

ABSTRAK

Ihvana Putri Novelia: Strategi Lobi Humas dalam Membangun Kemitraan (Studi Deskriptif pada Perhumas BPC Bandung)

Penelitian ini membahas strategi lobi dalam membangun kemitraan karena organisasi profesi tidak dapat menjalankan seluruh programnya secara mandiri dan memerlukan kerja sama dengan berbagai *stakeholder* untuk mendukung keberlangsungan organisasi. Kemitraan menjadi aspek penting dalam mendukung pelaksanaan program organisasi, sehingga diperlukan strategi komunikasi yang mampu membangun hubungan, kepercayaan, dan kesepahaman dengan berbagai pihak. Perhumas BPC Bandung dipilih sebagai objek penelitian karena aktif menjalin kemitraan dengan institusi pendidikan, komunitas, media, serta berbagai organisasi eksternal lainnya, sehingga menarik untuk dikaji bagaimana strategi lobi digunakan dalam membangun kemitraan organisasi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi lobi Humas Perhumas BPC Bandung dalam membangun kemitraan. Penelitian ini menggunakan konsep strategi dan teknik lobi yang dikemukakan oleh Ronald J. Hrebenar pada tahun 2009 yang terdiri atas lobi langsung (*direct lobbying*) dan lobi tidak langsung (*indirect lobbying*) sebagai fokus dalam menganalisis aktivitas lobi organisasi. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan paradigma konstruktivisme yang menekankan pemahaman terhadap fenomena berdasarkan pengalaman dan perspektif informan. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, dan observasi digital yang dilakukan kepada pengurus Perhumas BPC Bandung yang terlibat dalam aktivitas lobi organisasi.

Hasil penelitian yang didapatkan menjelaskan bahwa Perhumas BPC Bandung menerapkan strategi lobi melalui konsep strategi dan teknik lobi Ronald J. Hrebenar dengan dua bentuk strategi utama, yaitu: (1) *Direct Lobbying* yang berfokus pada komunikasi tatap muka dan pemahaman kebutuhan mitra untuk membangun hubungan, kepercayaan, serta kesepahaman dengan *stakeholder*, (2) *Indirect Lobbying* yang berfokus pada pemanfaatan jaringan dan relasi, publikasi media sosial, serta kredibilitas organisasi untuk memperluas peluang kerja sama dan memperkuat kepercayaan *stakeholder* terhadap organisasi. Berdasarkan hasil temuan penelitian strategi lobi yang dilakukan Perhumas BPC Bandung efektif menjadi strategi lobi yang saling melengkapi, dengan mengedepankan komunikasi tatap muka untuk membangun kepercayaan *stakeholder*, sekaligus memanfaatkan jaringan relasi dan media digital untuk memperluas jangkauan serta memperkuat kredibilitas organisasi di hadapan pemangku kepentingan.

Kata Kunci: Strategi Lobi, *Direct Lobbying*, *Indirect Lobbying*, Kemitraan, Perhumas BPC Bandung.

ABSTRACT

Ihvana Putri Novelia: *Public Relations Lobbying Strategy in Building Partnerships (A Descriptive Study of Perhumas BPC Bandung).*

This study examines lobbying strategies in building partnerships, as professional organizations cannot independently carry out all of their programs and therefore require collaboration with various stakeholders to support organizational sustainability. Partnerships play an important role in supporting the implementation of organizational programs, making communication strategies essential for establishing relationships, trust, and mutual understanding with external parties. Perhumas BPC Bandung was selected as the research object because it actively develops partnerships with educational institutions, communities, media organizations, and other external stakeholders. Therefore, it is important to examine how lobbying strategies are utilized in building organizational partnerships.

This study aims to identify the public relations lobbying strategies employed by Perhumas BPC Bandung in building partnerships. The research adopts the Lobbying Strategies and Techniques concept proposed by Ronald J. Hrebenar (2009), which consists of two main dimensions: direct lobbying and indirect lobbying. This study employs a qualitative descriptive method with a constructivist paradigm, emphasizing the understanding of phenomena based on the experiences and perspectives of informants. Data were collected through in-depth interviews, and digital observation involving members of Perhumas BPC Bandung who were directly engaged in organizational lobbying activities.

The findings reveal that Perhumas BPC Bandung implements lobbying strategies based on Ronald J. Hrebenar's concept of lobbying strategies and techniques through two primary approaches: (1) Direct Lobbying, which focuses on face-to-face communication and understanding partners' needs in order to establish relationships, trust, and mutual understanding with stakeholders; and (2) Indirect Lobbying, which focuses on utilizing networks and professional relationships, social media publications, and organizational credibility to expand partnership opportunities and strengthen stakeholder trust in the organization. According to the findings of a study on lobbying strategies conducted by Perhumas BPC Bandung, the approach adopted by the organization is effective as a complementary lobbying strategy, prioritizing face-to-face communication to build stakeholder trust while leveraging professional networks and digital media to expand its reach and strengthen the organization's credibility among stakeholders.

Keywords: *Lobbying Strategy, Direct Lobbying, Indirect Lobbying, Partnership, Perhumas BPC Bandung.*