



KEPOLISIAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
DIREKTORAT SAMAPTA

Jalan Padjajaran, Condongcatur, Yogyakarta, 55283

Yogyakarta, **3** Maret 2023

Nomor : B/ **86** /III/KEP./2023/Ditsamapta
Klasifikasi: BIASA
Lampiran : -
Perihal : permohonan sebagai pemateri.

Kepada

Yth. Bpk. ADE CHANDRA S.Sos., M.Si.

di

Tempat

1. Rujukan:
 - a. Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2002 tentang Kepolisian Negara Republik Indonesia;
 - b. Perkap 16 Tahun 2006 tentang Pedoman Pengendalian Massa;
 - c. Peraturan Kepala Kepolisian Negara Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2010 Tentang Tata Cara Lintas Ganti dan Cara Bertindak Dalam Penanggulangan Huru-Hara;
 - d. Peraturan Kepala Kepolisian Negara Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 2019 Tentang Penindakan Huru-Hara;
 - e. Renja Ditsamapta tahun 2023.
2. Sehubungan dengan rujukan tersebut di atas, dengan ini disampaikan kepada Bapak bahwa Ditsamapta Polda DIY akan melaksanakan pelatihan peningkatan kemampuan negosiator bagi personel pengemban fungsi samapta satker/satwil jajaran Polda DIY pada:
 - a. hari/tanggal : Selasa/ 7 Maret 2023;
 - b. pukul : 09.30 WIB s.d. selesai;
 - c. tempat : gedung Promoter Polda DIY;
 - d. pakaian : bebas rapi;
 - e. jumlah peserta : 35 orang;
 - f. materi : Mengelola Konflik Melalui Negosiasi dan Mediasi (teori dan praktek).
3. Berkaitan dengan butir dua di atas, bersama ini diajukan permohonan kepada Bapak ADE CHANDRA S.Sos., M.Si. Dosen Ilmu Komunikasi STPMD 'APMD' Yogyakarta berkenan untuk menjadi pemateri dalam kegiatan dimaksud.
4. Demikian untuk menjadi maklum.

Yogyakarta, **3** Maret 2023

DIREKTUR SAMAPTA POLDA DIY



WISNU PRABOWO, S.I.K., M.M.

KOMISARIS BESAR POLISI NRP 76120656

Tembusan:

1. Kapolda DIY.
2. Wakapolda DIY.
3. Irwasda Polda DIY.
4. Kabidpropam Polda DIY

DAFTAR HADIR PANITIA PELATIHAN PENINGKATAN KEMAMPUAN NEGOSIATOR T.A. 2023
JAJARAN SAMAPTA POLDA, POLRES/TA JAJARAN POLDA DIY
HARI SELASA TANGGAL 7 MARET 2023

NO	NAMA	PANGKAT	JABATAN	TANDA TANGAN
1	2	3	4	5
1	WISNU PRABOWO, S.I.K., M.M.	KOMBES POL	DIRSAMAPTA	1.
2	ADITYA SURYA DHARMA, S.I.K., M.H.	AKBP	WADIR.SAMAPTA	2.
3	SURAKHMAN WIDYANTO, S.I.Kom.	AKBP	KABAG BINOPS	3.
4	PARJIYANA	KOMPOL	KSBG MINOPS	4.
5	DIDIK ARDIYANTO, Amd.	PENATA	PS. KAURKEU SUBBAGRENMIN	5.
6	MONIKA SITI SYAMSYA KONMOT	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	6.
7	MIFTAH AULIA NADA	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	7.
8	EVI ISMAWATI, S.E., M.M.	KOMPOL	KASUBBAGRENMIN	8.
9	DEVI SUKMAWATI	BRIPTU	BA DITSAMAPTA	9.
10	ARIF NUR HIDAYAT	AKP	PS. KASINEGO	10.
11	VALERIA CAESARIA	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	11.
12	NASYWA AGHNIYA DHISA	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	12.
13	JAKA PURWAKA, S.H.	IPDA	PS. KANIT SATWA	13.
14	RAFLI FIDIYAZ	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	14.
15	SIGA HAFID FAWZIALI	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	15.

Yogyakarta, Maret 2023

KABAG BINOPSNAL
SELAKU
KETUA PELAKSANA

SURAKHMAN WIDYANTO, S.I.Kom.
AJUN KOMISARIS BESAR POLISI NRP 77010805

DAFTAR NOMINATIF PENERIMAAN MAKAN DAN SNACK PESERTA LATKATPUAN NEGOSIATOR T.A. 2023
JAJARAN SAMAPTA POLDA, POLRES/TA JAJARAN POLDA DIY
HARI SELASA TANGGAL 7 MARET 2023

NO	NAMA	PANGKAT	JABATAN	JUMLAH		TANDA TANGAN
				SNACK	MAKAN	
1	2	3	4	5	6	7
DITSAMAPTA POLDA DIY						
1	ARBIAH RAHMAWATI, S.E., M.M.	IPTU	PS. KAUREN SUBBAGRENMIN	1 PORSI	1 PORSI	1.
2	AISAH KHAIRUNNISA	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	2.
3	VALENTINA FEBRI DZULHIYA S.	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	3.
4	FIRLY NUR RAMADHANI	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	4.
5	RATIH EKA WARAWIRASMI	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	5.
6	YUSNIA DEWI PUSPITA S., S.Pd.	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	6.
7	JENIC FLORYS SATRIVIANITA	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	7.
8	REZAN ASSOFA K.	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	8.
9	CHOLIFAHTUN PRATISTA DEWI	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	9.
10	DIVA ILMUNA UTAMI	BRIPDA	BA DITSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	10.
POLRESTA YOGYAKARTA						
11	RINI HANDAYANI, S.H.	IPDA	KASUBNIT 1 KAMSEL SATLANTAS	1 PORSI	1 PORSI	11.
12	DEWA AYU SRI MAHA DEWI	IPDA	KAURBINOPSNA L SATPAMOBVIT	1 PORSI	1 PORSI	12.
13	FARIDA NURUL HUSNA	BRIPDA	BA BAG OPS	1 PORSI	1 PORSI	13.
14	ASYIFA TEA ANANDA	BRIPDA	BA SATLANTAS	1 PORSI	1 PORSI	14.
15	ELIA PUTRI UTAMI	BRIPDA	BA SATLANTAS	1 PORSI	1 PORSI	15.
POLRESTA SLEMAN						
16	ARUM SARI, S.H.	IPDA	KASUBNIT 1 UNIT 2 SATINTELKAM	1 PORSI	1 PORSI	16.
17	YERNI RETNO RAHAYU, S.Psi., M.M.	IPDA	PAURSUBBAGWAT PERS BAG SDM	1 PORSI	1 PORSI	17.
18	IKE YUNIARTI	AIPDA	BA INTELKAM	1 PORSI	1 PORSI	18.
19	WIRI PRIHANDANI B.L.	AIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	19.
20	DIAZTY RIZA IRLANDA, S.H.	BRIPKA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	20.
POLRES BANTUL						
21	PARIYEM	IPTU	KANITBINMAS POLSEK IMOIRI	1 PORSI	1 PORSI	21.

22. MUGIRIYATMI

1	2	3	4	5	6	7
22	MUGIRIYATMI	IPDA	KANITBINMAS POLSEK JETIS	1 PORSI	1 PORSI	22. <i>HR</i>
23	ZUNI CAHYAWATI	AIPDA	BA PAMOBVIT SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	23. <i>z</i>
24	DEVI FATMAWATI, S.Psi.	BRIPTU	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	24. <i>DF</i>
25	PUTI RISAVI	BRIPTU	BA BINMAS POLSEK BAMBANGLIPURO	1 PORSI	1 PORSI	25. <i>PR</i>
POLRES KULONPROGO						
26	SIWI SETYANINGSIH	IPDA	PANIT II BINMAS POLSEK	1 PORSI	1 PORSI	26. <i>SS</i>
27	RINI LUKITOSARI	IPDA	PANIT I BINMAS POLSEK	1 PORSI	1 PORSI	27. <i>R</i>
28	ANITA RAHAYU	BRIPTU	BA SATRESKRIM	1 PORSI	1 PORSI	28. <i>AR</i>
29	LATISYA TIARA IMMENA	BRIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	29. <i>L</i>
30	IFAH ALFANITA	BRIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	30. <i>IF</i>
POLRES GUNUNGKIDUL						
31	SUMARMI, S.H., M.H.	IPDA	KANITBHABINKAM TIBMAS	1 PORSI	1 PORSI	31. <i>S</i>
32	MISTRININGSIH, S.H.	AIPTU	PANIT UNIT LANTAS POLSEK KARANGMOJO	1 PORSI	1 PORSI	32. <i>M</i>
33	DELIZA SETYA SOESANTI	BRIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	33. <i>D</i>
34	NUR ANDAYANI	BRIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	34. <i>NA</i>
35	AMELIA FIKA ANGGRAENI	BRIPDA	BA SATSAMAPTA	1 PORSI	1 PORSI	35. <i>A</i>

Yogyakarta,

Maret 2023

KABAG BINOPSNAL
SELAKU
KETUA PELAKSANA

SURAKHMAN WIDYANTO, S.I.Kom.
AJUN KOMISARIS BESAR POLISI NRP 77010805



YAYASAN PENGEMBANGAN PENDIDIKAN TUJUH BELAS YOGYAKARTA
SEKOLAH TINGGI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA "APMD"
YOGYAKARTA
Akreditasi Institusi B

- PRODI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA PROGRAM DIPLOMA TIGA STATUS TERAKREDITASI B
- PROGRAM STUDI PEMBANGUNAN SOSIAL PROGRAM SARJANA STATUS TERAKREDITASI B

- PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI PROGRAM SARJANA STATUS TERAKREDITASI B
- PROGRAM STUDI ILMU PEMERINTAHAN PROGRAM SARJANA STATUS TERAKREDITASI A
- PROGRAM STUDI ILMU PEMERINTAHAN PROGRAM MAGISTER STATUS TERAKREDITASI B

Alamat : Jalan Timoho No. 317 Yogyakarta 55225, Telp. (0274) 561971, 550775, Fax. (0274) 515989, website : www.apmd.ac.id, e-mail : info@apmd.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 119/I/T/2023

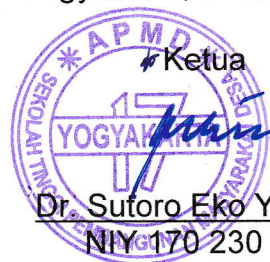
Ketua Sekolah Tinggi berdasarkan surat dari Direktur Samapta Polda DIY Nomor: B/88/III/KEP./2023/Ditesamapta, tanggal 3 Maret 2023, Perihal: permohonan sebagai pemateri, dengan ini memberikan tugas kepada :

Nama : Ade Chandra, S.Sos., M.Si.
NIY : 170 230 211
Pekerjaan : Dosen STPMD "APMD"

sebagai pemateri pada kegiatan Pelatihan Peningkatan Kemampuan Negosiator bagi Personil Pengemban Fungsi Samapta Satker/Satwil Jajaran Polda DIY, yang dilaksanakan pada tanggal 7 Maret 2023 bertempat di Gedung Promoter Polda DIY.

Demikian surat tugas ini diberikan agar dapat dilaksanakan dengan baik.

Yogyakarta, 6 Maret 2023



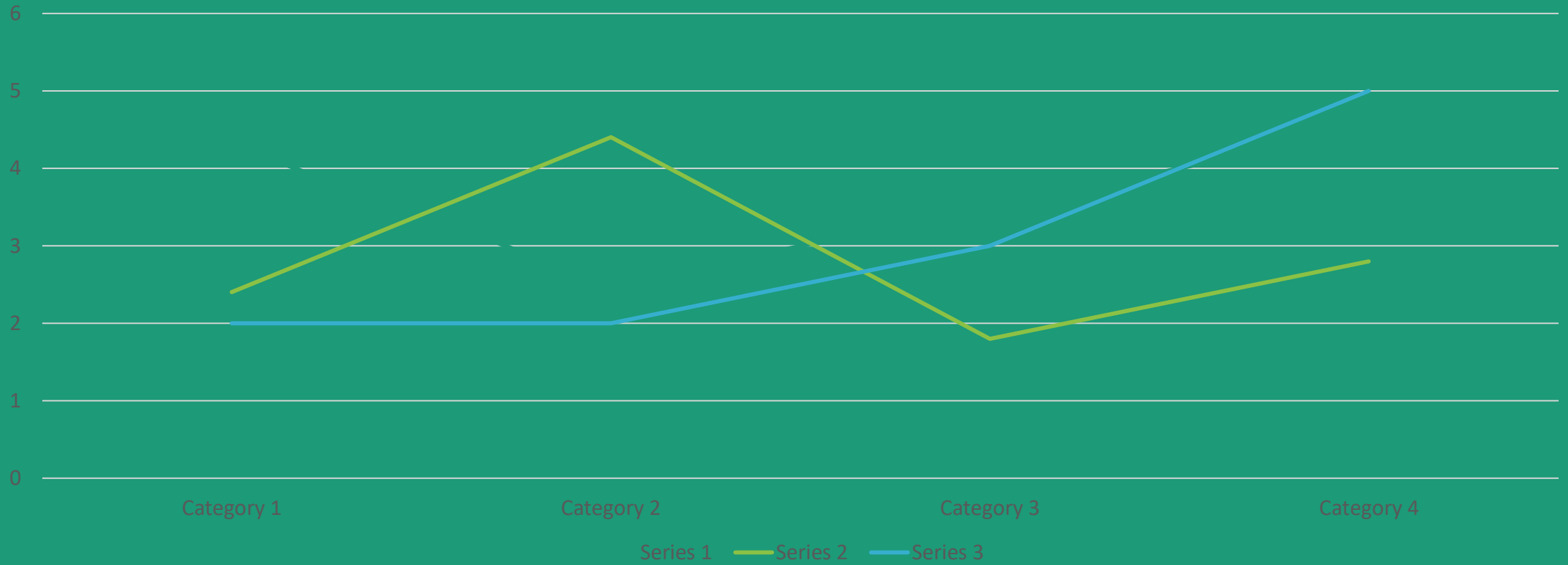
Dr. Sutoro Eko Yunanto
NIY 170 230 190

Tembusan :
Wakil Ketua : I, II, dan III

Teknik Negosiasi
oleh Ade Chandra, S. Sos,. M.Si
Dosen Ilmu Komunikasi STPMD “APMD”
Disampaikan di Polda DIY, 7 Maret 2023

NEGOSIASI

Chart Title



Negosiasi merupakan salah satu bentuk manajemen konflik selain mediasi dan dialog

TUJUAN : untuk meminimalisir perbedaan akibat adanya ketidaksesuaian tujuan yang dialami para anggota dengan cara menciptakan sebuah kesepakatan.

negosiasi dapat kita temui dalam berbagai bidang kehidupan seperti proses transaksi antara penjual dan pembeli, perjanjian bisnis, interaksi antara pihak manajemen dan buruh dalam sebuah perusahaan, hubungan pernikahan, situasi penyanderaan, kerusakan lingkungan, dan lain-lain.

Negosiasi adalah alat atau instrumen bagi komunikasi dan pihak manajemen.

Mempelajari negosiasi diperlukan suatu pendekatan komunikatif yang menekankan pada berbagai macam elemen interaktif yang ada dalam sebuah proses negosiasi.

Pendekatan komunikatif adalah suatu pendekatan yang menjelaskan bagaimana berbagai simbol, pesan, dan bahasa sebagai alat komunikasi digunakan untuk menerima sebuah usul serta kerangka permasalahan yang dapat mempengaruhi orang lain dalam proses mencapai kesepakatan.

Pengertian Negosiasi :

Menurut **Linda L. Putnam** negosiasi merujuk pada dua atau lebih orang yang bekerja bersama untuk meraih keputusan yang biasanya dilakukan melalui pertukaran usul atau pun sebaliknya. Negosiasi adalah sebuah kegiatan strategis yang dilakukan untuk membuat keputusan terkait berbagai permasalahan penting akibat adanya ketidaksepakatan dan perselisihan.

Henry Kissinger (1969) mendefinisikan negosiasi sebagai sebuah proses mengkombinasikan posisi konflik ke dalam posisi yang umum, di bawah sebuah aturan keputusan yang bulat.

Pendekatan Negosiasi

Pendekatan struktural – menekankan pada makna, posisi, serta kekuatan; dengan asumsi hasil negosiasi adalah *win-lose*; namun memiliki keterbatasan dalam hal posisi yang dapat menyebabkan hilangnya kesempatan diperolehnya kesepakatan yang saling menguntungkan bagi semua pihak serta terlalu menekankan pada kekuatan.

Pendekatan strategis – menekankan pada tujuan, rasionalitas, dan posisi; dengan asumsi hasil negosiasi adalah *win-lose*; keberadaan solusi adalah optimal dan mengedepankan rasionalitas para pemain; memiliki keterbatasan dalam hal tidak menyertakan penggunaan kekuatan, para pemain tidak dapat dibedakan.

Pendekatan proses – menekankan pada pembuatan konsesi perilaku serta posisi; dengan asumsi hasil negosiasi adalah *win-lose*, respon bersifat reaktif; dan dengan keterbatasan dalam hal terlalu menekankan pada posisi, dan kurangnya prediktifitas

Pendekatan perilaku – menekankan pada perlakuan kepribadian; dengan asumsi hasil negosiasi adalah *win-lose* dan peran dari persepsi dan ekspektasi; dan dengan keterbatasan dalam hal terlalu menekankan pada posisi.

Pendekatan integratif – menekankan pada pemecahan masalah, menciptakan nilai, komunikasi, dan hasil negosiasi adalah *win-win solutions*; dengan asumsi *win-win solutions*; dan memiliki keterbatasan dalam hal penggunaan waktu serta semua pihak hendaknya memperhatikan dan siap terhadap serangan balik yang dilakukan oleh pihak non-integratif *bargaining*.

Landasan Teori

Menurut J. Kevin Barge (2009), teori negosiasi dilandasi oleh 4 (empat) model yaitu :

Teori Permainan (*Game Theory*)

Teori permainan dirumuskan pertama kali pada tahun 1940an yang berakar dari model ekonomi yang menyuguhkan sebuah sistem matematika bagi model konflik dan memprediksi perilaku konflik. Selain itu, teori permainan juga menekankan pada cara individu membuat keputusan di dalam situasi komunikasi seperti negosiasi. Teori permainan menganalisa secara rasional tentang konflik antara para pemain yang masing-masing mengejar minat dan memilih diantara berbagai tindakan alternatif. Para pemain membentuk atau menyusun suatu strategi untuk memaksimalkan hasil dan meminimalisir kehilangan.

Premis teori permainan yang harus digarisbawahi adalah bahwa para pemain berpikir rasional secara konsisten. Karena itu, seorang pemain akan berusaha untuk memaksimalkan apa yang ingin diraihinya

Distributive dan Integrative Bargaining

Konsep ini berasal dari buku karya **Richard Walton dan Robert McKersie** yang berjudul *Theory of Labor Negotiation* yang mengulas perlakuan *collective bargaining* diantara buruh dan pihak manajemen. Menurut mereka, terdapat 4 (empat) elemen yang mencirikan negosiasi buruh yaitu *distributive bargaining*, *integrative bargaining*, *attitudinal structuring*, dan *intraorganizational bargaining*.

Sebelumnya, teori negosiasi menekankan pada proses distributif dimana setiap partisipan memandang tujuan mereka sebagai zero sum atau hanya satu pihak yang menang dan yang pihak lainnya mengalami kekalahan. Kemudian, pada tahun 1960an, model negosiasi integratif mulai dikenalkan sebagai studi *bargaining*. Dalam *integrative bargaining*, seringkali diartikan sebagai frasa *win-win* yang merujuk pada pemecahan masalah secara bersama-sama dibandingkan dengan kompetisi. Para ahli teori komunikasi menggunakan model negosiasi integratif dan negosiasi distributif untuk mengembangkan teori-teori *bargaining* kolektif, mediasi, dan konflik interpersonal.

Principled Negotiation

Principled negotiation merupakan fase lain dari teori negosiasi yang merupakan bagian dari aliran integratif. *Principled negotiation* digagas oleh **Roger Fisher** dan **William Ury** pada tahun 1981. Fisher dan Ury membedakan antara *position bargaining* dan *principled negotiation*. *Position bargaining* menekankan pada tindakan individu untuk mencapai tujuannya. Sementara itu, *principled negotiation* menekankan pada proses negosiasi merit dalam kasus dan menciptakan hasil *win-win*. Lebih lanjut mereka berpendapat bahwa *principled negotiation* melampaui pilihan-pilihan strategis yang terbatas dari *distributive bargaining*.

Menurut J. Kevin Barge (2009 : 678-679), pendekatan komunikasi dalam mempelajari negosiasi cenderung berteori tentang 3 (tiga) kegiatan komunikasi penting yaitu *framing*, *strategizing*, dan *managing relationship*.

Framing

memusatkan perhatian pada cara seorang individu menggunakan pandangan atau perspektif atau menciptakan pengaruh dalam *bargaining position*. Kerangka yang digunakan setiap orang akan mempengaruhi apakah yang ia lihat sebagai sesuatu untuk dicapai atau tidak, apakah setiap individu merasakan pesan atau usulan sebagai sebuah kompetisi atau kerjasama, apakah mereka mengidentifikasi alasan yang digunakan oleh orang lain dan motif-motif untuk membuat sebuah usulan memiliki legitimasi atau tidak, apakah mereka memberikan tanggapan terhadap gerakan yang dilakukan pihak lain dengan menggunakan strategi serta taktik integratif atau distributif, serta apakah mereka akan menerima sebuah penawaran atau tidak.

Strategizing

Merujuk pada penampilan komunikatif dari strategi atau taktik yang digunakan selama negosiasi. Strategi merujuk pada perencanaan termasuk sekumpulan gerakan. Sementara itu, taktik merujuk pada pesan-pesan khusus yang menampilkan gerakan.

Managing relationship

merujuk pada tata cara dalam sebuah hubungan diantara anggota negosiator. Teori negosiasi membedakan antara agen, konstituen, dan audiens. Para negosiator umumnya berperan sebagai agen yang merepresentasikan posisi serta minat dari konstituen tertentu. Misalnya, selama proses negosiasi antara buruh dan pihak manajemen, para negosiator berperan sebagai agen bagi konstituennya yaitu perserikatan buruh atau perusahaan atau pihak manajemen.