
4. Tujuan kebijakan luar negeri suatu negara harus dapat mencakup kondisi-kondisi di kancah internasional sehingga dampak-dampak gangguan dari negara lain tidak dapat merugikan negara (Ahmed, 2020, p. 788).

Kebijakan luar negeri di abad kedua puluh satu selalu dikaitkan dengan institusi seperti Kementerian Luar Negeri dan juga Kementerian Besar serta gagasan-gagasan seperti kepentingan nasional dan politik birokrasi (Leira, 2019, p. 1). Kebijakan luar negeri pada dasarnya membicarakan tentang apa yang akan dilakukan oleh suatu negara. Melalui sistem ini, setiap negara memutuskan arah apa yang akan diambilnya dalam urusan dunia sesuai dengan batasan kekuatannya dan realitas di lingkungan eksternalnya. Oleh karena itu, kebijakan luar negeri memberikan arah pada suatu negara (Ahmed, 2020, p. 787).

Dalam bukunya yang berjudul *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Graham T. Allison menjelaskan tiga model paradigma yang dapat digunakan untuk menganalisis kebijakan luar negeri suatu negara.

1. Model Aktor Rasional (Rational Actor Model). Model ini melihat negara sebagai satu kesatuan dan semua kebijakan yang dilakukan oleh

pemerintah merupakan pilihan yang rasional. Pemerintah sebagai pembuat keputusan dianggap rasional dalam setiap pengambilan kebijakan. Dalam model ini, kebijakan yang diambil telah diperhitungkan secara matang terkait untung, rugi, sampai manfaat bagi kepentingan suatu negara (Khawarizmi, 2021, pp. 1-2). Asumsi dalam model ini yaitu bahwa negara diumpamakan sebagai individu yang mempunyai wawasan yang luas mengenai politik internasional sehingga semua tindakan yang dilakukannya merupakan upaya untuk mencapai tujuan dan kepentingan nasionalnya (Wargi, 2021, p. 325).

2. Model Proses Organisasi (Organizational Process). Kebijakan luar negeri dalam model ini merupakan ‘hasil’ dari proses organisasi. Dalam proses pembuatan kebijakan, proses organisasi sangat menentukan hasil akhirnya (Khawarizmi, 2021, pp. 2-3). Model ini selalu menekankan bahwa dalam proses pengambilan keputusan selalu terdapat tahapan serta langkah organisasional yang sesuai dengan *Standard Operating Procedure* atau SOP (Wargi, 2021, p. 325). SOP ini berisi tentang informasi yang berkaitan dengan kondisi internasional, ancaman sampai dengan peluang dari kebijakan yang nantinya akan diambil oleh negara (Khawarizmi, 2021, p. 2).
3. Model Politik Birokrasi (Bureaucratic/Governmental Politics). Model ini menekankan proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan yang merujuk pada birokrat (Wargi, 2021, p. 326). Kebijakan luar negeri merupakan hasil dari tawar menawar yang

dilakukan oleh birokrasi negara. Model ini melihat bahwa kebijakan luar negeri tidak hanya dihasilkan melalui struktur dalam negara saja, tetapi aktor informal juga dapat berpengaruh dalam proses pembuatan kebijakan (Khawarizmi, 2021, p. 3).

Terdapat beberapa tahapan dalam pengambilan keputusan kebijakan luar negeri.

1. Untuk menentukan pilihan kebijakan yang terbaik, setiap negara harus memahami lingkungan politik internasional maupun domestik di mana kebijakan luar negeri dibuat dan dilaksanakan.
2. Menetapkan tujuan kebijakan luar negeri yang dipengaruhi oleh lingkungan politik internasional dan domestik.
3. Penentuan pilihan kebijakan apa yang tersedia untuk mencapai tujuan dan sasaran dalam lingkungan politik.
4. Keputusan kebijakan luar negeri biasanya dibuat oleh lembaga eksekutif pemerintahan seperti kepala negara kepala pemerintahan, kabinet atau menteri
5. Setelah menentukan pilihan kebijakan yang terbaik, keputusan formal telah dibuat dan kemudian kebijakan tersebut harus dilaksanakan. Umumnya kebijakan luar negeri dilaksanakan oleh Kementerian Luar Negeri, Kementerian Perdagangan, dll (Ahmed, 2020, p. 789).

Kebijakan luar negeri setiap negara dipengaruhi oleh dua faktor penentu, yaitu faktor internasional atau eksternal dan faktor domestik atau internal. Hal

ini dianggap sebagai faktor yang membantu dalam membentuk kebijakan luar negeri suatu negara (AS, 2018, p. 2).

1. Faktor internasional atau eksternal

Lingkungan internasional memainkan peran yang penting dalam membentuk kebijakan luar negeri suatu negara. Karena kebijakan luar negeri pada umumnya adalah tentang interaksi suatu negara dengan negara lainnya, maka interaksi ini hanya terjadi pada tingkat internasional dan oleh karena itu, tidak dapat diabaikan dalam analisis kebijakan luar negeri suatu negara (AS, 2018, p. 2). Beberapa faktor internasional atau eksternal utama yang menentukan kebijakan luar negeri suatu negara adalah, sistem internasional atau struktur kekuasaan, hukum internasional, organisasi internasional, aliansi, dan kekuatan militer atau perlombaan senjata (Ahmed, 2020, p. 789).

2. Faktor domestik atau internal

Seperti halnya faktor eksternal, lingkungan internal suatu negara juga mempengaruhi sifat dan arah kebijakan luar negerinya. Negara-negara berbeda dalam ukuran, perkembangan sosial ekonomi dan rezim politik. Negara juga berbeda dalam institusionalisasi politik dan struktur masyarakat, kemampuan militer dan ekonomi, serta kebudayaannya. Demikian pula dengan opini publik, aturan pengambilan keputusan, dan ciri-ciri kepribadian pemimpin politik bervariasi dari satu negara ke negara lainnya (AS, 2018, p. 5).