

NEGOSIASI RASULULLAH SAW DALAM MEWUJUDKAN PERJANJIAN HUDAIBIYAH

Ali Syahbana Siregar

Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan
syahbanasgr@gmail.com



e-ISSN: 2964-0962

SEIKAT: Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Hukum

<https://ejournal.45mataram.ac.id/index.php/seikat>

Vol. 2 No. 2 April 2023

Page: 118-128

Available at:

<https://ejournal.45mataram.ac.id/index.php/seikat/article/view/458>

DOI:

<https://doi.org/10.55681/seikat.v2i2.458>

Article History:

Received: 25-02-2023

Revised: 20-03-2023

Accepted: 27-03-2023

Abstract : This study was conducted, with the aim to elucidate the Prophet's way of negotiation in realizing the Treaty of Hudaibiyyah. In addition, the study also described the self-capacities of the negotiators of the Treaty of Hudaibiyyah in the perspective of the modern negotiation concept. The results of this study revealed that from the modern negotiation's view, the Prophet's way of negotiating was a brilliant negotiation practice. The Prophet carried out a systematically structured negotiation process in terms of the systematic planning in defining issues. He first defined the most strategic issues, and later set the targets for the negotiation. Likewise, the pattern of discussion and style of communication of the Prophet showed that he was open to all who wanted to discuss with him, including his enemies. One of his distinctive features was speaking with a polite communication style and a positive face to his interlocutors. He made appropriate decision-making by agreeing to the agreement clauses offered by the Quraysh which were seemingly disadvantageous to the Muslims, and yet later leading to a victory. Further, the study found that the self-capacities of the negotiators of the Treaty of Hudaibiyyah included stakeholder (prominent figures or people in their tribes), familiar (popular and sociable), competitive (able to compete), risk-taking, polite, humble, and patient.

Keywords : Negotiation, Treaty of Hudaibiyyah

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan proses negosiasi Rasulullah Saw dalam mewujudkan perjanjian Hudaibiyah, di samping itu peneliti juga akan menjabarkan tentang kapasitas diri para negosiator perjanjian Hudaibiyah ditinjau dari konsep negosiasi modern. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses negosiasi Rasulullah Saw ditinjau dari konsep negosiasi modern merupakan praktek negosiasi yang *brilian*. Negosiasi yang dijalankan Rasulullah Saw memperlihatkan sistematika negosiasi yang terstruktur. Hal ini terlihat dari sisi perencanaan yang sistematis dalam mendefinisikan isu-isu, kemudian beliau mendefinisikan isu-isu yang paling strategis, dan menetapkan target negosiasinya. Demikian halnya dengan pola diskusi dan gaya komunikasi, Rasulullah Saw terbuka dengan semua pihak yang ingin berdiskusi dengannya, termasuk dengan musuhnya. Salah satu ciri khas beliau adalah berbicara dengan gaya komunikasi yang santun dan menampakkan wajah positif pada lawan bicarannya. Pengambilan keputusan yang tepat dengan menyetujui klausul-klausul perjanjian yang ditawarkan oleh pihak Quraisy yang secara sepiantas bentuk kekalahan umat Muslim, akan tetapi di kemudian hari menjadi kemenangan. Dalam kajian peneliti, kapasitas diri yang dimiliki para negosiator Perjanjian Hudaibiyah, meliputi; *stakeholder* (tokoh atau orang terpandang di kabilahnya), *familiar* (populer dan mudah bergaul), kompetitif (mampu bersaing), berani mengambil resiko, sikap sopan, rendah hati, sabar.

Kata Kunci : Negosiasi, Perjanjian Hudaibiyah

PENDAHULUAN

Prinsip yang mendasari semua negosiasi adalah setiap pihak mendapatkan sesuatu dari pertukaran yang terjadi. Negosiasi bertujuan untuk menjalin komunikasi antara masing-masing pihak yang terlibat, menyelesaikan perbedaan pendapat dalam masalah yang dihadapi bersama, dan menghasilkan suatu kesepakatan yang dapat diterima masing-masing pihak. Negosiasi itu sendiri pada dasarnya adalah akibat dari adanya ketidakseimbangan dalam memandang suatu penyelesaian masalah dan mencoba untuk membuat keseimbangan baru untuk menyelesaikannya.¹ Demikian halnya dengan Nabi Muhammad yang membawa ajaran yang berbeda dengan ajaran agama nenek moyang yang dianut masyarakat Makkah pada masa itu. Sehingga perlu keahlian khusus untuk menyampaikan ajaran Islam yang dibawanya kepada masyarakat Arab yang notabene punya kepentingan yang berbeda dengannya.

Keberhasilan memimpin Madinah merupakan modal penting bagi Nabi Muhammad dalam membangun ekspedisi ke negeri-negeri lain, ada beberapa proses negosiasi yang pernah dilakukan Nabi Muhammad dengan hasil yang gemilang, negosiasi itu termasuk yang terjadi sebelum Nabi Muhammad menjadi Rasul. Puncak kegemilangan Nabi Muhammad dalam bernegosiasi disebut oleh para ahli *Sirah Nabawiyah* terjadi pada pengambilan kesepakatan perjanjian Hudaibiyah. Perjanjian ini dianggap sebagai momentum awal kemenangan Islam, membuka jalan baru syiar Islam ke seluruh penjuru jazirah Arab. Beliau tanpa diragukan lagi akan menyatukan seluruh Jazirah Arab sebagai sebuah entitas Islam.²

Perundingan yang rumit dan menyita tenaga kini terjadi. Pihak Quraish mengirimkan salah seorang pemimpin mereka, Suhail bin Amr, untuk melakukan perundingan. Utusan Quraish ini sangat agresif dan berlaku tidak sopan kepada Nabi Muhammad, sementara Nabi Muhammad yang menghadapinya dengan toleransi dan kelapangan dada. Suhail bin Amr menyulitkan Nabi Muhammad dengan beberapa tawaran yang menyudutkan kaum Muslim, tapi dengan penuh pertimbangan Nabi Muhammad memberi konsesi lalu menyetujuinya. Di antara persyaratan-persyaratan perjanjian tersebut adalah tidak diizinkan kaum Muslim memasuki kota Makkah tahun itu, tetapi mereka dapat datang sebagai peziarah tahun berikutnya selama tiga hari. Kaum Muslimin patah hati, merasa tidak terima dengan persyaratan-persyaratan itu, karena kaum Muslimin telah menempuh perjalanan ratusan mil dari Madinah ke Hudaibiyah, tiba-tiba harus terhenti dan gagal memasuki kota Makkah yang sudah di depan mata. Padahal kota Makkah adalah tanah kelahiran mereka sendiri, pusat seluruh harapan mereka, tempat mereka bermain sewaktu kecil, dan mereka memandang kepatuhan pada Suhail sebagai kehinaan besar.³

Klausul-klausul perjanjian Hudaibiyah tampak terlalu berat bagi sahabat-sahabat Nabi. Sampai-sampai Urwah bin Mas'ud berkomentar bahwa orang-orang yang berkumpul di sekitar Nabi Muhammad nyaris meninggalkannya sendirian. Tetapi Abu Bakar bersikap tenang, dan menganggap komentar Urwah itu berlebihan. Abu Bakar dengan keras memarahi Urwah. Katanya, "kamu pikir kami akan meninggalkan Nabi Muhammad sendirian? Tetapi Nabi Muhammad sendiri tidak mau terpengaruh dengan hasutan Urwah."⁴

Perjanjian Hudaibiyah cukup menggosarkan para sahabat Nabi Muhammad. Ketika itu Suhail bin Amr yang dipercaya sebagai juru runding Quraish merasa meraih kemenangan besar. Kemenangan tersebut didasari dengan fakta bahwa Nabi Muhammad dan rombongannya berhasil dihalangi untuk melakukan ibadah haji pada saat itu. Penilaian sebahagian para sahabat mencerminkan penilaian pragmatif. Mereka hanya terpaksa pada peristiwa pahit yang ada di depan mata tanpa mencoba memandang jauh ke depan sambil berpikir dengan kepala dingin. Inilah perbedaan cara pandang antara Nabi Muhammad sebagai juru runding umat Islam dan sebagian para sahabatnya yang tidak sepakat.

Langkah negosiasi yang diambil Nabi Muhammad tentu menimbulkan pertanyaan besar para sahabat, kerinduan mereka berkunjung ke kampung halaman, serta perjalanan panjang yang

¹N. Purnomolastu dkk, *Negosiasi Berkarakter Lintas Budaya* (Bandung: Karya putra Darwati, 2012), hlm. 97.

²Agus Wahid, *Perjanjian Hudaibiyah: Telaah Diplomas Muhammad Saw.* (Yogyakarta: Grafikatama Jaya, 1991), hlm. 10.

³Tahia al-Isma'il, *Tarikh Muhammad Saw; Teladan Perilaku Ummat* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 299.

⁴Maulana Wahiduddin Khan, *Muhammad Saw Nabi Untuk Semua* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), hlm. 213.

ditempuh dari Madinah ke Hudaibiyah seakan sia-sia dan harus pulang tanpa hasil. Sikap Quraish yang merendahkan Nabi Muhammad dan rombongan umat Muslim menambah kegusaran para sahabat. Umar bin Khaṭṭab mengeritik kesepakatan yang disetujui dalam naskah perjanjian Hudaibiyah, menurut mereka perjanjian ini bentuk penghinaan kepada Nabi Muhammad dan umat Islam. Dengan kebesaran hati Nabi Muhammad menerima kritik yang dilontarkan para sahabat dan meyakinkan mereka bahwa ini adalah awal kemenangan besar umat Islam.⁵

Berdasarkan fakta sejarah yang diuraikan di atas, penulis melihat proses negosiasi yang begitu alot, memakan durasi waktu yang lama, begitu juga dengan para negosiator yang berulang kali berdialog. Situasi ini memperlihatkan fenomena krusial dalam perundingan antara Nabi Muhammad dengan paganis Quraish, hal ini disebabkan kepentingan Nabi Muhammad bertolak-belakang dengan paganis Quraish. Nabi Muhammad condong kepada keinginannya untuk membuat suatu kesepakatan damai dengan paganis Quraish, sementara Paganis Quraish bersikukuh untuk menghadang pergerakan Nabi Muhammad menuju Makkah, kalau tuntutan Quraish itu tidak terpenuhi, mereka bertekad untuk menyerang Nabi Muhammad.

Negosiasi itu berjalan dalam rentang waktu yang lama, sehingga Nabi Muhammad membutuhkan tim yang akan membantunya menyelesaikan konflik itu. Di pihak lain pun terjadi hal yang sama, Quraish beberapa kali mengutus para pemuka kabilah-kabilah sekutu untuk berdialog dengan Nabi Muhammad. di antara beberapa negosiator yang berangkat untuk berunding, mereka termasuk orang-orang yang terpandang di kabilahnya. Nah untuk menemukan fakta sejarah itu secara rinci dalam konteks negosiasi, perlu ada kajian ilmiah yang menggali fakta-fakta sejarah, lalu kemudian dikembangkan melalui konsep negosiasi modern. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat peristiwa ini menjadi sebuah penelitian tesis yang berjudul "Negosiasi Rasulullah Saw Dalam Mewujudkan Perjanjian Hudaibiyah".

Guna memudahkan perumusan masalah dan mencari solusi dalam penelitian ini, maka studi ini berfokus pada dua pembahasan; *Pertama*, proses negosiasi yang dilakukan oleh Nabi Muhammad dengan kaum Quraish Makkah dalam mewujudkan perjanjian Hudaibiyah ditinjau dalam perspektif negosiasi modern. *Kedua*, telaah tentang kapasitas negosiator dalam perjanjian Hudaibiyah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis fakta sejarah.⁶ Dalam proses interpretasi sejarah, peneliti harus berusaha mencapai pengertian faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya peristiwa sejarah. Untuk mengetahui sebab-sebab dalam peristiwa sejarah itu memerlukan pengetahuan tentang masa lalu sehingga menjadi rujukan untuk mengetahui situasi pelaku, tindakan, dan tempat peristiwa itu. Analisis sejarah juga merupakan proses yang meliputi pengumpulan dan penafsiran gejala, peristiwa atau gagasan yang timbul di masa lampau untuk menemukan generalisasi yang berguna dalam usaha untuk memahami kenyataan sejarah.⁷

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Proses Negosiasi Nabi Muhammad dalam Mewujudkan Perjanjian Hudaibiyah

1. Perencanaan Perjanjian Hudaibiyah

Pondasi kesuksesan dalam bernegosiasi terletak dalam perencanaan yang disusun sebelum berunding. perencanaan diperlukan karena adanya keyakinan bahwa manusia dalam hidupnya tidak boleh menyerah pada keadaan. Keinginan manusia untuk mengubah hidupnya menjadi landasan filosofis perencanaan.⁸ Untuk mendapatkan perencanaan yang baik dan ideal dalam bernegosiasi, memerlukan prinsip-prinsip yang akan diuraikan sebagai berikut:

⁵Agus Wahid, *Perjanjian Hudaibiyah: Telaah Diplomasi Muhammad Saw...*, hlm. 59.

⁶Dudung Abdurrahman, *Metodologi Penelitian Sejarah Islam* (Yogyakarta: Ombak, 2011), hlm.114.

⁷Andi Prastowo, *Memahami Metode-metode Penelitian* (Yogyakarta: ar-Ruz, 2014), hlm. 108.

⁸Hafied Cangara, *Perencanaan dan Strategi Komunikasi* cet ke-3 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2107), hlm.24.

a. Mendefinisikan masalah

Memulai perencanaan yang baik bersumber dari identifikasi berbagai masalah yang terjadi di lapangan. Demikian juga halnya Nabi Muhammad dengan para sahabat mengidentifikasi tentang pokok permasalahan antara pasukan Muslim dengan Quraish yang tidak ada habis-habisnya sejak Muhammad mendeklarasikan dirinya sebagai Nabi. Quraish selalu berusaha menyiapkan pasukan dan bersekutu untuk menaklukkan Nabi Muhammad dan pasukannya.⁹

Paganis Quraish selalu berupaya mengumpulkan massa untuk bersekutu menaklukkan Nabi Muhammad, mereka mengumpulkan kekuatan untuk menghancurkan Nabi Muhammad dan pengikutnya, supaya tidak ada lagi orang yang menghina dan menghalang-halangi mereka mengamalkan ajaran nenek moyangnya. Quraish merasa terancam dengan kekuatan Nabi Muhammad di Madinah, paganis Quraish tidak terima kalau ada suku lain yang lebih tinggi kedudukannya daripada mereka.¹⁰

b. Menghimpun isu-isu

Langkah berikutnya dalam perencanaan negosiasi adalah menyusun isu yang telah didefinisikan ke dalam sebuah daftar yang komprehensif. Pra perjanjian Hudaibiyah, banyak isu fenomenal yang muncul pada masyarakat Arab, baik dalam lingkup internal kaum Muslim di Madinah dan ancaman eksternal yang datang dari paganis Quraish Makkah dan sekutunya, isu-isu tersebut akan saya uraikan sebagai berikut:

- 1) Setelah kaum Quraish kalah dalam peperangan Khandaq, mereka menggalang sekutu dengan suku-suku di Jazirah Arab, di antaranya bani Tsaqif, Yahudi Kkaibar, dsb. Persekutuan militer yang dilakukan Quraish di sebelah selatan Madinah dan Khaibar di sebelah utara, bertujuan untuk menjadikan daulah Islam berada dalam dua cengkeraman akan menerkam dan menenyapkan eksistensi Islam yang ada.¹¹
- 2) Ada satu tradisi yang sangat dihormati di kalangan Arab, yaitu memasuki Ka'bah tanpa membawa senjata untuk berperang di bulan-bulan haram (Muharram, Rajab, Dzul Kaidah, Dzul Hijjah). Dalam bulan-bulan haram seluruh masyarakat Arab berziarah ke Makkah, setiap orang yang datang dijamin keamanannya, dilarang melakukan pertumpahan darah sekalipun di antara mereka musuh bebuyutan.¹²
- 3) Masyarakat Quraish berada dalam masa sulit, di samping tertekan dalam sosio-politik akibat kekalahannya pada perang Khandaq. Masyarakat Quraisy juga mengalami kemerosotan ekonomi, pelemahan ekonomi masyarakat Quraish pada saat itu, terjadi akibat perintangan kaum Muslim Madinah terhadap kafilah dagang Quraisy yang ingin berdagang ke Syiria. Perintangan itu bertujuan untuk menyadarkan kaum Quraisy bahwa permusuhan akan mengakibatkan kehancuran segi lain, salah satu bidang yang terdampak adalah bidang ekonomi yang seharusnya dilibatkan.¹³

c. Mendefinisikan kepentingan

Setelah mendefinisikan isu-isu, negosiator perlu berlanjut untuk mendefinisikan kepentingan dan kebutuhan yang sebenarnya. Demikian halnya ketika Nabi Muhammad mendengar berita kesiapan kaum Quraish untuk menghadang Nabi Muhammad memasuki Makkah, beliau meminta pendapat kepada para sahabat mengenai hal ini, ada dua pendapat yang syarat dengan tekad kuat: *pertama*, mengarah ke barisan wanita dan anak-anak yang keluar membantu kaum Quraish untuk memerangi dan menghadang kaum Muslimin memasuki Makkah. *Kedua*, tetap menuju Makkah dan siapapun yang menghadang harus dibunuh agar tujuan ini tercapai. Setelah berunding dengan sahabat, Nabi Muhammad

⁹Mahmud Syeit Khattab, *Rasulullah Saw Sang Panglima* (Cemani: Pustaka Al-'Alaq, 2005), hlm. 145.

¹⁰Syaikh Shafiyurrahman al-Mubarakfuri, *Sirah Nabawiyah*, terj. Kathur Suhardi (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2014), hlm. 47.

¹¹Muhammad Ali as-Sallabi, *Sejarah Lengkap Rasulullah Saw: Fikih Dan Studi Analisa Komprehensif* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2012), hlm. 664.

¹²Yusuf Qardhawi, *Fiqih Jihad; Sebuah Karya Monumental Terlengkap Tentang Jihad Menurut Al-Qur'an Dan Hadith*, terj. Irfan Maulana Hakim, dkk (Bandung: Mizan, 2010), hlm. 332.

¹³Karen Armstrong, *Muhammad Saw sang Nabi; Sebuah Biografi Kritis* (Surabaya: Risalah Gusti, 2001), hlm. 307.

memutuskan untuk tetap memasuki Makkah dan melaksanakan umrah, tanpa harus memerangi pihak Quraish kecuali jika mereka yang menyerang terlebih dahulu.¹⁴

d. Menetapkan target dan membuka penawaran

Setelah negosiator mendefinisikan isu, menyusun agenda tentatif, dan berkonsultasi dengan pihak lain yang sesuai dan diperlukan, langkah berikutnya adalah mendefinisikan titik target dan mengajukan penawaran. Target utama Nabi Muhammad dalam perjanjian Hudaibiyah adalah memasuki Makkah dan melaksanakan umrah, tanpa harus memerangi pihak Quraish. Nabi Muhammad menyadari bahwa untuk memasuki Makkah secara damai bukanlah perkara mudah, karena Quraish Makkah membedakan posisi Nabi Muhammad dengan masyarakat Arab pada umumnya yang bebas mengunjungi Ka'bah pada bulan-bulan haram, meskipun dalam tradisi masyarakat Arab semua yang datang untuk berziarah diberi jaminan keamanan. Target utama Nabi Muhammad tidak berjalan sebagaimana rencana awal, kaum Quraish menyiapkan pasukan untuk menghalangi kedatangan Nabi Muhammad.¹⁵

Memasuki Makkah secara damai tidak kunjung terwujud, nabi Muhammad hendak melakukan pendekatan persuasif dengan memanfaatkan momentum bulan Dzul Kaidah sebagai salah satu bulan yang diharamkan padanya berperang, sehingga membuka ruang untuk berdialog dengan kaum Quraish. Sebelum sampai ke meja perundingan, negosiator telah mempersiapkan catatan penawaran yang akan disampaikan kepada pihak lawan, diantara gabungan penawaran yang dibawa Nabi Muhammad adalah sebagai berikut:

- 1) Misi perdamaian, Nabi Muhammad memahami bahwa salah satu penghambat laju penyebaran dakwah Islamiyah adalah tindakan diskriminatif dari para musuh-musuhnya. Para rival menjalin sekutu dengan beberapa kabilah untuk menghabisi Nabi Muhammad dan pengikutnya, melakukan konspirasi pembunuhan terhadap Nabi Muhammad, mempengaruhi kabilah-kabilah di jazirah Arab dengan menebar isu bahwa Nabi Muhammad menjadi ancaman besar terhadap kelangsungan agama nenek moyang mereka, sehingga Nabi Muhammad menjadi musuh bersama. Ada celah yang bisa dimanfaatkan untuk keluar dari cengkeraman suku-suku yang membenci Nabi Muhammad, yaitu keluar dari Madinah menuju Makkah pada bulan haram, dengan memanfaatkan momentum bulan-bulan Dzul Kaidah, Nabi Muhammad berinisiatif untuk memberikan perlawanan terhadap Quraish dengan memasuki sentra utama Quraish di Makkah.¹⁶

Nabi Muhammad mendatangi pihak Quraish dengan pesan damai, memakai baju ihram, menggiring hewan yang sudah dikalungkan, isyarat kesungguhannya untuk mengagungkan Ka'bah, melaksanakan ibadah umrah, bertawaf mengelilingi Ka'bah.¹⁷ Sebagaimana tradisi orang Arab setiap bulan dzul Qaidah, Nabi Muhammad dan pengikutnya punya hak yang sama dengan masyarakat sekitar Arab yang mengunjungi Ka'bah pada bulan-bulan harām. Meskipun berangkat dengan kekuatan besar, tapi beliau lebih mengedepankan bermusyawarah dengan kaum Quraish kalau mereka mau mengajak Nabi Muhammad bersilatullahi.

- 2) Perlindungan hukum, sepanjang perjalanan dakwah Nabi Muhammad, beliau selalu dibayangi pengintaian dan pengkhianatan dari para paganis Quraish.¹⁸ Seringkali para rival melancarkan serang-serangan yang membabi buta, serangan yang datang tanpa diduga-duga, misalnya ketika terjadinya perang Badar, tanpa diduga kaum Quraish datang dengan kekuatan besar untuk memerangi kaum Muslimin di Madinah.

¹⁴Abu Muhammad Abdul Malik bin Hisyam al-Muafiri, *Sirah Nabawiyah Ibnu Hisyam Jilid II*, terj. Fadhli Bahri (Bekasi: Darul Falah, 2016) hlm. 283.

¹⁵*Ibid.*, hlm. 274.

¹⁶Ibnu Ishak, *Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap hidup Rasulullah Saw*, terj. Samson Rahman, cet. 8 (Jakarta: Akbar Media, 2016), hlm. 582.

¹⁷Muhammad Ali Ash-Shallabi, *Sejarah Lengkap Rasulullah Saw.*, hlm. 665.

¹⁸Abu Muhammad Abdul Malik bin Hisyam al-Muafiri, *Sirah Nabawiyah Ibnu Hisyam jilid II.*, hlm. 283.

Lelah dengan tindak diskriminatif Quraish yang setiap hari selalu menebar ancaman. Maka perlu menempuh langkah persuasif kepada kaum Quraish agar kaum Muslimin mendapatkan perlindungan hukum dan jaminan keamanan, sebagaimana layaknya masyarakat arab lainnya yang bebas beribadah di Ka'bah pada bulan-bulan haram. Nabi Muhammad juga ingin memastikan jaminan keamanan bagi pemeluk Islam yang ada di Makkah, yang masih menyembunyikan keislamannya karena takut dianiaya paganis Quraish.¹⁹

- 3) Pembagian wilayah teritorial kekuasaan dan ekspansi wilayah. Sejak Nabi Muhammad hijrah ke Madinah, wilayah dakwahnya terbatas pada kota itu saja, kalau Nabi Muhammad ingin melebarkan wilayah ke luar kota Madinah, selalu mendapat batu sandungan dari suku-suku lain, mereka enggan untuk mengikuti ajaran yang dibawa oleh Nabi Muhammad. Pada dasarnya banyak kabilah yang ingin bersekutu dengan Islam, tapi mereka memilih untuk tidak menentukan pilihan, karena khawatir akan tekanan dari paganis Quraish sebagai suku paling terhormat di jazirah Arab.²⁰ Dengan penawaran pembagian wilayah kekuasaan, maka kabilah yang ingin bergabung dengan Nabi Muhammad mendapat pengakuan dari paganis Quraish, dan tidak kemudian tertekan lagi.

Demikianlah sederet penawaran awal yang akan diajukan Nabi Muhammad kepada Quraish, tawaran ini akan dimodifikasi sesuai dengan jalannya negosiasi, karena tidak semua tawaran itu sesuai dengan tuntutan Quraish.

e. Menganalisis pihak lawan

Mengumpulkan informasi tentang pihak lain juga merupakan langkah penting dalam persiapan negosiasi. Mempelajari isu-isu, preferensi, prioritas, kepentingan, alternatif dan batasan pihak lain hampir sama pentingnya dengan menentukan semua hal tersebut untuk diri sendiri.²¹

Analisis tentang kekuatan pihak lawan, termasuk diantaranya menganalisa kekuatan pasukan pihak lawan. Meskipun pihak Quraish telah menderita kekalahan pada perang Khandaq, akan tetapi semangat mereka menaklukkan Nabi Muhammad masih terus bergelora. Pemuka Quraish mengajak pemuka-pemuka kabilah lain (bani Tsaqif, bani Ahabisy, bani Bakar) bersekutu memerangi Nabi Muhammad. Secara kuantitas Quraish dan para sekutunya memiliki anggota yang lebih banyak dibandingkan dengan pasukan Muslim, apalagi tempat itu dekat dengan pemukiman sekutu Quraish, bisa saja sewaktu-waktu pasukannya bertambah. Pada dasarnya Quraisy Makkah punya sumber daya yang mumpuni, mereka suku terpandang di masyarakat jazirah Arab, keberadaan mereka sebagai pemegang kendali Ka'bah yang diyakini seluruh masyarakat sebagai tempat suci, menempatkan mereka menjadi orang-orang yang disegani.²²

f. Mengevaluasi konteks sosial negosiasi

Melihat kondisi psikologis pemuka Quraish yang sudah mulai tertekan, terutama setelah kegagalan Urwah bin Mas'ūd memecah belah kekuatan Muslim, Urwah datang dengan menebar ancaman kekuatan Musyrik kepada pasukan Muslim. Alih-alih berhasil melakukan tindakan propagandis, justru beliau yang terkontaminasi dengan kesetiaan para sahabat kepada Nabi Muhammad. Urwah kembali ke pemuka Quraish dengan berita buruk, beliau melaporkan kesetiaan para sahabat kepada Nabi Muhammad, tidak satupun pengikut Nabi Muhammad yang mau meninggalkannya kendati dalam keadaan terancam. Lalu beliau melanjutkan bahwa tidak pernah didapatinya orang yang lebih setia kepada pemimpinnya seperti kesetiaan para sahabat kepada Nabi Muhammad.²³

Kalau Nabi Muhammad ingin menyerang sekutu Quraish, besar kemungkinan pasukan Muslim memenangkan pertarungan. Tapi Nabi Muhammad lebih memilih bersilaturrehmi

¹⁹Muhammad Ali Ash-Shallabi, *Sejarah Lengkap Rasulullah Saw...*, hlm. 668.

²⁰Mahmud Syeit al-Khaththab, *Rasulullah Saw Sang Panglima...*, hlm. 239.

²¹Tono Sardjono, *8 Langkah Sukses Negosiasi* (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009), hlm.46.

²²Ibnu Ishaq, *Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap Kehidupan Rasulullah Saw...*, hlm. 588.

²³Abu Muhammad Abdul Malik bin Hisyam al-Muafiri, *Sirah Nabawiyah Ibnu Hisyam Jilid II...*, hlm. 278.

sembari berharap diizinkan kaum Quraish memasuki Makkah.²⁴ Nabi Muhammad ingin menunjukkan bahwa Islam adalah agama penebar kedamaian, selain itu Nabi Muhammad ingin memberi rasa aman kepada umat Islam Makkah yang masih menyembunyikan keimanannya, andai saja peperangan terjadi, tidak tertutup kemungkinan pasukan Muslim memerangi umat Islam yang ada di Makkah. Akhirnya Nabi Muhammad mengutus Utsman bin Affan untuk menegaskan tujuan kedatangan mereka hanya untuk berumrah, dan bukan untuk berperang.²⁵

g. Mendefinisikan iklim negosiasi

Iklim negosiasi tergantung pada kekuatan analisa negosiator terhadap komponen-komponen negosiasinya. Ada tiga komponen utama yang perlu diperhatikan negosiator dalam menciptakan iklim negosiasi: *Pertama*, menciptakan iklim yang baik.²⁶ Iklim negosiasi yang dibangun Nabi Muhammad ketika menghadapi utusan Quraish tampak natural sebagaimana kepribadian Nabi Muhammad yang santun, ramah, mudah senyum, suka memberi perhatian. Sikap itulah yang menjadi komponen pendukung keberhasilan Nabi Muhammad menciptakan iklim negosiasi yang kondusif.

Utusan Quraish yang datang menemui Nabi Muhammad sebenarnya mengarah pada iklim negosiasi yang keras, mereka datang dengan sikap yang kasar, memprovokasi, dan memecah belah kekuatan Muslim. Akan tetapi modulasi iklim yang ditunjukkan Nabi Muhammad dengan sikapnya yang tenang, santun dalam berbicara, menghargai setiap delegasi Quraish yang menemuinya, sabar menghadapi perlakuan kasar musuh, *respect* terhadap keinginan delegator yang datang, hal itu semua memberi kesan positif pada pihak lawan. Sikap positif Nabi Muhammad itu terlihat ketika Hulais bin al-Qamah datang menemui Nabi Muhammad, beliau tahu bahwa Hulais sangat taat beragama, lalu Nabi Muhammad menyodorkan hewan-hewan kurban yang sudah dikalungkan ke hadapan Hulais, sehingga Hulais empati kepada Nabi Muhammad dan berubah pikiran.²⁷

Kedua, menentukan waktu terbaik untuk bernegosiasi. Tanpa disadari, bahwa waktu negosiasi Nabi Muhammad dengan Suhail yang bertepatan pada bulan-bulan harām (Dzul Kaidah, dzul Hijjah, Muharram, dan Rajab), menjadi sebuah momentum yang tepat untuk melakukan perjanjian damai, karena masyarakat Arab sangat menghormati bulan-bulan harām, dan mengharamkan segala bentuk tindakan buruk.²⁸

Di zaman Jahiliyah, Dzul Ka'idah merupakan waktu yang tepat untuk berdagang dan memamerkan syair-syair mereka. Mereka mengadakan pasar-pasar tertentu untuk menggelar pertunjukan pamer syair, pamer kehormatan suku dan golongan, sambil berdagang di sekitar Makkah. Selanjutnya, mereka melaksanakan ibadah haji. Keberangkatan Nabi Muhammad menuju Makkah pada dzul Ka'idah memberikan keuntungan tersendiri pada pasukan Muslim, karena dalam tradisi orang Arab pada bulan Dzul Kaidah tidak boleh ada peperangan.²⁹

Ketiga, memilih tempat terbaik untuk bernegosiasi. Perjanjian Hudaibiyah dilakukan di sebuah tempat bernama Hudaibiyah. Hudaibiyah adalah padang tandus yang terletak di sebelah utara kota Makkah, perbatasan kota suci Makkah, Hudaibiyah tidak lagi termasuk wilayah teritorial kaum Quraish Makkah, sehingga mereka tidak bisa dengan leluasa menyerang Nabi Muhammad. Hudaibiyah adalah tempat yang baik untuk melangsungkan perdamaian, petunjuk ini ditandai dengan menderumnya unta (Qashwa) tunggangan Nabi Muhammad yang berhenti setelah di lembah Hudaibiyah. Nabi Muhammad berkata;

²⁴Karen Armstrong, *Muhammad Sang Nabi; Sebuah Biografi Kritis...*, hlm. 308.

²⁵Ibnu Ishaq, *Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap Kehidupan Rasulullah Saw...*, hlm. 583.

²⁶Bill Scott, *Strategi Dan Teknik Negosiasi* (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1993), hlm. 11.

²⁷Al-Waqidi, *Kitab al-Maghazi Muhammad; Sumber Sejarah Tertua Tentang Kisah Hidup Rasulullah*, terj. Rudi G. Aswan, (Jakarta: Zaytuna, 2012), hlm. 612.

²⁸Imam Abu Muhammad Husein bin Mas'ud al-Farra al-Baghawi al-Syafi'I, *Tafsir al-Baghawi* (Beirut: Darul Kutub 'alamiyah, tt) hlm. 56.

²⁹Abdurrahman Ahmad as-Sirbuny, *12 Bulan Mulia; Amalan Sepanjang Tahun* (Jakarta: Gramedia Pustaka Media, tt) hlm. 17.

bahwa menderum bukanlah sifat Qashwa, tapi ia tertahan seperti apa yang menahan pasukan bergajah tentara Abrahah yang ingin menyerang Ka'bah.³⁰ Lembah Hudaibiyah sering dijadikan sebagai tempat persinggahan orang yang berjalan menuju Makkah. Kisah ini mengisyaratkan bahwa tidak boleh terjadi pertempuran di wilayah kota Makkah, meskipun tujuan keberangkatan itu untuk kebenaran.³¹

2. Diskusi dan gaya komunikasi dalam perjanjian Hudaibiyah

Diskusi menandakan dimulainya proses negosiasi. Setelah tuntutan awal diungkapkan, masing-masing pihak harus menentukan hal-hal yang mereka inginkan dan hal-hal yang dapat mereka berikan sebagai konsesi. Pada tahap ini masing-masing pihak perlu melakukan perundingan dalam wilayah ZOPA (*zona of possible agreement*) yang tersedia.³² Untuk menentukan ketersediaan alternatif-alternatif pada tuntutan awal, Nabi Muhammad dan Quraish membuka ruang untuk berdiskusi.

Gaya komunikasi negosiator perjanjian Hudaibiyah, Gaya komunikasi yang dibangun Nabi Muhammad adalah pola komunikasi yang humanis, santun, dan tegas dalam penyampaian. Komunikasi agresif yang dilontarkan Urwah bin Mas'ud dan Suhail bin Amr ditanggapi Muhammad dengan gaya komunikasi yang pasif dan tegas. Nabi Muhammad tidak terburu-buru dalam mengajukan penawarannya. Nabi Muhammad menunggu informasi yang datang dari paganis Quraish, lalu kemudian beliau menjawabnya dengan cermat dan tegas. Misalnya ketika Urwah bin Mas'ud menebar *teror* ancaman kekuatan militer Quraish, Nabi Muhammad menanggapi dengan pernyataan singkat dan tegas "kami datang untuk misi perdamaian".³³

3. Pemberian Konsesi dalam Perjanjian Hudaibiyah

Negosiasi antara Nabi Muhammad tengah berlangsung, tawaran demi tawaran sudah diutarakan masing-masing pihak. Nabi Muhammad mengambil inisiatif untuk mendiskripsikan naskah perjanjian itu. Secara prementatif, posisi Nabi Muhammad dalam bernegosiasi dengan Suhail bin Amr atas nama pihak Quraish benar-benar dalam posisi di bawah. Nabi Muhammad begitu mudah ditekan seolah-olah sebagai pihak yang kalah. Dan kekalahannya makin jelas kalau dikaitkan dengan beberapa poin yang dicapai dalam perundingan atau perjanjian tersebut, terlihat dalam kesepakatan yang dicapai adalah tuntutan maksimal pihak Quraish. Dalam dunia negosiasi, tuntutan maksimal hal yang wajar dan memang idealnya demikian. Di sinilah keunikan Nabi Muhammad dalam melakukan perundingan dengan pihak Quraish yang tidak banyak menuntut. Nabi Muhammad menonjolkan sikap menyetujui tuntutan lawan. Di samping keunikan itu, justru disinilah kepragmatisan Nabi Muhammad dalam melakukan negosiasi.³⁴

Pada penulisan naskah perjanjian, Suhail membantah permintaan Nabi Muhammad yang menyuruh Ali bin Abi Thalib menuliskan *bismillāhi ar-rahmāni ar-rahim* sebagai kalimat pembuka, Nabi Muhammad menyetujui alternatif yang ditawarkan Suhail bin Amr dengan kata *bismika allāhumma*.³⁵ Dalam pandangan Nabi Muhammad tidak ada hal yang substansial yang tereduksi dalam perubahan redaksi bahasa kalimat pembuka itu, karena pada prinsipnya Nabi Muhammad ingin mengagungkan Allah dan mengharap kesaksian Allah. Naskah perjanjian itu tetap diawali dengan nama Allah, itu artinya perjanjian tersebut menunjukkan keutamaan Nabi Muhammad dan kaum Muslim. Kemudian ketika Nabi Muhammad mengatakan inilah perjanjian Nabi Muhammad dengan Suhail bin Amr, Suhail bin Amr tidak sepekat dengan kata-kata itu, menurut beliau kalau kami mengakui engkau Nabi Muhammad tentu kami tidak akan menentangmu. Nabi Muhammad menyetujui, yang terpenting dalam naskah itu adalah

³⁰Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad Saw* (Jakarta: Gema Insani, 2004), hlm. 351.

³¹Sami bin Abdullah al-Maghluts, *Atlas Perjalanan Hidup Nabi Muhammad*, terj. Kurniasari, dkk (Jakarta: Almahera, 2009) hlm. 303.

³²Hariwijaya, *Strategi Lobi dan Negosiasi* (Jakarta: ORYZA, 2010), hlm. 45.

³³Ibnu Ishaq, *Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap Perjalanan Hidup Rasulullah Saw...*, hlm. 585.

³⁴Agus Wahid, *Perjanjian Hudaibiyah: Telaah Diplomasi Muhammad Saw...*, hlm. 58.

³⁵Ibnu Ishaq, *Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap Kehidupan Rasulullah Saw...*, hlm. 589.

pengakuan Kaum Quraish atas kepemimpinan Muhammad sebagai pemimpin Islam dan Negara Madinah.³⁶

Nabi Muhammad bersedia memberi *reward* berupa kemenangan sementara kepada Quraish Makkah. Nabi Muhammad sudah menyatakan akan memberi jaminan keamanan kepada Quraish, kalau saja mereka tidak menghalangi pergerakan Nabi Muhammad memasuki Makkah. Dan pihak Quraish beranggapan bahwa klausul-klausul perjanjian yang mereka tawarkan lalu disepakati Nabi Muhammad sebagai kado kemenangan Quraish. Mereka beranggapan bahwa terhalangnya Nabi Muhammad melaksanakan Umrah tahun itu, bagian dari kemenangan kaum Quraish.³⁷

4. Penutup dan kesepakatan perjanjian Hudaibiyah

Teori akomodasi menjelaskan bagaimana dan mengapa seseorang menyesuaikan perilaku komunikasi dengan perilaku komunikasi orang lain.³⁸ Dalam pengambilan keputusan yang dipraktikkan Nabi Muhammad, setidaknya ada tiga konsep penting yang menjadi kerangka dasarnya:

- a. Langkah-langkah alternatif bila negosiasi tidak mencapai kesepakatan. Pada proses perjanjian Hudaibiyah, Nabi Muhammad harus merelakan beberapa penwaran awalnya dengan memberi konsesi pada Quraish Makkah, misalnya; pada saat Nabi Muhammad menawarkan untuk memasuki Makkah pada tahun itu. Poin yang lain Nabi Muhammad menawarkan bagi penduduk Makkah agar diberi kewenangan bergabung dengan penduduk Madinah, Nabi Muhammad harus memberikan konsesi bahwa setiap penduduk Makkah yang bergabung dengan Muhammad harus dikembalikan kepada walinya, sebaliknya bagi penduduk Makkah yang ingin bergabung dengan penduduk Makkah tidak perlu dikembalikan.³⁹
- b. Nilai tawaran terendah yang dapat diterima sebagai sebuah kesepakatan dalam negosiasi. Dalam hal negosiasi perjanjian Hudaibiyah, ada nilai tawaran terendah yang diterima oleh Nabi Muhammad menerima tawaran Suhail bin Amr yang meminta Nabi Muhammad agar kembali ke Madinah dan tidak memasuki Makkah untuk tahun itu.
- c. Suatu zona atau area yang memungkinkan terjadinya kesepakatan dalam proses negosiasi. Hudaibiyah merupakan salah satu bagian yang strategis dalam perundingan perjanjian Hudaibiyah, sebuah lembah yang tidak terlalu jauh dari gerbang Kota Makkah dan sudah tidak termasuk lagi dalam teritorial kekuasaan masyarakat Makkah, sehingga memberi kebebasan pada semua pihak yang singgah di tempat tersebut.⁴⁰

Bagian penutup dari negosiasi adalah terciptanya kesepakatan yang menguntungkan dua pihak yang berunding. Situasi yang alot sering terjadi dalam proses negosiasi, bila penawaran awal yang diajukan masing-masing pihak kontras dengan kepentingan lawan, maka dimungkinkan negosiasi akan berlangsung lama. Setelah ada sinkronisasi penawaran masing-masing pihak, pemberian konsesi terhadap pihak lawan, barulah terjalin suatu kesepakatan yang tertulis dalam naskah perjanjian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Nabi Muhammad merupakan salah satu negosiator handal dalam sejarah peradaban dunia. Berdasarkan hasil pembahasan penulis menggarisbawahi bahwa peristiwa perjanjian Hudaibiyah merupakan salah satu prestasi Nabi Muhammad dalam bernegosiasi sekalipun ditinjau dari perspektif negosiasi modern. Kepiawaian Nabi Muhammad bernegosiasi terlihat dari kemampuannya menganalisis setiap tahapan negosiasi. kemampuannya mengumpulkan informasi, menganalisis pihak lawan, dan mendefinisikan kepentingan pihak lawan, kemudian

³⁶Syaikh Shafiyurrahman al-Mubarakfuri, *Sejarah Emas dan Atlas Perjalanan Nabi Muhammad* terj. Muhammad Misbah (Surakarta: Ziyad Visi Media, 2012), hlm. 540

³⁷Nizar Abazhah, *Sahabat Muhammad; Kisah Cinta dan Pergulatan Imam Generasi Muslim Awal* terj. Taufik Damas (Jakarta: Zaman, 2014), hlm. 154-155.

³⁸Morissan, *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa* (), hlm. 211.

³⁹Agus Wahid, *Perjanjian Hudaibiyah; Telaah diplomasi Muhammad Saw...*, hlm. 70.

⁴⁰Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad Saw...*, hlm. 344.

ketepatan waktu yang dipilih untuk melakukan negosiasi pada bulan-bulan haram, sehingga mendukung pembentukan iklim negosiasi yang kondusif. Di samping itu keberhasilan Nabi Muhammad dalam peristiwa ini juga terlihat dari kemampuannya memberi konsesi terhadap tawaran-tawaran Suhail bin Amr tanpa harus merugikan kepentingan umat Islam.

Kapasitas diri yang dimiliki para negosiator Perjanjian Hudaibiyah, meliputi; stakeholder (tokoh atau orang terdandang di kabilahnya), familiar (populer dan mudah bergaul), kompetitif (mampu bersaing), berani mengambil resiko, sikap sopan, rendah hati, sabar. Karakter tersebut melekat pada diri setiap negosiator dalam Perjanjian Hudaibiyah, karakter itulah yang membuat mereka dipercaya oleh kaumnya sebagai utusan yang akan menyampaikan gabungan penawaran yang sudah dirumuskan oleh setiap kelompok.

Perjanjian Hudaibiyah merupakan salah satu peristiwa negosiasi yang sukses dalam sejarah umat Islam. Model negosiasi yang mengedepankan prinsip akomodatif dengan mengakomodir permintaan lawan sampai batas terendah, negosiasi yang mengedepankan prinsip perdamaian, memenangkan setiap kepentingannya tanpa merugikan pihak lawan. Model negosiasi ini masih efektif digunakan sebagai role model negosiasi saat ini. Misalnya dalam penyelesaian konflik antara OPM dengan TNI-POLRI yang terjadi di Papua, dengan menggunakan strategi akomodasi negosiasi, agar keputusan yang dihasilkan menguntungkan kedua belah pihak. Kalau pemerintah RI melakukan tindakan agresif dengan mengirim bala tentara untuk memerangi kelompok kriminal bersenjata itu, justru akan membangkitkan semangat pemberontakan mereka, kemudian melakukan serangan balik sehingga konflik tidak akan selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Abazhah, Nizar, Sahabat Muhammad; Kisah Cinta dan Pergulatan Imam Generasi Muslim Awal terj. Taufik Damas, Jakarta: Zaman, 2014.
- Abdurrahman, Dudung, Metodologi Penelitian Sejarah Islam, Yogyakarta: Ombak, 2011.
- Al-Isma'il, Tahia, Tarikh Muhammad Saw; Teladan Perilaku Ummat, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996.
- al-Maghluts, Sami bin Abdullah, Atlas Perjalanan Hidup Nabi Muhammad, terj. Kurniasari, dkk, Jakarta: Almahera, 2009.
- al-Muafiri, Abu Muhammad Abdul Malik bin Hisyam, Sirah Nabawiyah Ibnu Hisyam Jilid II, terj. Fadhli Bahri, Bekasi: Darul Falah, 2016.
- al-Mubarakfuri, Syaikh Shafiyurrahman, Sejarah Emas dan Atlas Perjalanan Nabi Muhammad terj. Muhammad Misba, Surakarta: Ziyad Visi Media, 2012.
- al-Mubarakfuri, Syaikh Shafiyurrahman, Sirah Nabawiyah, terj. Kathur Suhardi, Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2014.
- al-Syafi'i, Imam Abu Muhammad Husein bin Mas'ud al-Farra al- Baghawi, Tafsir al-Baghawi, Beirut: Darul Kutub 'alamiyah, tt.
- Al-Waqidi, Kitab al-Maghazi Muhammad; Sumber Sejarah Tertua Tentang Kisah Hidup Rasulullah, terj. Rudi G. Aswan, Jakarta: Zaytuna, 2012.
- Amstrong, Karen, Muhammad Saw sang Nabi; Sebuah Biografi Kritis, Surabaya: Risalah Gusti, 2001.
- aş-Şallabi, Muhammad Ali, Sejarah Lengkap Rasulullah Saw: Fikih Dan Studi Analisa Komprehensif, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2012.
- as-Sirbuny, Abdurrahman Ahmad, 12 Bulan Mulia; Amalan Sepanjang Tahun Jakarta: Gramedia Pustaka Media, tt.
- Cangara, Hafied, Perencanaan dan Strategi Komunikasi cet ke-3, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2107.
- Chalil, Moenawar, Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad Saw, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Hariwijaya, Strategi Lobi dan Negosiasi, Jakarta: ORYZA, 2010.
- Ishak, Ibnu, Sirah Nabawiyah: Sejarah Lengkap hidup Rasulullah Saw, terj. Rahman, Samson, cet, 8, Jakarta: Akbar Media, 2016.
- Khan, Maulana Wahiduddin, Muhammad Saw Nabi Untuk Semua, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005.
- Khaṭṭab, Mahmud Syeit, Rasulullah Saw Sang Panglima, Cemani: Pustaka Al-'Alaqa, 2005.

- Lomas, Brian, *Kiat Sukses Bernegosiasi*, Jakarta: PT Ina Publikatama, 2008.
- N. Purnomolastu dkk, *Negosiasi Berkarakter Lintas Budaya*, Bandung: Karya putra Darwati, 2012.
- Prastowo, Andi, *Memahami Metode-metode Penelitian*, Yogyakarta: ar-Ruz, 2014.
- Qardhawi, Yusuf, *Fiqih Jihad; Sebuah Karya Monumental Terlengkap Tentang Jihad Menurut Al-Qur'an Dan Hadith*, terj. Irfan Maulana Hakim, dkk, Bandung: Mizan, 2010.
- Sardjono, Tono, *8 Langkah Sukses Negosiasi*, Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009.
- Scott, Bill, *Strategi Dan Teknik Negosiasi*, Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1993.
- Wahid, Agus, *Perjanjian Hudaibiyah: Telaah Diplomasi Muhammad Saw*. Yogyakarta: Grafikatama Jaya, 1991.