

# BENKEL NEGOSIASI DAN DIPLOMASI PARIWISATA BAGI PEMUDA DALAM ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0

Tulus Yuniasih<sup>1</sup>, Afri Asnelly<sup>2</sup>, Syahrul Awal<sup>3</sup>, Yusran<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Budi Luhur

Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Pesanggrahan, Jakarta Selatan 12260

E-mail : tulus.yuniasih@budiluhur.ac.id<sup>1</sup>, afri\_asnelly@yahoo.com<sup>2</sup>,

syahrul.awal@budiluhur.ac.id<sup>3</sup>, yusran@budiluhur.ac.id<sup>4</sup>

## ABSTRAK

Artikel ini mendiskusikan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan di SMAN 11 Tangerang Selatan oleh Program Studi Hubungan Internasional, Universitas Budi Luhur pada Semester Genap Tahun Ajaran 2018/2019. Program ini merupakan kelanjutan kegiatan serupa yang telah dilakukan pada Semester Ganjil. Permasalahan utama yang menjadi fokus program ini adalah rendahnya tingkat literasi masyarakat Indonesia, terutamanya pada era disrupsi yang mengikuti perkembangan Revolusi Industri Keempat. Salah satu hasil penelitian awal mengenai bagaimana mempromosikan budaya literasi adalah perlunya melaksanakan intervensi sedini mungkin, termasuk ke dalam kehidupan keseharian para pemuda yang dinamis. Pengabdian yang pertama fokus pada pentingnya membaca beserta teknik baca dan menulis, terutamanya untuk tulisan ilmiah. Pengabdian lanjutan ini fokus pada meningkatkan minat baca, berdiskusi, serta menghasilkan solusi, melalui bengkel atau *workshop* negosiasi dan diplomasi pariwisata. Puncak kegiatan berlangsung pada bulan Juli 2019, dengan peserta siswa/i dari berbagai kelas. Menggunakan metode ceramah, simulasi—termasuk *focus group discussion* (FGD) yang terfasilitasi, serta permainan interaktif, program pengabdian lanjutan ini menunjukkan hasil yang baik dalam mencapai tujuan. Para siswa telah mampu menjalankan peran dengan baik serta menghasilkan usulan solusi dengan justifikasi yang terstruktur, menyelenggarakan negosiasi berbasis partisipasi aktif dan solutif, serta membangun strategi diplomasi pariwisata berbasis teknologi komunikasi dan informasi yang kreatif melalui presentasi yang menarik dan menyenangkan.

**Kata kunci : revolusi industri keempat, budaya literasi, pemuda, diplomasi pariwisata, negosiasi.**

## ABSTRACT

*This article discusses the community service in SMAN 11 Tangerang Selatan held by International Relations Study Program, Universitas Budi Luhur in the Second Semester of Academic Year 2018/2019. The service is a continuation of similar activity that has been conducted in the first semester. The main issue to be dealt is the low level of literacy throughout Indonesian society in the era of disruption resulted from the fourth industrial revolution. One of the results of preliminary research on how to promote literacy culture is to conduct intervention as early as possible, thus including towards the dynamic youths. After the first service focusing on the importance of reading and technique on reading for academic writing, in this semester, the team focuses on increasing interest to read, discuss, and practicing problem solving skill, through a workshop on tourism diplomacy and negotiation. The peak event was held on July 2019, with students from different levels as the participants. Using method of lecture, simulation—which also*

*encompasses facilitated focus group discussions, and interactive games, the second community service shows good results on attaining the objectives. Students have been able to do the roleplay well by providing structured justification of interests, conducting active participatory and solutive negotiation, as well as building creative ICT-based tourism diplomacy strategy, in captivating and joyful presentation.*

**Keyword :** *fourth industrial revolution, literacy culture, youth, tourism diplomacy, negotiation.*

## 1. PENDAHULUAN

Program pengabdian kepada masyarakat (abdimas) ini merupakan salah satu bentuk kelanjutan pelaksanaan program yang berupaya mendukung Gerakan Literasi Nasional yang telah dilaksanakan pada Semester Gasal Tahun Ajaran 2018/2019 oleh Program Studi Hubungan Internasional, FISIP, Universitas Budi Luhur, pada 6 (enam) sekolah mitra di wilayah Jakarta, Tangerang Kota, dan Tangerang Selatan. Adapun sekolah yang menjadi mitra pelaksanaan program pada pengabdian dalam tulisan ini adalah SMAN 11 Tangerang Selatan. Pada Semester Gasal Tahun Ajaran 2018/2019, para peserta program di SMAN 11 Tangerang Selatan telah menerima materi pelatihan literasi dasar. Pada kelanjutan program ini, pelatihan kembali difokuskan kepada pencarian dan penggunaan sumber tulisan dalam penyusunan materi untuk negosiasi dalam rangka mendukung kontribusi pemuda dalam diplomasi pariwisata Indonesia.

Bagaimanapun, sebuah program abdimas harus memenuhi fungsinya sebagai salah satu langkah oleh para sivitas akademika untuk berkontribusi bagi menyelesaikan berbagai macam permasalahan bangsa. Bagi Indonesia, proses modernisasi dan globalisasi terutamanya pada era Revolusi Industri 4.0 yang diiringi dengan kecanggihan teknologi informasi dan komunikasi—

termasuk *Internet of Things/IoT* (Xu, dkk, 2018), dan transportasi tidak hanya menciptakan peluang, tetapi juga menghadirkan berbagai tantangan pembangunan nasional. Salah satu tantangan yang hadir adalah kondisi darurat pendidikan, yang juga dipengaruhi oleh menurunnya “budaya literasi” pada masyarakat (Ihsan & Yuniasih, 2019). Hal ini mengkhawatirkan mengingat generasi millennial dan *alpha* yang pada saat ini berada pada jenjang sekolah menengah atas dan perguruan tinggi. Kedua generasi inilah yang akan lebih banyak mendapatkan dampak dari berlakunya Revolusi Industri 4.0, yang bahkan pada saat ini telah berkembang masuk ke dalam level 5.0. Bahkan, otomatisasi yang menjadi salah satu ciri khas revolusi industri keempat, akan menjadi sumber hilangnya 5 juta pekerjaan pada tahun 2025 (Crimson Education, 2017). Artinya, proses pembelajaran dan adaptasi seyogyanya dilaksanakan secara cepat, strategis, terarah, dan optimal.

Pada saat yang sama, langkah-langkah tidak harus selalu menggunakan pendekatan *top-down* yang bersumber dari kebijakan dan implementasi kebijakan pada level nasional. Namun, pembangunan dapat dilakukan melalui peningkatan pemberdayaan partisipasi masyarakat secara luas, mandiri, dan efektif melalui pendekatan *bottom-up* (Kharel & Pulla, 2014). Sinergi antara kedua pendekatan ini tidak lain dalam rangka mencapai pembangunan nasional

yang berkelanjutan (*sustainable*) dan mandiri, dalam rangka mencapai kesejahteraan umum yang berkelanjutan pula. Salah satu sektor yang kemudian memiliki kontribusi signifikan bagi perekonomian adalah sektor pariwisata (Yoeti, 2008)

Oleh karena itu, pemberian pemahaman “informasi penting” terkait lingkungan sekitar yang telah terbentuk sebagai aset dan berpotensi dibentuk sebagai aset pariwisata nasional seharusnya telah dimulai sedini mungkin. Program pengabdian pada masyarakat Prodi Hubungan Internasional kali ini kemudiannya mengambil tema terkait signifikansi peningkatan budaya literasi melalui pelatihan literasi termasuk sebagai modalitas kepakaran negosiasi dan diplomasi pariwisata oleh pemuda. Program abdimas pada kesempatan ini diadakan di SMAN 11 Tangerang Selatan dengan peserta yang diprioritaskan pada para pelajar, terutamanya yang memiliki minat pada pariwisata, negosiasi, dan diplomasi.

## 2. PERMASALAHAN

Penyelesaian permasalahan melalui dialog senantiasa harus didukung oleh pemilikan informasi yang valid dan komprehensif. Arus informasi yang semakin luas, padat, dan mendalam yang dihasilkan dari kemutakhiran teknologi informasi dan komunikasi dalam era globalisasi dan Revolusi Industri 4.0 merupakan potensi besar dalam peningkatan promosi pariwisata Indonesia. Terkait dengan hal tersebut, fokus dari kegiatan ini adalah kontribusi pemuda dalam negosiasi dan diplomasi pariwisata Indonesia.

## 3. METODOLOGI

Dalam pelaksanaannya, kegiatan pengabdian ini menggunakan metode berupa pemaparan materi, simulasi, kuis, dan permainan interaktif dengan peserta.

Pemaparan materi merupakan metode kegiatan berupa pemaparan interaktif. Para instruktur menyajikan tiga materi. Simulasi dari kegiatan ini berupa simulasi negosiasi terkait keinginan pasar pariwisata serta penyusunan strategi diplomasi pariwisata dengan memanfaatkan kemutakhiran teknologi informasi dan komunikasi. Simulasi diadakan dalam rangka melatih dan mengevaluasi langsung, pemahaman materi, serta *hardskill* dan *softskill* para siswa.

Sebelum, bersamaan, dan setelah pemaparan materi, tim pelaksana juga mengadakan kuis dan permainan interaktif. Pemilihan metode ini diadakan dalam rangka *ice breaking* dan mengukur pemahaman peserta terhadap materi yang telah disajikan. Metode *ice breaking* yang melibatkan kuis dan permainan interaktif memiliki nilai signifikansi yang tinggi dengan mempertimbangkan aspek peserta bengkel. Audiens merupakan para siswa. Oleh karena itu, dalam rangka mencapai efektivitas pemahaman materi, perlu adanya metode yang mendorong adaptasi para siswa dan tim pelaksana ke dalam situasi yang nyaman dan familiar. Lebih lanjut, audiens juga tergolong ke dalam kelompok masyarakat dengan tingkat kemampuan dan minat aktivitas fisik yang tinggi. Sehingga, metode permainan interaktif yang melibatkan gerakan-gerakan fisik merupakan metode yang efektif dalam meningkatkan semangat dan kesegaran para peserta pemaparan materi.

Kuis yang dipersiapkan dan disampaikan juga mencakup kuis-kuis dengan mengambil pola pengalaman keseharian para peserta. Hal ini bertujuan untuk menghidupkan situasi pemaparan materi. Situasi yang cair dan nyaman merupakan modal bagi para peserta dalam menghilangkan kebosanan dalam menerima materi yang diberikan oleh para instruktur.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini akan berisikan pembahasan hasil dari kegiatan pengabdian dengan kembali melihat tujuan-tujuan yang ingin dicapai berbasis permasalahan utama yang ingin diselesaikan, serta dengan melihat efektivitas penggunaan metode yang telah direncanakan. Adapun faktor-faktor lingkungan kegiatan seperti perubahan-perubahan pada elemen waktu, peserta, instruktur, fasilitator, komunikasi, dan lainnya, juga akan mendapatkan perlakuan yang sama pentingnya dengan elemen permasalahan, tujuan, serta metode. Penempatan signifikansi keseluruhan elemen pada level yang sama diharapkan dapat menjadi modal dalam evaluasi yang komprehensif bagi perancangan dan pelaksanaan pengabdian di masa mendatang yang lebih efektif dan matang. Pengabdian ini bertujuan untuk berkontribusi pada permasalahan rendahnya budaya literasi di kalangan pemuda, sekaligus berkontribusi pada penurunan tingkat kekerasan atau konflik di kalangan remaja. Oleh karena itu, bagian ini akan membahas bagaimana jalannya pengabdian mencapai tujuan-tujuan tersebut.

Kegiatan berlangsung sesuai program, yaitu selama 5 bulan. Proses persiapan dan koordinasi dilakukan secara kontinyu sejak April, melalui media sosial dan temu muka. Sesuai rencana, puncak pengabdian dilaksanakan pada tanggal 16 Juli 2019. Kegiatan berlangsung di Gedung P2BKG SMAN 11 Tangerang Selatan. Program ini melibatkan 45 (empat puluh lima) siswa/i, 2 (dua) orang guru termasuk pihak manajemen sekolah, 10 (sepuluh) orang fasilitator, dan 4 (empat) orang instruktur. Sebagian besar peserta telah memiliki alamat surat elektronik. Para guru peserta telah memiliki alamat surat elektronik.

Metode-metode yang dijalankan dalam pelatihan ini berlangsung lancar tanpa kendala berarti kecuali pada penyesuaian alokasi waktu dan materi yang telah dijelaskan di atas. Terima kasih terbesar kami sampaikan kepada pihak sekolah dan para peserta yang berkontribusi besar bagi kelancaran kegiatan ini.

Terkait metode, *ice breaking* secara sukses dilaksanakan dengan efektif meski memerlukan waktu yang lebih lama dari yang direncanakan karena perlu menyesuaikan dengan fisik peserta yang harus melakukan penataan ulang ruangan. Meskipun demikian, tim pelaksana dan peserta telah mampu menjalin kenyamanan diskusi sejak pemaparan materi yang pertama.



Gambar 1. Pembukaan oleh Pihak Sekolah

Terkait metode pemaparan materi, terdapat tiga materi utama yang disampaikan. Materi pertama terkait konflik. Materi kedua mengenai negosiasi. Materi ketiga mengenai Revolusi Industri 4.0 dan diplomasi pariwisata. Sebagai materi pembuka, instruktur menitikberatkan pemberian materi terkait konflik kepentingan dengan menggunakan metode yang sesuai dengan peran materi pertama sebagai pengantar kepada materi kedua dan ketiga yang lebih spesifik dan teknis. Pelatihan pembacaan kemudian fokus untuk dicapai pada slide materi kedua dan ketiga. Oleh karena itu, pada materi pertama, instruktur fokus pada pencapaian tujuan yang kedua. Secara metode, materi disampaikan dalam hanya 1 slide, dan kurang dari 30 menit. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan

*engagement* dengan peserta terhadap sesi pemaparan materi melalui memperbanyak interaksi di antara para peserta dengan instruktur.

Pada pemaparan materi yang pertama, instruktur menjelaskan bahwa perbedaan kepentingan adalah hal yang normal untuk berlaku dalam kehidupan sehari-hari. Perbedaan kepentingan kemudian membawa pelaku konflik untuk memilih 1 (satu) dari 5 (lima) pilihan strategi menghadapi konflik tanpa keluar dari konflik (Pruitt & Rubin, 2004). Adapun *slide* masih menggunakan bahasa asli materi yaitu *English* (Lihat Gambar 2). Hal ini bertujuan untuk tetap menjaga nilai-nilai bahwa budaya membaca yang baik perlu terbuka terhadap literasi-literasi asli yang mungkin masih dalam bahasa asing. Penyampaian dalam bahasa asli agar tidak mengurangi pentingnya makna ini pun disampaikan oleh instruktur kepada peserta.

Pilihan bagi Perbedaan Keinginan



Gambar 2. Penyampaian Materi Pertama Terkait Konflik

Berdasarkan jalannya pemberian materi pertama, dan respon dari para peserta pelatihan, tim pelaksana memandang terdapat beberapa hal yang perlu mendapatkan perhatian. Yang pertama adalah kemampuan para peserta untuk mengidentifikasi keinginan pribadi. Yang kedua adalah keberadaan siswa/i yang lebih aktif dibandingkan yang lain yang kemudian harus dapat direspon oleh instruktur dengan lebih strategis dan taktis dalam rangka mengumpulkan informasi secara terbuka dan beragam dari peserta yang lain. Kedua hal ini berkaitan erat

dengan pencapaian tujuan yang kedua terkait pelatihan pengelolaan potensi konflik di kalangan remaja. Yang ketiga adalah ketahanan para peserta dalam menerima materi sehingga mampu mengelolanya ke dalam bentuk analisis pada bagian simulasi.

Respon dari para peserta yang berada pada umur remaja menunjukkan bahwa sebagian besarnya telah mampu mengidentifikasi keinginan pribadi dengan baik. Hal ini penting dalam pemilihan dan pelaksanaan teknik pengelolaan konflik, termasuk melalui negosiasi. Ketidakmampuan untuk mengidentifikasi keinginan pribadi akan berakibat pada ketidakefektifan proses negosiasi yang dapat memenuhi kebutuhan pribadi dan pihak berlawanan secara seimbang, atau lebih memihak pada diri sendiri.

Selanjutnya, para peserta juga telah dapat memahami bahwa perbedaan kepentingan adalah hal yang lumrah berlaku. Ketika instruktur mencoba menganalogikannya dengan membandingkan jumlah peserta dengan jumlah masyarakat di seluruh dunia, para peserta tidak hanya secara antusias memberikan tanggapan, tetapi juga mampu memberikan data yang cukup akurat. Hal ini bermakna beberapa hal. Yang pertama adalah bahwa peserta memiliki pengetahuan umum dan keingintahuan yang tinggi. Yang kedua adalah, bahwa para peserta lebih mampu menerima informasi dengan mengembalikannya kepada pengalaman mereka pribadi. Yang ketiga adalah bahwa metode kuis/permainan interaktif menjadi metode yang efektif dalam pemahaman materi. Yang keempat, dan terpenting, adalah bahwa para peserta memahami bahwa setiap satu dari sekitar 7 (tujuh) miliar manusia di dunia memiliki kepentingan yang mungkin sama ataupun berbeda dengan manusia yang lainnya. Hal ini diharapkan menjadi basis bagi

pengembangan toleransi di antara mereka ataupun ketika sudah masuk ke dalam konteks masyarakat yang lebih beragam di masa depan.

Terkait dengan tingkat keaktifan partisipan yang beragam, instruktur memandang hal ini menunjukkan potensi namun juga menjadi sebuah tantangan pengelolaan di masa depan. Keberanian setiap manusia pada dasarnya berbeda-beda. Keaktifan yang ditunjukkan melalui keberanian tidak selamanya buruk atau berpotensi menyebabkan kekerasan. Bagaimanapun, pengelolaan yang baik, terutama dengan menggabungkan kelompok siswa yang lebih aktif kepada kelompok yang umum dan lebih beragam, diharapkan akan menjadi basis pengembangan keberanian bagi remaja yang lain. Pengelolaan yang baik juga termasuk pemberian kesempatan kepada kedua kelompok siswa untuk memberikan alasan dari adanya perbedaan tingkat partisipasi mereka dalam program.

Sebagai contoh, dalam menanggapi jawaban oleh salah satu kelompok peserta yang lebih aktif, instruktur mempertanyakan kembali dengan santai kepada kelompok tersebut mengapa semua karakter yang berbeda dalam pertanyaan instruktur diberikan jawaban 'iya' oleh peserta tersebut. Hal tersebut dilakukan tanpa maksud mempermalukan kelompok tersebut, namun kepada tujuan agar kelompok tersebut juga kemudian berpikir kembali sebelum memberikan jawaban secara impulsif atau terburu-buru.

Instruktur juga kemudian mengalihkan pertanyaan ke kelompok peserta yang lain dalam rangka memberikan ruang agar peserta yang lain dapat memberikan pendapatnya. Instruktur kemudian juga menganalogikan bahwa respon-respon yang berbeda terhadap pertanyaan instruktur sebetulnya mewakili salah satu

atau lebih dari kelima pilihan dalam menghadapi konflik kepentingan yang ada pada *slide*. Instruktur juga menjelaskan bahwa tidak ada pilihan yang salah di antara kelima tersebut. Setiap pilihan dapat menjadi pilihan terbaik untuk situasinya masing-masing. Instruktur kemudian membawa masuk materi pertama kepada materi kedua dengan menjelaskan keunggulan pilihan *problem solving* dan kompromi. Melalui kedua pilihan tersebut, peserta dapat tetap berusaha memenuhi keinginannya tanpa harus mengorbankan persahabatan atau hubungan pihak lain. Namun, tentu saja, memenangkan dua keinginan bukan hal yang mudah dan memerlukan teknik yang tepat. Pembahasan mengenai aplikasi materi kepada simulasi akan dijelaskan pada bagian simulasi.

Materi kedua dimulai dengan penyampaian definisi-definisi negosiasi (Lihat Gambar 3). Pemateri memberikan definisi negosiasi sebanyak 4 (empat), yaitu versi Collins Cobuild English Dictionary, George M. Hartman (1992), Stephen Kozicki (1997), dan Howard Raiffa (1982). Materi kemudian dilanjutkan dengan penjelasan mengenai motivasi manusia untuk bernegosiasi dengan manusia lainnya, dan faktor-faktor kegagalan dalam negosiasi. Pemaparan kemudian dilanjutkan dengan penjelasan ke atas 4 (empat) hal utama yang harus diketahui atau dimiliki oleh seorang negosiator.

Penjelasan diberikan melalui ilustrasi foto dan gambar yang memperlihatkan sebuah situasi dan peristiwa negosiasi, teknik negosiasi menitik beratkan kepada metode serta cara untuk mencapai sebuah kesepakatan dalam perundingan yang memberikan keuntungan. Setelah penjelasan materi teknik negosiasi, instruktur berinteraksi dengan peserta melalui pertanyaan yang pernah dialami oleh peserta dalam kehidupan sehari-hari terkait dengan

situasi perundingan seperti aktifitas jual beli, tawar menawar, dan berkomunikasi dengan orang sekitar. Hal ini tentunya bertujuan agar peserta pelatihan dapat memahami materi berdasarkan pengalaman hidup pribadi yang secara tidak langsung mereka telah melakukan aktifitas negosiasi hanya saja tidak paham akan berlangsungnya sebuah proses serta situasi negosiasi.



Gambar 3. Penyampaian Materi Kedua Terkait Negoisasi

Melalui penjelasan yang disampaikan instruktur serta melihat respon dari peserta pelatihan, terlihat adanya perubahan dari sisi penyerapan pemahaman ketika diilustrasikan dalam contoh kasus dalam kehidupan sehari-hari. Peserta mulai memahami alasan orang melakukan negosiasi dan mengetahui tentang ciri terjadinya sebuah negosiasi yang berlangsung. Kendati demikian, peserta juga diberikan penjelasan tentang alasan mengapa orang bernegosiasi serta alasan orang gagal dalam melakukan sebuah proses negosiasi.

Instruktur kemudian melanjutkan pembahasan kepada Revolusi Industri 4.0 dan diplomasi pariwisata. Pembahasan mengenai Revolusi Industri 4.0 dimulai dengan mengenalkan audiens kepada revolusi industri yang berlaku sejak yang pertama. Instruktur kemudian melanjutkan penjelasan dengan memaparkan berlakunya disrupsi sebagai hasil dari Revolusi Industri 4.0. Disrupsi tidak hanya terjadi pada jaringan digital dan dunia maya, namun juga menyentuh

aspek lingkungan fisik, sosial, serta ekonomi. Disrupsi kemudian dijelaskan memberikan perubahan pada negosiasi dan diplomasi, beserta alasan-alasan perubahan tersebut. Instruktur kemudian menjelaskan peluang dan tantangan dari perubahan-perubahan tersebut, dan bagaimana teknik-teknik baru dalam negosiasi dan diplomasi yang dapat dilakukan pada sektor pariwisata. Penjelasan diakhiri dengan penyampaian beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai evaluasi terhadap diplomasi pariwisata yang telah disesuaikan dengan perkembangan lingkungan pada era Revolusi Industri 4.0.

Penjelasan rentetan-rentetan fenomena dan pergeseran tersebut disampaikan secara sistematis dengan bahasa yang sederhana, sehingga para siswa mulai memahami kondisi-kondisi yang sesungguhnya sudah mereka alami, namun tidak mereka sadari. Hampir mayoritas siswa hanya mengetahui media sosial namun tidak mengetahui fenomena-fenomena lain yang memicu munculnya situasi saat ini. Kondisi ini barangkali terjadi akibat masih rendahnya budaya literasi di kalangan para siswa. Mereka hanya menjadi *user* yang minim dengan keingintahuan tentang apa prakondisi yang melatarbelakangi perubahan perilaku mereka khususnya dalam menggunakan media sosial.

Dengan menyajikan pengetahuan tentang fenomena-fenomena tersebut, para siswa menjadi tersadarkan dan mulai memahami keadaan. Pada saat itulah pembahasan materi diplomasi pariwisata selanjutnya diarahkan menuju *cyber tourism diplomacy*. Dalam hal ini, tim pemapar mencoba menjembatani konseptualisasi diplomasi pariwisata yang merupakan bagian dari *nation branding* (Wiratma, 2017) yang kemudian erat dengan diplomasi publik dan *destination branding* (Szondy, 2008), dengan konseptualisasi *citizen diplomacy* (Sharp,

2001), dan *cyber-diplomacy* (Barrinha & Renard, 2017). Dengan memberikan contoh-contoh konkrit perubahan diplomasi pariwisata yang dapat dilakukan dengan cara sederhana, para siswa dapat memahami pergeseran yang terjadi. Dengan demikian, para siswa akhirnya dapat memahami perbedaan antara diplomasi pariwisata di era konvensional dengan diplomasi pariwisata di era Revolusi Industri 4.0. Arahan materi dititikberatkan pada *cyber tourism diplomacy*. Dengan demikian para siswa menyadari bahwa di era revolusi 4.0 ini, mereka semua dapat menjadi “diplomat” dan belajar menjadi calon diplomat yang dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan pariwisata apapun jenisnya—melalui testimoni, *review*, ataupun postingan di akun-akun media sosial mereka.

Sesi pemaparan dilanjutkan dengan tanya jawab. Dalam sesi ini, terdapat 2 (dua) buah pertanyaan yang disampaikan oleh peserta setelah metode pemaparan materi selesai dilaksanakan. Pertanyaan pertama adalah implementasi pengembangan kajian hubungan internasional dan pariwisata yang berlaku di Universitas Budi Luhur. Instruktur menyampaikan bahwa hubungan internasional tidak dapat dipisahkan dari pariwisata. Ketika kegiatan pariwisata berlangsung, objek pariwisata itu sendiri sebagian besarnya merupakan aset yang tidak dapat berpindah-pindah (tidak *mobile*). Lain halnya dengan para wisatawan, ataupun bagian promosi objek pariwisata. Oleh karena itu, upaya mempromosikan pariwisata sebagai bentuk kegiatan yang dapat dilakukan secara *mobile*, merupakan salah satu hal yang dipelajari dalam kajian hubungan internasional. Dalam kajian hubungan internasional, upaya mempromosikan tersebutlah yang kemudian diwujudkan dalam bentuk negosiasi, serta diplomasi.

Pertanyaan yang kedua berkaitan dengan signifikansi bahasa asing dalam kajian hubungan internasional. Instruktur menekankan bahwa yang perlu dimiliki oleh siapapun adalah pola pikir bahwa bahasa asing adalah modalitas yang akan mengantarkan para penstudi bahasa asing untuk mewujudkan keinginan dan cita-citanya. Tanpa motivasi atau dorongan yang kuat, maka, akan sulit bagi seorang pelajar berbakat sekalipun untuk menguasai bahasa asing dengan fasih dan benar. Pertanyaan yang disampaikan menunjukkan bagaimana para peserta sebetulnya memiliki kekhawatiran mengenai *soft skill* bahasa asing.

Instruktur kemudian menekankan pentingnya menguasai bahasa asing terutama ketika akan melakukan komunikasi atau negosiasi terkait hal yang disukai. Sebagai contoh adalah kesukaan sebagian peserta kepada *anime* atau *manga*, maka, penguasaan Bahasa Jepang akan membantu mereka dalam memahami kesukaan mereka secara langsung (percakapan dengan orang Jepang) atau melalui media lain (seperti pemberitaan dan lainnya). Instruktur kemudian juga mengambil contoh dari apa yang menjadi respon dari para peserta. Sebagai contoh adalah keinginan mereka untuk ke Eropa maka penguasaan bahasa-bahasa asing seperti Bahasa Perancis, Bahasa Spanyol, dan Bahasa Jerman adalah perlu. Ketika menyukai tren *Korean Wave* atau *Hallyu*, maka penguasaan Bahasa Korea akan membantu mereka.

Instruktur juga memberikan tambahan bahwa saat ini, setelah Bahasa Inggris, justru Bahasa Mandarin dan Bahasa Spanyol menjadi bahasa yang populer digunakan di banyak belahan bumi lainnya. Instruktur menambahkan bahwa terdapat 6 (enam) bahasa resmi di Persatuan Bangsa-Bangsa (PBB). Selain itu, instruktur juga menambahkan mengenai posisi Bahasa Indonesia dalam masyarakat internasional. Rakyat

Indonesia, yang berjumlah sekitar 264 juta jiwa, merupakan pasar potensial bagi banyak bangsa. Sebagai contoh adalah dengan melihat kemampuan para pedagang di Arab Saudi yang mampu berbahasa Indonesia dengan baik, karena jumlah para jamaah umrah dan haji Indonesia adalah besar. Instruktur sengaja mengambil contoh-contoh tersebut agar masih relevan dengan topik pelatihan, dimana bahasa asing pada akhirnya akan menjadi modalitas penting dalam komunikasi, sehingga para peserta dapat masuk kepada simulasi tanpa terlalu jauh teralihkan dari topik utama, yaitu negosiasi dan diplomasi pariwisata.

Simulasi kemudian terlaksana dengan lancar dan mencapai sasaran. Sebelum simulasi dimulai, instruktur memberikan paparan dan penjelasan modul pelaksanaan simulasi kepada para peserta. Peserta pelatihan dibagi ke dalam 5 (lima) kelompok. Proses diskusi, negosiasi, dan penyusunan diplomasi dalam setiap kelompok difasilitasi oleh 1 (satu) orang fasilitator (Lihat Gambar 4). Setiap kelompok dibagi kembali menjadi 3 (tiga) kelompok diskusi awal. Masing-masing kelompok diskusi awal mewakili 1 (satu) kepentingan pasar pariwisata: (1) kelompok wisatawan yang menginginkan fasilitas yang memudahkan, (2) kelompok wisatawan yang menginginkan wisata dengan biaya terjangkau, (3) kelompok wisatawan yang menginginkan petualangan sebagai ciri khas wisata yang dilakukan.

Setiap kelompok diskusi awal wajib menetapkan keinginannya dalam kurun waktu yang ditentukan oleh instruktur. Diskusi diiringi dengan pencarian informasi melalui internet. Segera setelah waktu diskusi selesai, setiap kelompok diskusi wajib menyampaikan keinginannya secara terperinci kepada kelompok simulasinya. Berdasarkan pernyataan keinginan yang terperinci, para fasilitator kemudian

memandu jalannya negosiasi dalam rangka menemukan solusi dari perbedaan kepentingan. Negosiasi dilakukan juga dalam kurun waktu yang ditentukan oleh instruktur. Namun, kurun waktu yang diberikan lebih fleksibel dibandingkan kurun waktu bagi diskusi kelompok wisatawan.



Gambar 4. Penyelenggaraan FGD Terfasilitasi oleh Para Mahasiswa

Berdasarkan hasil simulasi, tim instruktur menilai bahwa para peserta telah menunjukkan tingkat budaya literasi digital yang baik dan dapat terus ditingkatkan. Dari kelima tim, terdapat pola negosiasi dan diplomasi yang variatif dan kreatif. Presentasi berlangsung lancar, penuh semangat, dan interaktif. Tim instruktur kemudian memberikan masukan terhadap kelima hasil simulasi. Keberagaman dan kreativitas para peserta memungkinkan pembahasan yang komprehensif dan mendalam. Selain itu, hasil simulasi juga menunjukkan kemampuan peserta untuk memberikan penjelasan yang tidak hanya logis, namun dapat dibenarkan, sistematis, dan mengadopsi beberapa konsep dalam materi yang telah dijelaskan. Hasil simulasi juga menunjukkan keberagaman tinggi atas tipe negosiasi yang dilakukan.

Seperti disebutkan sebelumnya, sebagai hasil, didapati keinginan-keinginan yang masuk akal, logis dan dengan penjelasan yang runut dan dapat

dibenarkan (*justified*), serta pemilihan-pemilihan lokasi yang bervariasi baik objek pariwisata domestik maupun internasional. Selain itu, para mengikuti modul dengan sangat baik, sehingga dalam presentasinya dapat terstruktur dan mudah dipahami. Terkait dengan negosiasi, para peserta berhasil mencapai beberapa titik strategi seperti *problem solving* dan kompromi yang mencakup teknik-teknik seperti *expanding the pie*, dan *bridging*. Selain itu, sebagian kelompok telah berani menggunakan berbagai kemajuan teknologi era Industri 4.0 serta keahlian redaksi dalam diplomasi dan promosi pariwisata.

Para siswa yang sudah menyepakati destinasi wisata yang akan mereka kunjungi selanjutnya diarahkan untuk membuat testimoni yang merupakan praktek *Word of Mouth* yang kemudian dapat diposting pada akun-akun sosial media yang mereka miliki. *Word of Mouth* yang mereka lakukan bisa berupa testimoni dan *review* tempat-tempat yang mereka kunjungi, serta rekomendasi agar jaringan pertemanan di dalam akun sosial media mereka juga ikut mengunjungi tempat wisata yang mereka datang. Akhirnya dengan pemaparan materi dengan bahasa sederhana yang disertai dengan contoh-contoh konkrit dan dilanjutkan dengan *workshop*, para siswa dapat mensimulasikan penyelesaian masalah melalui teknik negosiasi dan melobi. Pada tahap selanjutnya, mereka juga dapat memahami cara memberikan kontribusi terhadap diplomasi pariwisata di era 4.0 (*cyber tourism diplomacy*) secara aktif di akun-akun media sosial yang mereka miliki. Kegiatan kemudian ditutup dengan foto bersama tim pelaksana dan peserta program.

## 5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini pada dasarnya bertujuan untuk mendukung program pembangunan

nasional dalam bentuk gerakan literasi nasional. Berdasarkan pengalaman pengabdian pada semester sebelumnya yang fokus pada penulisan ilmiah berbasis data valid, salah satu kendala utama adalah dari segi waktu dan ketahanan para peserta. Oleh karena itu, tim pelaksana melakukan penyesuaian pada metode dan strategi yang lebih terarah dan berorientasi pada aspek berkelanjutan untuk jangka panjang.

Penyesuaian metode dan strategi untuk memaksimalkan pencapaian tujuan peningkatan budaya literasi dilakukan pada beberapa aspek sebagai berikut. Yang pertama adalah pemilihan tema. Tema kearifan lokal semakin didekatkan pada apa yang termasuk dalam minat dari para remaja pada umur sekolah menengah atas. Tema yang kemudian dipilih adalah pariwisata. Penyesuaian yang kedua adalah aspek teknik atau *softskill* yang ingin dilatih. Pada pelatihan semester ini, tim pelaksana fokus pada pemanfaatan atau aplikasi hasil dari teknik pencarian data berbasis literasi digital dan cetak.

Adapun teknik atau *softskill* yang dipilih untuk diterapkan pada pelatihan semester ini adalah teknik negosiasi dan teknik diplomasi. Disiplin ilmu dan bidang kajian yang terdapat dalam studi hubungan internasional sangat erat berkaitan dengan situasi konflik, tidak hanya pada level internasional, tetapi juga lokal. Para remaja sekolah menengah atas berada pada umur yang rentan dengan penyebaran nilai-nilai kekerasan fisik, verbal, psikis, secara fisik ataupun melalui dunia maya. Oleh karena itu, penetapan teknik negosiasi dan diplomasi juga dinilai tepat guna dalam memberdayakan kekuatan pemuda. Diharapkan, dengan berorientasi pada diplomasi pariwisata dan negosiasi yang terarah serta sukses, basis informasi yang didapatkan melalui kegiatan literasi, dapat menjadi bekal dalam meningkatkan budaya literasi para pemuda di era Revolusi Industri 4.0 yang

erat dengan kemutakhiran teknologi informasi dan komunikasi.

Hasil dari penerapan penyesuaian di atas menunjukkan bahwa budaya literasi sangat mungkin dikembangkan melalui tema-tema yang menarik bagi para pemuda. Simulasi yang fokus pada literasi digital merupakan pemanfaatan kedekatan para pemuda dengan teknologi. Literasi digital kemudiannya tetap akan menjadi modal peningkatan budaya literasi yang patut diperhitungkan dan dikembangkan secara terarah. Kemudian, simulasi yang fokus pada keterbukaan ruang diskusi terfasilitasi telah berhasil memunculkan dan mengembangkan ide-ide kreatif. Konflik-konflik yang muncul dari perbedaan ide dapat diminimalisir pada tahap konstruktif dengan metode terfasilitasi.

Ke depannya, pelatihan toleransi dalam hal penyampaian ide dan negosiasi akan menjadi modal utama bagi para pelajar untuk berpikir ulang sebelum terjerumus pada perilaku menyimpang seperti kekerasan di kalangan remaja termasuk *bullying*. Simulasi juga telah menunjukkan kemampuan para remaja untuk beraktivitas dalam kerangka waktu yang terbatas, secara harmonis. Hal ini menjadi kabar baik bagi penyelenggaraan metode serupa di masa depan dalam memaksimalkan pencapaian tujuan peningkatan budaya literasi, baik cetak maupun elektronik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barrinha, A. & Renard, T. 2017. "Cyber-diplomacy: the making of an international society in the digital age." *Global Affairs*, Vol. 3, Issue 4-5, hal: 353–364. DOI: 10.1080/23340460.2017.1414924
- Collins Cobuild English Dictionary. "Negotiation".  
<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/negotiation>.
- Crimson Education. 2017. "Top 10 Jobs in 2030: Skills You Need Now to Land the Jobs of the Future." <https://www.crimsoneducation.org/za/blog/jobs-of-the-future>.
- Hartman, G.M. 1992. *Making the Deal: Quick Tips for Successful Negotiating*. New York: John Wiley and Sons Ltd.
- Ihsan, R. & Yuniasih, T. 2019. *Bengkel Diplomasi Budaya di SMK PGRI 1 Kota Tangerang*. Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat (tidak diterbitkan). Jakarta: Universitas Budi Luhur.
- Kharel, P.K. & Pulla, V. 2014. "Building Resilient Communities through Bottom up Approach: Case Study of a Rural Education Centred NGO from Nepal." *International Journal of Social Work and Human Service Practice*, Vol. 2, No. 3, hal: 58–65.
- Kozicki, S. 1997. *Creative Negotiating: Proven Techniques for Getting What You Want from Any Negotiation*. Adams Media.
- Pruitt, D.G. & Rubin, J.Z. 2004. *Teori Konflik Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Raiffa, H. 1982. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: The Belknap Press.
- Sharp, P. 2001. "Making Sense of Citizen Diplomats: The People of Duluth, Minnesota, as International Actors." *International Studies Perspectives* (2001) 2, hal: 131–150.
- Szondy, G. 2008. "Public Diplomacy and Nation Branding: Conceptual Similarities and Differences." *Discussion Papers in*

- Diplomacy* (October, 2008).  
Netherlands Institute of  
International Relations  
'Clingendael'.
- Yoeti, O.A. 2008. *Ekonomi Pariwisata: Introduksi, Informasi, dan Implementasi*. Jakarta: Penerbit Buku Kompas.
- Wiratma, H.D. 2017. "Diplomasi Pariwisata sebagai Nation Branding Indonesia di Tingkat Global." *Prosiding Semnasfi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*, Vol. 1, No. 1, hal: 240–247.
- Xu, M., dkk. 2018. "The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges." *International Journal of Finance Research*, Vol. 9, No. 2, hal: 90–95.