

Pengoptimisasian Teknik Loby dan Negosiasi Dikalangan Gen Z

DOI: <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v9i1.6282>

Novida Irawan¹, Vania Utamie Subiakto^{2*}, Syerli Hidayati³

¹Universitas Dian Nusantara, Indonesia

Jln. Tanjung Duren, Jakarta Barat, Indonesia

² Ilmu Komunikasi, Universitas Sains Indonesia, Indonesia

Jln. Akses Tol, Cibitung, Jawa Barat, Indonesia

³Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana

Jln. Meruya Selatan, Jakarta Barat, Indonesia

*Email Korespondensi: vania.utamiesubiakto@gmail.com

Abstract - The development of digital literacy has brought information closer to everyday life, creating an urgent need for educational efforts, especially among Generation Z students at PKBM Tanda Genap. This Community Service activity aims to optimize lobbying and negotiation techniques among Generation Z students, especially at PKBM Tanda Genap. These skills have become crucial components in effective communication. In today's competitive era, students are required to express opinions clearly, resolve conflicts, and reach effective agreements. Through this activity, it is hoped that Generation Z students will be better prepared to enter various professional fields such as business, public relations, politics, government, and other strategic sectors that require strong lobbying skills. Therefore, appropriate methods and techniques in lobbying and negotiation are needed to implement strategic actions and influence others effectively in educational and professional contexts. Based on this need, the author will implement a community service program entitled "Optimizing Lobbying and Negotiation Techniques Among PKBM Tanda Genap Students." The results of this program are an increase in students' understanding and practical skills in applying lobbying and negotiation techniques. As a result, students will become more confident, able to articulate their opinions, resolve conflicts, and reach effective agreements

Keywords: Teknik Lobi Negosiasi; PKBM; Gen Z; Tanda Genap

Abstrak - Perkembangan literasi digital telah mendekatkan informasi dengan kehidupan sehari-hari, sehingga menciptakan kebutuhan mendesak akan upaya pendidikan, khususnya di kalangan siswa Generasi Z di PKBM Tanda Genap. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan teknik lobi dan negosiasi di kalangan siswa Generasi Z, khususnya di PKBM Tanda Genap. Keterampilan ini telah menjadi komponen krusial dalam komunikasi yang efektif. Di era kompetitif saat ini, siswa dituntut untuk menyampaikan pendapat secara jelas, menyelesaikan konflik, dan mencapai kesepakatan yang efektif. Melalui kegiatan ini, diharapkan siswa Generasi Z akan lebih siap memasuki berbagai bidang profesional seperti bisnis, hubungan masyarakat, politik, pemerintahan, dan sektor strategis lainnya yang membutuhkan keterampilan lobi yang kuat. Oleh karena itu, metode dan teknik yang tepat dalam lobi dan negosiasi diperlukan untuk menerapkan tindakan strategis dan memengaruhi orang lain secara efektif dalam konteks pendidikan dan profesional. Berdasarkan kebutuhan ini, penulis akan melaksanakan program pengabdian masyarakat berjudul "Optimalisasi Teknik Lobi dan Negosiasi di Kalangan Siswa PKBM Tanda Genap." Hasil dari program ini adalah peningkatan pemahaman dan keterampilan praktis siswa dalam menerapkan teknik lobi dan negosiasi. Hasilnya, siswa akan menjadi lebih percaya diri, mampu mengartikulasikan pendapatnya, menyelesaikan konflik, dan mencapai kesepakatan yang efektif.

Kata Kunci: Teknik Lobi Negosiasi; PKBM; Gen Z; Tanda Genap



I. PENDAHULUAN

Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Tanda Genap tidak dapat diposisikan semata-mata sebagai institusi penyelenggara pendidikan kesetaraan, melainkan harus dipahami sebagai ruang strategis dalam upaya pemutusan mata rantai eksklusi pendidikan bagi kelompok masyarakat yang terpinggirkan dari sistem pendidikan formal. Sebagaimana ditegaskan oleh Irmawati, pendidikan nonformal memainkan peran penting dalam menyediakan akses pendidikan alternatif, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan sosial, ekonomi, dan struktural (Ais Irmawati, 2017). Dalam konteks ini, keberadaan PKBM Tanda Genap menjadi sangat signifikan karena tidak hanya menampung peserta didik dari berbagai latar belakang sosial dan usia, tetapi juga memikul tanggung jawab ganda: meningkatkan kapasitas akademik sekaligus membekali peserta didik dengan keterampilan hidup (life skills) yang relevan dengan tuntutan dunia kerja dan kehidupan sosial.

Fakta bahwa PKBM Tanda Genap melayani warga belajar dari jenjang Paket A, B, hingga C dengan mayoritas peserta berasal dari keluarga menengah ke bawah, memiliki keterbatasan waktu belajar, serta memiliki pengalaman putus sekolah menunjukkan bahwa peserta didik berada dalam posisi struktural yang rentan (PKBM Tanda Genap, 2025). Kerentanan ini tidak hanya berdampak pada aspek akademik, tetapi juga membentuk karakter psikososial peserta didik, terutama dalam hal kepercayaan diri, kemampuan berkomunikasi, dan kesiapan menghadapi dunia sosial yang kompetitif. Kerentanan tersebut semakin diperkuat oleh temuan bahwa sebagian besar generasi Z, khususnya siswa-siswi dalam konteks pendidikan nonformal, masih menunjukkan keterbatasan serius dalam keterampilan komunikasi interpersonal, rendahnya rasa percaya diri dalam menghadapi konflik atau perbedaan pendapat, serta lemahnya kontrol emosi (Kinanti et al., 2025).

Kondisi ini tidak muncul secara tiba-tiba, melainkan merupakan akumulasi dari berbagai faktor struktural, seperti latar belakang keluarga dengan akses pendidikan yang terbatas, pengalaman belajar yang terputus, serta minimnya ruang pembelajaran yang secara sistematis melatih keterampilan komunikasi praktis. Dampaknya bersifat langsung dan nyata, yakni lemahnya kemampuan peserta didik dalam menyampaikan gagasan, mempertahankan pendapat, mengelola konflik, serta melakukan negosiasi dalam berbagai situasi sosial dan profesional(Rosiana et al., 2025). Masalah tersebut menjadi semakin kompleks ketika praktik pembelajaran di PKBM masih lebih berorientasi pada pemenuhan target kurikulum akademik, sementara pengembangan soft skills khususnya keterampilan lobi dan negosiasi belum menjadi perhatian utama (Kurniawan, 2025). Padahal, dalam konteks tuntutan abad ke-21, kompetensi seperti critical communication, collaborative thinking, dan problem solving justru menjadi prasyarat utama bagi individu untuk dapat bertahan dan bersaing di dunia kerja maupun dunia kewirausahaan. Tanpa penguasaan keterampilan tersebut, lulusan PKBM berisiko mengalami hambatan serius dalam memasuki pasar kerja atau membangun usaha mandiri, yang ironisnya justru menjadi salah satu tujuan utama keberadaan pendidikan kesetaraan(Amilia et al., 2022). Urgensi persoalan ini semakin terlihat apabila dikaitkan dengan data ketenagakerjaan nasional. Data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa tingkat pengangguran terbuka pada lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) masih tergolong tinggi, yakni 13,55% pada tahun 2020, 11,13% pada tahun 2021, dan 9,42% pada tahun 2022(Statistik, 2025). Terlihat dalam gambar di bawah ini :

Tingkat Pendidikan 2	Tingkat Pengangguran Terbuka Berdasarkan Tingkat Pendidikan		
	2020	2021	2022
Tidak/Belum Pernah Sekolah/Belum Tamat & Tamat SD	3,61	3,61	3,59
SMP	6,46	6,45	5,95
SMA umum	9,86	9,09	8,57
SMA Kejuruan	13,55	11,13	9,42
Diploma I/II/III	8,08	5,87	4,59
Universitas	7,35	5,98	4,80

Gambar 1: Tingkat Pengangguran Terbuka Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2020 Hingga 2022

Sumber : Badan Pusat Statistik

Tingginya angka ini mengindikasikan bahwa persoalan pengangguran tidak semata-mata berkaitan dengan aspek teknis keahlian, tetapi juga menyangkut lemahnya kompetensi non-teknis, khususnya kemampuan komunikasi, negosiasi, dan adaptasi sosial.

Tidak mengherankan jika pemerintah, melalui Presiden Republik Indonesia, mencanangkan program revitalisasi SMK yang menekankan penyesuaian kurikulum dengan kebutuhan industri, termasuk pembenahan dalam aspek pembelajaran dan kualitas tenaga pengajar (Yudha Priyono, 2021). Namun demikian, pembenahan struktural tersebut akan kehilangan makna jika tidak disertai dengan penguatan kapasitas personal peserta didik, terutama dalam hal kemampuan mengomunikasikan ide, membangun relasi, dan memperjuangkan kepentingan secara rasional. Oleh karena itu, siswa termasuk dalam konteks PKBM perlu dibekali tidak hanya dengan keterampilan teknis, tetapi juga dengan pemahaman dan praktik komunikasi strategis dalam menghadapi berbagai situasi interaksi sosial (Surianto et al., 2025).

Dalam kerangka inilah, lobi dan negosiasi menjadi relevan untuk diposisikan sebagai keterampilan hidup yang bersifat strategis (Sari et al., 2025). Berbagai kajian menunjukkan bahwa lobi merupakan upaya memengaruhi pengambil keputusan melalui pendekatan komunikasi strategis, sementara negosiasi merupakan proses interaksi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda(Subiakto et al., 2025). Dalam praktiknya, keberhasilan pengambilan Keputusan baik di ranah politik, organisasi, maupun bisnis sangat sering ditentukan oleh kualitas proses lobi dan negosiasi, bukan semata-mata oleh kekuatan argumen formal. Hal ini menunjukkan bahwa kecakapan komunikasi interpersonal dan strategi persuasi memainkan peran yang jauh lebih menentukan daripada sekadar penguasaan substansi persoalan (Sari et al., 2025).

Lebih jauh, keberhasilan lobi tidak dapat dilepaskan dari kualitas perencanaan, pemahaman terhadap konteks sosial, serta kapasitas aktor dalam membaca kepentingan dan posisi lawan bicara. Dalam konteks generasi muda, termasuk siswa-siswi PKBM Tanda Genap, keterampilan ini menjadi sangat relevan karena mereka berada dalam fase pencarian jati diri sekaligus persiapan memasuki dunia kerja (Lestari et al., 2024). Praktik lobi dan negosiasi yang dilakukan secara tatap muka dan berbasis relasi personal membuka ruang bagi terjadinya dialog, kompromi, dan pembentukan kepercayaan, yang pada akhirnya memperkuat peluang tercapainya kesepakatan (Subiakto & Damayanti, 2024). Aspek retorika dalam negosiasi juga tidak dapat diabaikan, karena kemampuan menyusun dan menyampaikan pesan secara persuasif menentukan bagaimana seseorang memengaruhi pilihan dan sikap pihak lain secara otonom, tanpa tekanan eksternal (Prisanto et al., 2018). Bahkan, retorika yang tepat tidak hanya berfungsi untuk memenangkan satu proses negosiasi, tetapi juga untuk membangun relasi jangka panjang yang memungkinkan terjadinya kerja sama berkelanjutan(Shahreza, 2018).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai pengoptimalisasi teknik lobi dan negosiasi bukan sekadar kegiatan pelatihan tambahan, melainkan merupakan bentuk intervensi strategis dalam upaya pemberdayaan siswa-siswi PKBM Tanda Genap. Program ini menjadi penting karena menyasar langsung pada akar persoalan, yakni lemahnya kapasitas komunikasi, rendahnya kepercayaan diri, serta terbatasnya kemampuan mengelola interaksi sosial secara produktif. Melalui penguatan pemahaman konseptual sekaligus pelatihan praktis, siswa-siswi diharapkan mampu mengasah kemampuan komunikasi persuasif, mengelola emosi secara lebih matang, serta membangun argumentasi yang rasional dan efektif. Dengan demikian, mereka tidak hanya menjadi lebih percaya diri, tetapi juga memiliki kesiapan yang lebih baik dalam menghadapi tantangan sosial dan profesional di masa depan

II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan pendekatan pemberdayaan berbasis pelatihan (training-based empowerment) yang berfokus pada peningkatan keterampilan praktis siswa-siswi PKBM Tanda Genap. Adapun sasaran dari kegiatan ini ialah siswa-siswi PKBM Tanda Genap yang merupakan generasi z saat ini.

Metode kegiatan ini terdiri dari 4 tahapan antara lain :



Tahap 1. Observasi

Tahapan observasi lapangan dalam kegiatan ini, untuk memahami karakteristik siswa serta kebutuhan spesifik mengenai keterampilan komunikasi seperti apa yang dibutuhkan oleh generasi z saat ini, dikarenakan kondisi saat ini generasi z mempunyai rasa kepercayaan diri yang rendah dalam menghadapi konflik atau perbedaan pendapat tidak memiliki control emosi yang baik, kemampuan komunikasi interpersonal yang rendah serta kurangnya keterampilan sosial seperti public speaking, persuasi, lobi dan negosiasi. Tahapan ini tim pelaksana melakukan diskusi singkat dengan para guru PKBM dan melakukan indentifikasi masalah komunikasi yang sering muncul dalam proses komunikasi yang dilakukan oleh generasi z.

Tahap 2. Analisis Kebutuhan

Tahapan ini, tim pelaksana melakukan analisis kebutuhan (needs assessment) untuk merumuskan bentuk pelatihan yang sesuai dengan kondisi peserta di PKBM Tanda Genap. Hasil analisis digunakan untuk merancang modul pembelajaran dan strategi penguatan kemampuan lobi serta negosiasi secara tepat sasaran.

Tahap 3. Sosialisasi atau Pelatihan

Sosialisasi atau pelatihan yang diberikan ke siswa-siswi PKBM Tanda Genap adalah pelatihan mengenai Teknik lobi dan negosiasi. Pelatihan ini untuk memberikan pemahaman awal tentang konsep lobi dan negosiasi, perbedaannya, serta relevansinya bagi kehidupan siswa baik dalam konteks personal, pendidikan, maupun pekerjaan. Penyampaian materi dilakukan menggunakan metode ceramah interaktif, di mana peserta didorong untuk mengajukan pertanyaan, memberikan contoh pengalaman, dan berdiskusi mengenai situasi lobi maupun negosiasi yang pernah mereka hadapi.

Tahap 4. Simulasi

Pada tahap ini, peserta melakukan sesi demonstrasi (*demonstration session*) yang memperlihatkan contoh-contoh teknik lobi dan negosiasi yang efektif. Demonstrasi dilakukan oleh tim PKM dengan melibatkan tutor untuk memperlihatkan strategi komunikasi secara langsung. Kegiatan simulasi ini, peserta dibagi menjadi beberapa kelompok kecil dan diminta memainkan situasi lobi maupun negosiasi yang disesuaikan dengan dunia nyata, misalnya negosiasi harga, diskusi kelompok, atau penyelesaian konflik antarsiswa. Dalam setiap sesi simulasi, peserta diminta menjalankan peran sebagai pihak yang melakukan lobi dan sebagai pihak yang dinegosiasikan. Teknik ini membantu siswa memahami dinamika emosi, perbedaan kepentingan, serta strategi untuk mencapai kesepakatan win-win solution. Setelah sesi role play, tim memberikan umpan balik (feedback session) untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan setiap peserta. Feedback diberikan untuk meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan komunikasi peserta. Untuk memperdalam kemampuan, peserta diberikan latihan komunikasi persuasif, termasuk penyusunan argumen yang logis, penggunaan bahasa yang efektif, dan cara membangun kredibilitas (ethos) saat melakukan negosiasi. Setelah itu, peserta juga diberikan lembar kerja (worksheet) berisi tugas-tugas praktis seperti membuat skenario negosiasi, daftar strategi lobi, dan refleksi diri. Lembar kerja digunakan untuk mengukur perkembangan kemampuan siswa dari waktu ke waktu.

Tahap 5. Workshop

Tahap ini memberikan pemahaman lebih jelas mengenai workshop manajemen emosi, yang bertujuan membantu siswa mampu mengontrol emosi saat menghadapi situasi negosiasi yang menantang. Workshop ini meliputi latihan pernapasan, teknik merespons tekanan, serta cara menjaga sikap profesional. Tim PKM juga melakukan pendampingan individu (personal mentoring) bagi siswa yang mengalami hambatan komunikasi lebih serius.

Tahap 6. Evaluasi

Tahap ini, peserta mengikuti pre-test yang dirancang untuk mengetahui tingkat pemahaman mereka terhadap teknik lobi dan negosiasi sebelum program dimulai. Evaluasi ini memberikan gambaran awal untuk mengukur efektivitas pelatihan. Setelah seluruh rangkaian pelatihan selesai, peserta mengikuti post-test yang bertujuan mengevaluasi peningkatan kompetensi mereka. Perbandingan hasil pre-test dan post-test menunjukkan tingkat keberhasilan program dan peningkatan pemahaman siswa. Tim PKM kemudian mengadakan forum refleksi (reflection forum) di mana peserta dapat berbagi pengalaman, kendala, dan pengetahuan baru yang diperoleh selama kegiatan. Forum ini menjadi ruang dialog untuk memperkuat internalisasi kemampuan lobi dan negosiasi.

Sebagai bagian dari keberlanjutan program, tim PKM menyerahkan modul pelatihan lobi dan negosiasi kepada pihak PKBM agar dapat digunakan sebagai materi pembelajaran soft skills jangka panjang. Penyerahan modul menjadi bentuk kontribusi berkelanjutan bagi pengembangan kompetensi siswa. Program ditutup dengan penyerahan sertifikat pelatihan dan laporan akhir kepada pengelola PKBM Tanda Genap. Laporan tersebut berisi rangkaian kegiatan, hasil evaluasi, dan rekomendasi pengembangan lanjutan, sehingga PKBM dapat melanjutkan kegiatan serupa secara mandiri di masa depan.

III. HASIL PENEMUAN DAN DISKUSI

Permasalahan utama yang dihadapi oleh siswa-siswi PKBM Tanda Genap mencakup dua aspek yang penting. Pertama, masih terbatasnya keterampilan komunikasi yang strategis, khususnya dalam hal lobi dan negosiasi, sehingga peserta didik atau siswa-siswi PKBM Tanda Genap belum memiliki kemampuan yang memadai untuk menyampaikan gagasan, memperjuangkan kepentingan, serta membangun kesepakatan dalam berbagai situasi sosial maupun akademik. Keterbatasan ini menyebabkan siswa-siswi cenderung berada pada posisi

pasif, ragu-ragu dalam berpendapat, dan kurang memiliki keberanian untuk berinteraksi secara persuasif dengan pihak lain, baik di lingkungan sekolah, komunitas, maupun dalam konteks persiapan memasuki dunia kerja.

Permasalahan kedua berkaitan dengan aspek penguatan kapasitas sumber daya manusia, khususnya dalam membangun kepercayaan diri, pengelolaan emosi, serta kemampuan bekerja sama dalam situasi yang menuntut komunikasi dua arah dan pengambilan keputusan bersama. Selama ini, siswa-siswi PKBM Tanda Genap belum pernah mendapatkan pelatihan yang terstruktur dan berkelanjutan terkait teknik lobi dan negosiasi sebagai bagian dari pengembangan soft skills. Kondisi ini mengakibatkan keterampilan komunikasi mereka berkembang secara sporadis dan tidak sistematis.

Oleh karena itu, fokus utama kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diarahkan pada penguatan kapasitas komunikasi yang strategis melalui program pengoptimalisasi teknik lobi dan negosiasi bagi siswa-siswi PKBM Tanda Genap. Kegiatan ini dirancang tidak hanya dalam bentuk penyampaian materi secara konseptual, tetapi juga melalui pelatihan praktis, simulasi, dan pendampingan agar peserta mampu mengaplikasikan keterampilan tersebut dalam situasi nyata. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap dan sistematis sesuai dengan metode yang telah dirumuskan pada bagian sebelumnya, sehingga setiap solusi yang ditawarkan dapat diimplementasikan secara efektif dan memberikan dampak yang berkelanjutan bagi peningkatan kualitas sumber daya manusia di lingkungan PKBM Tanda Genap.

Sosialisasi atau pelatihan mengenai Teknik Lobi Dan Negosiasi.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada tanggal 12 Juni 2023 di PKBM Tanda Genap, Jakarta Timur. Peserta kegiatan ini ialah siswa-siswi PKBM sebanyak 20 siswa. Kegiatan ini dihadiri oleh tim dosen dari Universitas Dian Nusantara dan dibuka secara resmi oleh Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi, Ibu Sri Hesti, M.I.Kom. Dalam sambutannya, beliau memperkenalkan Universitas Dian Nusantara beserta tim dosen kepada para peserta sekaligus menegaskan bahwa kegiatan ini merupakan bagian dari komitmen Program Studi Ilmu Komunikasi dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya pada aspek pengabdian kepada masyarakat. Penegasan ini penting karena menunjukkan bahwa kegiatan PkM tidak sekadar bersifat seremonial, tetapi merupakan bagian dari strategi institusional dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan masyarakat. Terlihat pada gambar di bawah ini



Gambar 1: Kaprodi Ilmu Komunikasi Universitas Dian Nusantara Sedang Memberikan Sambutan di acara Pengabdian Kepada Masyarakat
Sumber : Dokumentasi Kegiatan PkM

Kegiatan ini juga dihadiri oleh Ibu Anna Nurjanah, M.A., selaku Sekretaris Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Dian Nusantara, yang turut mendampingi jalannya kegiatan. Kehadiran pimpinan program studi memperkuat legitimasi kegiatan sekaligus menunjukkan bahwa program ini diposisikan sebagai agenda akademik yang serius dan berkelanjutan. Dalam konteks ini, PkM dipahami bukan hanya sebagai kewajiban formal Tri Dharma, tetapi sebagai ruang intervensi sosial-edukatif untuk menjawab persoalan nyata yang dihadapi peserta didik PKBM, khususnya dalam penguatan kapasitas komunikasi strategis.

Pada sesi utama, materi diawali dengan pemaparan konseptual mengenai makna dan posisi strategis lobi dan negosiasi dalam kehidupan sosial dan profesional. Lobby dimaknai sebagai tahapan pendekatan terhadap pihak-pihak yang memiliki kedekatan dengan pusat pengambilan keputusan dalam suatu persoalan(Heryati, 2006). Sementara itu, negosiasi dipahami sebagai proses interaksi untuk mencapai kesepakatan dengan melibatkan pilihan-pilihan keputusan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Pemaparan ini menegaskan bahwa lobi dan negosiasi tidak dapat dipahami sebagai praktik manipulatif, melainkan sebagai proses komunikasi strategis yang menuntut kecakapan interpersonal, kepekaan sosial, dan kemampuan membaca kepentingan pihak lain.

Lebih lanjut, peserta juga diperkenalkan pada perspektif bahwa lobi dan negosiasi selalu berlangsung dalam konteks sosial dan budaya tertentu, sehingga keberhasilannya sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku untuk memahami latar belakang, pola pikir, dan karakteristik lawan bicara (Ardiansyah et al., 2025). Dalam lobby perlu komunikasi antar pribadi, kesediaan untuk memahami latar belakang, pola pemikiran, dan karakteristik masing-masing serta kemudian berusaha untuk saling menyesuaikan diri(Sari et al., 2025). Dalam konteks siswa-siswi PKBM Tanda Genap yang berasal dari latar belakang sosial yang beragam, penekanan ini menjadi sangat relevan karena menunjukkan bahwa komunikasi strategis bukan hanya soal “berbicara dengan lancar”, tetapi juga soal membangun empati, kepercayaan, dan kesediaan untuk saling menyesuaikan diri.

Dalam sesi diskusi, ditemukan bahwa sebagian besar peserta sebelumnya masih memandang negosiasi sebagai aktivitas yang identik dengan konflik atau perdebatan keras. Setelah pemaparan materi, terjadi pergeseran pemahaman di mana peserta mulai melihat negosiasi sebagai ruang dialog untuk mencari solusi bersama. Temuan ini menunjukkan bahwa kegiatan sosialisasi tidak hanya mentransfer pengetahuan, tetapi juga mengubah cara pandang (mindset) peserta terhadap praktik komunikasi persuasif. Tim pengabdian juga menjelaskan prinsip-prinsip komunikasi efektif dalam kegiatan lobi, antara lain: memahami secara utuh konten yang dibicarakan, mampu menarik perhatian lawan bicara, membangun hubungan yang baik, memahami minat dan kebutuhan audiens, memilih waktu yang tepat untuk memulai pembicaraan, menjadi pendengar yang baik, memahami pesan yang disampaikan lawan bicara, serta mengetahui kapan harus mengakhiri komunikasi. Dalam diskusi interaktif, peserta mengakui bahwa selama ini mereka sering kali gagal menyampaikan keinginan bukan karena argumennya lemah, tetapi karena cara menyampaikannya tidak tepat dan tidak mempertimbangkan kondisi lawan bicara. Hal ini memperkuat argumen bahwa persoalan utama yang dihadapi peserta bukan semata kekurangan ide, melainkan keterbatasan strategi komunikasi.

Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai fungsi-fungsi strategis lobi yang dapat dioptimalkan dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam hubungan dengan berbagai pemangku kepentingan. Lobi dapat digunakan untuk memengaruhi pengambil keputusan agar kebijakan yang diambil tidak merugikan pihak yang berkepentingan, menafsirkan arah kebijakan dan menerjemahkannya ke dalam strategi organisasi, memprediksi perubahan regulasi dan menyiapkan langkah adaptasi, menyampaikan aspirasi kelompok kepada pihak berwenang, serta meyakinkan pembuat keputusan bahwa implementasi suatu kebijakan membutuhkan tahapan dan waktu yang realistik. Diskusi menunjukkan bahwa peserta

mulai menyadari bahwa praktik-praktik ini sebenarnya sangat dekat dengan kehidupan mereka, misalnya saat bernegosiasi dengan pihak sekolah, calon pemberi kerja, atau dalam kegiatan organisasi dan komunitas. Berikut ialah dosen sedang melakukan pemaparan mengenai Teknik loby dan negosiasi dihadapan peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat :



Gambar 2: Dosen Ilmu Komunikasi Sedang Presentasi di Hadapan Peserta PkM

Sumber : Dokumentasi PkM

Simulasi mengenai Teknik Lobi Dan Negosiasi

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berfokus pada penguatan kapasitas komunikasi strategis melalui simulasi Teknik Lobi dan Negosiasi di kalangan siswa-siswi PKBM Tanda Genap. Kegiatan ini diikuti oleh 20 siswa-siswi PKBM Tanda Genap, didampingi oleh 3 mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Dian Nusantara, serta dosen-dosen Ilmu Komunikasi Universitas Dian Nusantara sebagai fasilitator dan pendamping kegiatan. Keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan ini juga berfungsi sebagai bagian dari pembelajaran kontekstual sekaligus memperkuat proses transfer pengetahuan secara partisipatif. Secara umum, pelaksanaan kegiatan pengabdian yang berfokus pada pengoptimalisasi teknik lobi dan negosiasi ini menunjukkan hasil yang signifikan dan berdampak langsung terhadap peningkatan kapasitas komunikasi peserta didik atau siswa siswi PKBM Tanda Genap. Temuan lapangan menunjukkan bahwa kegiatan ini mampu menjawab kebutuhan nyata siswa PKBM yang selama ini mengalami keterbatasan dalam penguasaan soft skills komunikasi, terutama karena latar belakang pendidikan nonformal dan pengalaman sosial yang beragam serta cenderung terfragmentasi. Dengan pendekatan berbasis simulasi dan praktik langsung dalam kegiatan ini, proses pembelajaran tidak hanya berlangsung secara kognitif, tetapi juga menyentuh aspek afektif dan perilaku komunikasi peserta.

Temuan pertama yang paling menonjol adalah terjadinya peningkatan keterampilan komunikasi interpersonal di kalangan siswa-siswi PKBM Tanda Genap. Melalui simulasi dialog, roleplay, dan latihan menyampaikan argumentasi, siswa menunjukkan kemampuan yang semakin baik dalam mengemukakan pendapat secara runtut, jelas, dan sesuai konteks. Siswa yang pada awal kegiatan cenderung pasif, ragu-ragu, dan enggan berbicara di depan orang lain mulai memperlihatkan perubahan sikap, yakni lebih berani menyampaikan pandangan, baik kepada guru, teman sebaya, maupun kepada pihak yang diposisikan sebagai

“lawan bicara” dalam simulasi negosiasi. Perubahan ini menunjukkan bahwa latihan komunikasi berbasis praktik lebih efektif dibandingkan pembelajaran yang hanya bersifat teoritis.

Selain itu, kemampuan active listening juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dalam proses simulasi, siswa dilatih untuk tidak hanya fokus menyampaikan kepentingannya sendiri, tetapi juga memahami perspektif pihak lain sebelum memberikan respons. Temuan ini penting karena menunjukkan adanya pergeseran dari pola komunikasi satu arah menuju komunikasi dialogis yang lebih reflektif dan empatik. Keterampilan mendengarkan secara aktif ini menjadi fondasi utama dalam praktik lobi dan negosiasi, mengingat keberhasilan kedua teknik tersebut sangat ditentukan oleh kemampuan membaca kepentingan, emosi, dan posisi lawan bicara. Dari sisi penguasaan materi, siswa-siswi PKBM Tanda Genap juga menunjukkan perkembangan yang nyata dalam memahami dan menerapkan konsep-konsep dasar lobi dan negosiasi yang diajarkan. Mereka mulai memahami prinsip negosiasi win-win, pentingnya mengidentifikasi kepentingan bersama (shared interest), serta perlunya menyusun strategi penyelesaian masalah sebelum memasuki proses negosiasi. Penguasaan konsep ini mencerminkan terjadinya transformasi pola berpikir siswa, dari yang semula hanya berorientasi pada penyampaian keinginan pribadi, menjadi lebih mampu merumuskan argumen yang logis, terstruktur, dan mempertimbangkan kepentingan pihak lain. Lebih jauh, dalam beberapa simulasi, siswa juga telah mampu melakukan analisis awal terhadap persoalan yang dihadapi sebelum menyusun strategi lobi, sebuah kemampuan yang sangat penting dalam menghadapi pihak sekolah maupun stakeholder eksternal.

Salah satu tantangan utama yang sejak awal teridentifikasi pada peserta didik PKBM adalah rendahnya rasa percaya diri dalam situasi komunikasi formal. Melalui pendekatan simulasi, roleplay, dan praktik negosiasi langsung, kegiatan ini berhasil menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam keberanian siswa untuk berbicara, mengajukan pendapat, serta berdialog dengan pihak yang diposisikan memiliki otoritas lebih tinggi, seperti guru atau kepala sekolah. Peningkatan rasa percaya diri ini tidak hanya terlihat selama sesi pelatihan, tetapi juga mulai tercermin dalam aktivitas pembelajaran sehari-hari. Temuan ini menjadi penting karena kepercayaan diri merupakan prasyarat utama bagi generasi muda untuk dapat terlibat secara aktif dalam proses pengambilan keputusan dan pemecahan masalah, baik di lingkungan pendidikan maupun dalam kehidupan sosial yang lebih luas.

Selain aspek kepercayaan diri, kegiatan ini juga memberikan dampak signifikan terhadap kemampuan siswa siswi PKBM Tanda Genap. dalam mengelola konflik secara konstruktif. Melalui simulasi kasus dan latihan negosiasi, siswa mulai memandang konflik bukan lagi sebagai situasi yang harus dihindari atau dihadapi dengan emosi, melainkan sebagai peluang untuk membangun dialog dan menemukan solusi bersama. Kegiatan ini membantu membentuk pola pikir yang lebih dewasa dalam memahami akar konflik, mengidentifikasi pihak-pihak yang terlibat, serta merumuskan solusi yang tidak merugikan salah satu pihak. Dengan demikian, pendekatan lobi dan negosiasi berfungsi tidak hanya sebagai teknik komunikasi, tetapi juga sebagai instrumen pembelajaran sosial dalam membangun kedewasaan emosional dan tanggung jawab interpersonal.

Temuan lain yang tidak kalah penting adalah meningkatnya kemampuan siswa dalam bekerja sama dan berkolaborasi dalam tim. Hal ini tampak jelas ketika peserta diminta menyusun strategi lobi secara berkelompok, membangun argumentasi bersama, dan mempresentasikan usulan kepada pihak yang berperan sebagai pengambil keputusan dalam simulasi. Tingkat partisipasi dan keterlibatan siswa dalam diskusi kelompok meningkat secara signifikan, menunjukkan bahwa mereka mulai memahami pentingnya kerja kolektif dalam mencapai tujuan bersama. Keterampilan kolaboratif ini menjadi sangat relevan dengan tuntutan dunia kerja dan kehidupan sosial kontemporer yang semakin menekankan kerja tim dan kemampuan beradaptasi dalam lingkungan yang saling bergantung.

Menariknya, keterampilan yang diperoleh selama kegiatan tidak berhenti pada ranah simulasi, tetapi mulai diaplikasikan oleh siswa dalam kehidupan sehari-hari. Beberapa siswa melaporkan bahwa mereka mulai mencoba menggunakan pendekatan negosiasi dalam interaksi di rumah, di sekolah, maupun di lingkungan sosial, misalnya dalam menyelesaikan perbedaan pendapat dengan teman atau dalam menyampaikan keinginan kepada guru dan keluarga. Penerapan ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan tidak hanya bersifat konseptual, tetapi benar-benar menyentuh kebutuhan praktis kehidupan peserta didik.

Lebih jauh, kemampuan lobi dan negosiasi yang mulai dikuasai siswa memungkinkan mereka menyelesaikan masalah secara lebih cepat dan efisien. Mereka menjadi lebih mampu menghindari konflik yang tidak perlu, meminimalkan kesalahpahaman, serta mencari solusi yang lebih rasional dan dapat diterima bersama. Dalam beberapa simulasi lanjutan, siswa bahkan mulai memahami peran mediasi sebagai salah satu pendekatan untuk menjembatani kepentingan pihak-pihak yang berbeda. Dampak langsung dari perubahan ini adalah meningkatnya kualitas interaksi sosial di lingkungan PKBM Tanda Genap serta mulai terbentuknya suasana belajar yang lebih dialogis, inklusif, dan produktif.

Metode simulasi dalam pelatihan teknik lobi dan negosiasi terbukti efektif tidak hanya dalam meningkatkan pemahaman konseptual siswa, tetapi juga dalam membentuk keterampilan praktis, sikap mental, dan pola komunikasi yang lebih dewasa. Hal ini sekaligus menguatkan argumen bahwa penguatan soft skills komunikasi pada pendidikan nonformal seperti PKBM tidak dapat dilakukan secara instan, melainkan harus melalui pendekatan partisipatif, berbasis praktik, dan berkelanjutan.

Workshop Manajemen Emosi dalam Teknik Lobi Dan Negosiasi.

Salah satu komponen penting dalam rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah pelaksanaan workshop manajemen emosi, yang dirancang untuk membantu siswa-siswi PKBM Tanda Genap mengembangkan kemampuan mengontrol emosi, khususnya ketika menghadapi situasi komunikasi yang menekan dan menantang, seperti dalam proses lobi dan negosiasi. Kegiatan ini dilandasi oleh temuan awal bahwa salah satu hambatan utama siswa dalam berkomunikasi bukan terletak pada ketiadaan ide atau argumen, melainkan pada ketidakmampuan mengelola kecemasan, rasa takut, dan tekanan psikologis saat harus berhadapan langsung dengan pihak lain yang dipersepsikan memiliki posisi lebih tinggi atau kepentingan yang berlawanan.

Workshop ini dilaksanakan melalui pendekatan praktek dan partisipatif, yang meliputi latihan pernapasan untuk menurunkan ketegangan, teknik merespons tekanan secara rasional, serta pembelajaran mengenai cara menjaga sikap profesional dalam situasi komunikasi yang berpotensi memicu konflik. Dalam sesi latihan pernapasan dan relaksasi singkat, siswa diajak untuk mengenali reaksi tubuh mereka ketika berada dalam kondisi tertekan, sekaligus dilatih untuk menenangkan diri sebelum merespons lawan bicara. Temuan lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar siswa sebelumnya tidak menyadari bahwa kegugupan, emosi berlebihan, dan ketegangan fisik sangat memengaruhi cara mereka berbicara dan mengambil keputusan dalam proses negosiasi.

Dari hasil observasi selama workshop, terlihat adanya perubahan signifikan dalam cara siswa menghadapi simulasi negosiasi yang menantang. Siswa yang pada awalnya mudah terpancing emosi, berbicara terburu-buru, atau justru memilih diam, mulai menunjukkan kemampuan untuk menahan diri, berpikir lebih tenang, dan merespons argumen lawan bicara secara lebih terkontrol. Hal ini mengindikasikan bahwa penguatan aspek manajemen emosi memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas komunikasi persuasif, karena emosi yang tidak terkelola dengan baik sering kali menjadi faktor utama kegagalan lobi dan negosiasi, bukan semata kelemahan argumen.

Selain itu, materi tentang teknik merespons tekanan membantu siswa memahami bahwa perbedaan pendapat dan penolakan dalam negosiasi merupakan hal yang wajar dan tidak perlu disikapi secara defensif atau agresif. Dalam diskusi kelompok, siswa mulai mampu membedakan antara kritik terhadap gagasan dan serangan terhadap pribadi, sehingga mereka tidak lagi mudah tersinggung atau merasa terancam ketika usulan mereka dipertanyakan. Temuan ini penting karena menunjukkan terjadinya pergeseran pola pikir dari komunikasi yang reaktif menuju komunikasi yang lebih dewasa dan reflektif. Aspek lain yang ditekankan dalam workshop adalah pentingnya menjaga sikap profesional dalam setiap proses komunikasi strategis. Sikap profesional tidak hanya berkaitan dengan cara berbicara yang sopan, tetapi juga mencakup kemampuan mengendalikan ekspresi wajah, bahasa tubuh, serta intonasi suara agar tetap menunjukkan respek meskipun berada dalam situasi yang menegangkan. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa setelah mengikuti sesi ini, siswa menjadi lebih sadar bahwa cara mereka menampilkan diri (self-presentation) sangat memengaruhi persepsi dan respons lawan bicara dalam proses lobi dan negosiasi.

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat juga melaksanakan pendampingan individu (personal mentoring) bagi beberapa siswa yang teridentifikasi memiliki hambatan komunikasi yang lebih serius, seperti kecemasan berlebihan, ketakutan berbicara di depan umum, atau kecenderungan menarik diri dalam diskusi. Melalui pendekatan personal ini, siswa diberikan ruang aman untuk mengekspresikan kesulitan yang mereka alami sekaligus dibimbing secara bertahap untuk membangun kepercayaan diri dan strategi pengelolaan emosi yang lebih adaptif. Temuan dari sesi mentoring menunjukkan bahwa sebagian besar hambatan komunikasi siswa bukan berasal pada kurangnya kemampuan berpikir, melainkan pada pengalaman psikososial masa lalu yang membentuk rasa tidak percaya diri dan takut gagal. Secara keseluruhan, hasil workshop manajemen emosi menegaskan bahwa keberhasilan penguasaan teknik lobi dan negosiasi tidak hanya ditentukan oleh aspek kognitif dan teknis komunikasi, tetapi sangat bergantung pada kematangan emosional pelaku komunikasi. Tanpa kemampuan mengelola emosi, siswa cenderung mudah terjebak pada respons impulsif, defensif, atau menghindar, yang pada akhirnya melemahkan posisi tawar mereka dalam proses negosiasi. Integrasi pelatihan manajemen emosi dalam program pengoptimalisasi teknik lobi dan negosiasi terbukti menjadi langkah strategis untuk membentuk komunikator muda yang tidak hanya cakap secara teknis, tetapi juga stabil secara psikologis dan dewasa secara sosial.

IV. SIMPULAN

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang berfokus pada pengoptimalisasi teknik lobi dan negosiasi di kalangan siswa-siswi PKBM Tanda Genap, dapat ditegaskan bahwa program ini tidak sekadar berfungsi sebagai kegiatan pelatihan teknis jangka pendek, melainkan telah berperan sebagai intervensi strategis dalam penguatan kapasitas komunikasi dan pembentukan ekosistem interaksi yang lebih partisipatif di lingkungan belajar mereka. Hal ini penting untuk ditekankan karena peningkatan kualitas komunikasi tidak hanya berdampak pada kompetensi individual peserta, tetapi juga secara struktural memengaruhi cara mereka membangun relasi sosial, mengelola kepentingan, dan berpartisipasi dalam ruang-ruang pengambilan keputusan. Dengan demikian, kegiatan ini dapat dipandang sebagai upaya membangun modal sosial melalui komunikasi strategis yang relevan bagi kehidupan personal, akademik, maupun sosial kemasyarakatan.

Pertama, keberhasilan kegiatan ini dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan komunikasi siswa-siswi PKBM Tanda Genap menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran berbasis praktik lobi dan negosiasi lebih efektif dibandingkan pola pembelajaran komunikasi yang hanya bersifat teoritis. Peningkatan kemampuan berbicara secara percaya diri, mendengarkan secara aktif, serta menyusun dan menyampaikan gagasan secara terstruktur dan

persuasif mengindikasikan bahwa peserta tidak hanya mengalami penambahan pengetahuan, tetapi juga transformasi cara berkomunikasi. Lebih jauh, penguasaan strategi dasar lobi dan negosiasi yang mulai dapat diterapkan dalam berbagai konteks—baik dengan teman sebaya, pihak sekolah, maupun pemangku kepentingan lainnya—menegaskan bahwa peserta mulai memandang komunikasi sebagai instrumen strategis untuk memperjuangkan kepentingan secara rasional. Perubahan cara pandang ini penting karena negosiasi tidak lagi dipahami sebagai arena konflik, melainkan sebagai ruang dialog untuk membangun solusi bersama dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

Kedua, peningkatan rasa percaya diri peserta dalam berkomunikasi dan bernegosiasi memiliki implikasi psikososial yang signifikan, sebab keberanian menyampaikan ide, aspirasi, dan mempertahankan argumen secara rasional merupakan prasyarat bagi tumbuhnya subjek yang aktif dan partisipatif. Fakta bahwa siswa-siswi mulai mampu menghindari pola komunikasi yang konfrontatif menunjukkan adanya pergeseran dari komunikasi reaktif menuju komunikasi reflektif dan strategis. Dalam konteks ini, komunikasi tidak lagi dapat direduksi sebagai sekadar aktivitas berbicara, melainkan harus dipahami sebagai proses membangun posisi tawar (bargaining position) dan relasi sosial yang lebih setara dalam berbagai situasi interaksi.

Ketiga, kontribusi kegiatan ini dalam membentuk kemampuan siswa-siswi mengelola konflik secara konstruktif memperkuat argumen bahwa keterampilan lobi dan negosiasi memiliki fungsi sosial yang lebih luas daripada sekadar kepentingan individual. Di tengah karakter Gen Z yang sangat intens berinteraksi di ruang sosial dan digital, pembelajaran untuk menghindari pola komunikasi yang emosional dan reaktif menjadi sangat relevan. Kemampuan mengembangkan pendekatan problem solving berbasis dialog dan kompromi menunjukkan bahwa peserta mulai memiliki kerangka berpikir kolaboratif. Pada saat yang sama, penguatan kapasitas kerja tim, pengambilan keputusan bersama, dan pembagian peran dalam mencapai tujuan kolektif menegaskan bahwa teknik lobi dan negosiasi seharusnya diposisikan sebagai kompetensi sosial yang menopang kohesi kelompok dan efektivitas kerja kolektif, bukan semata-mata sebagai keterampilan personal.

Namun demikian, capaian positif tersebut tidak boleh dipahami sebagai hasil akhir, melainkan harus ditempatkan dalam kerangka pengembangan yang berkelanjutan. Keterampilan komunikasi strategis, jika hanya diperoleh melalui pelatihan jangka pendek, berpotensi mengalami degradasi ketika tidak didukung oleh ruang praktik yang konsisten. Oleh karena itu, penguasaan kompetensi ini harus diperkuat melalui proses pembiasaan, pendampingan, dan praktik berulang dalam konteks nyata. Atas dasar itu, tindak lanjut kegiatan ini perlu diarahkan pada pengembangan program yang tidak hanya menekankan aspek kognitif dan keterampilan dasar, tetapi juga pada dimensi implementasi, pendampingan berkelanjutan, serta penguatan ekosistem komunikasi strategis di lingkungan siswa-siswi PKBM Tanda Genap.

Berdasarkan pertimbangan tersebut, kegiatan pengabdian selanjutnya secara rasional perlu dikembangkan ke arah program yang lebih aplikatif, berjangka menengah, dan berbasis praktik lapangan, salah satunya melalui perancangan Program Inkubasi Komunikasi Strategi untuk Gen Z. Program ini relevan untuk dirancang dalam format pendampingan intensif selama 3 sampai 6 bulan, karena dalam rentang waktu tersebut peserta tidak hanya mendapatkan penguatan konseptual, tetapi juga memiliki kesempatan untuk menguji dan mematangkan keterampilan lobi dan negosiasi dalam situasi nyata, seperti dalam negosiasi kegiatan OSIS/BEM atau komunitas pemuda, kerja sama dengan UMKM lokal, pencarian sponsorship kegiatan kepemudaan, hingga advokasi isu-isu sosial di tingkat sekolah atau komunitas.

Secara praktis, keberhasilan program lanjutan ini juga sangat ditentukan oleh keberadaan mekanisme mentoring, monitoring, dan evaluasi berbasis capaian praktik. Tanpa mekanisme tersebut, keterampilan yang diperoleh peserta berisiko bersifat temporer dan tidak

terinternalisasi secara utuh. Oleh karena itu, keberlanjutan program pengabdian ini tidak semata-mata diukur dari kontinuitas kegiatan, tetapi terutama dari kemampuannya membentuk generasi muda yang memiliki kapasitas komunikasi strategis, daya tawar sosial, serta kesiapan untuk berpartisipasi secara aktif dan kritis dalam berbagai ruang pengambilan keputusan, baik di tingkat lokal maupun dalam konteks sosial yang lebih luas.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada LRPM Universitas Dian Nusantara sudah memberikan bantuan dana kegiatan pengabdian Masyarakat tahun anggaran 2023.

Daftar Pustaka

- Ais Irmawati. (2017). Peran Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Dalam Mengurangi Buta Aksara di Kabupaten Karimun. *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 2(1), 81. <https://doi.org/10.24832/jpnk.v2i1.579>
- Amilia, M., Roesminingsih, M. V., Amilia, M., & Roesminingsih, M. V. (2022). Pendekatan Konstruktivistik Dalam Pembelajaran Daring di PKBM Budi Utama Surabaya. *J+PLUS: Jurnal Mahasiswa Pendidikan Luar Sekolah Volume*, 11(1), 30–42.
- Ardiansyah, H. A., Ramadhan, B. M., & Putra, I. A. (2025). Negosiasi dan Teknik Lobi sebagai Strategi Komunikasi dalam Meningkatkan Efektivitas Kolaborasi Antarpihak Universitas Bina Bangsa , Indonesia kesepakatan atau resolusi atas perbedaan kepentingan antara dua pihak atau lebih. *Studi Administrasi Publik Dan Ilmu Komunikasi*, 2(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/studi.v2i2.247>
- Heryati, E. (2006). Komunikasi Antar Pribadi Dalam Melakukan Lobbying. *FORUM ILMIAH INDONUSA*, 3(2), 18–23.
- Kinanti, A., Adrias, A., Syam, S. S., & Padang, U. N. (2025). Analisis Dampak Kepercayaan Diri Terhadap Kemampuan Berbicara Siswa di SD. *Jurnal Nakula: Pusat Ilmu Pendidikan, Bahasa Dan Ilmu Sosial*, 3(2), 291–306. <https://doi.org/https://doi.org/10.61132/nakula.v3i2.1699>
- Kurniawan, Y. (2025). THE EFFECTIVENESS OF PROJECT-BASED LEARNING IN ENHANCING STUDENTS ' SPEAKING SKILLS IN ENGLISH. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 8(1), 2861–2867.
- Lestari, F. D., Subiakto, V. U., Damayanti, I. R., Bisnis, F., Universitas, S., Nusantara, D., Tj, J., Bar, D., Rw, R. T., Utara, T. D., Grogol, K., & Barat, K. J. (2024). Peningkatan Kesadaran Literasi Digital Dikalangan Siswa-Siswi PKBM Tanda Genap. *Jurnal Abdi MOESTOPO*, 7(1), 42–49. [https://doi.org/https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v7i1.3537 Fitri](https://doi.org/https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v7i1.3537)
- PKBM Tanda Genap. (2025). SPMB 2025. PKBM Tanda Genap. <https://pkbmtandagenap.sch.id/informasi/>
- Prisanto, G. F., Ernungtyas, N. F., & Hidayanto, S. (2018). PRAKTIK LOBI DAN NEGOSIASI OLEH LEGISLATOR SEBAGAI BENTUK KOMUNIKASI POLITIK. *Komuniti Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 12(1), 25–39. <https://doi.org/10.23917/komuniti.v12i1.10009>
- Rosiana, N., Hasanah, A., Khotimah, H., Putri, A. A., Saputra, I. W., & Pratikno, A. S. (2025). Analisis Motivasi Belajar Siswa Pada Kelas V UPTD SD Negeri Baengas 1 Bangkalan. *Pendas: Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 10(3), 200–217.
- Sari, S. P., Anggraeni, C. C., Fitri, N., Lintang, G., & Rochman, P. N. (2025). Lobi dan Negosiasi sebagai Strategi Komunikasi Efektif dalam Membangun Kesepakatan di Ranah

- Organisasi dan Kebijakan Publik. *Federalisme: Jurnal Kajian Hukum Dan Ilmu Komunikasi*, 2(2), 15–26. <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/federalisme.v2i2.577>
- Statistik, B. P. (2025). *Tingkat Pengangguran Terbuka Berdasarkan Tingkat Pendidikan 2024*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/statistics-table/2/MTE3OSMy/tingkat-pengangguran-terbuka-berdasarkan-tingkat-pendidikan.html>
- Subiakto, V. U., & Damayanti, I. R. (2024). *The Collapse of the Digital Public Space : A Critical Examination of Speed Politics in the Information Mediation Space*. 9(3), 99–104. <https://doi.org/10.22161/ijels>
- Subiakto, V. U., Khodijah, C., & Yulianti, E. (2025). Pemanfaatan Grup Chat Whatsapp dalam Komunikasi Koordinasi Mahasiswa Universitas Sains Indonesia. *Journal of Islamic Studies & Social Science*, 2(1), 53–61. <https://doi.org/10.64019/jisssv2i1.63>
- Surianto, Panjaitan, T. N., Subandi, Z. E., & Janeardie, S. C. (2025). PELATIHAN RAGAM KOMUNIKASI DI SMK SANTA THERESSA PENJURUSAN PARIWISATA DAN PERANGKAT LUNAK. *Ganesha Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 305–313.
- Yudha Priyono. (2021). *Ancaman Ledakan Pengangguran Lulusan SMK*. Detik News. <https://news.detik.com/kolom/d-5537995/ancaman-ledakan-pengangguran-lulusan-smk>