

PELATIHAN NEGOSIASI DAN MELOBI BAGI ANGGOTA UMKM UNTUK MENUNJANG KEBERHASILAN USAHA

¹Maman Suherman, ²Neni Yulianita, ³Yenni Yuniati, dan ⁴Nurrahmawati

^{1,2,3,4}Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung. Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116
e-mail: ¹mansu_31@yahoo.co.id, ²yulianita.neni@gmail.com, ³yennyibs@yahoo.co.id, ⁴nurrahmawati10@gmail.com

Abstrak. Dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan kemampuan, kecakapan, dan keterampilan untuk memperlancar, mengefektifkan dan mengefisienkan pelaksanaan suatu negosiasi dan melobi, maka pada kesempatan ini kami tim pengabdian pada masyarakat menawarkan suatu program kegiatan penyuluhan dan pelatihan tentang Keterampilan Negosiasi dan Melobi bagi Para Anggota UMKM untuk Menunjang Keberhasilan Usaha, dengan tujuan agar dapat memberi kontribusi bagi para anggota UMKM khususnya dalam upaya pengelolaan keterampilan bernegosiasi dan melobi secara efektif, baik di lingkungan organisasi besar maupun kecil sehingga dapat mencapai tujuan yang diharapkan, khususnya bagi keberhasilan usaha.

Pelatihan dilaksanakan selama 3 hari menggunakan metode ceramah, diskusi, case study, games, dan brain storming, diikuti 25 orang. Namun pada hari kedua dan ketiga jumlah tersebut berkurang menjadi 23 orang. Oleh sebab itu evaluasi dan analisis dilakukan terhadap 23 data peserta.

Mendasarkan pada hasil evaluasi yang dilakukan dengan menggunakan pre dan post test disimpulkan bahwa ada peningkatan pengetahuan peserta tentang materi pelatihan, meskipun tidak tinggi. Dari sisi lain, tanggapan peserta atas kegiatan ini positif hal ini tampak dari skor penilaian mereka pada aspek materi, instruktur, sarana dan prasarana pelatihan.

Kata kunci: Negosiasi, Lobi, dan UMKM

1. Pendahuluan

Jika suatu perusahaan menginginkan untuk dapat menghasilkan keuntungan berupa finansial yang lebih besar, maka salah satu hal yang kerap dilakukan dalam dunia bisnis adalah mekanisme kerja negosiasi dan melobi. Konsekuensinya, setiap orang yang terlibat bisnis harus dapat bernegosiasi dan melobi setiap saat. Dalam kondisi seperti ini, tentu saja kemampuan bernegosiasi dan melobi akan sangat memengaruhi karir seseorang, karena kemampuan bernegosiasi dan melobi dapat menghasilkan keuntungan tidak saja bagi perusahaan, tapi juga bagi negosiator itu sendiri. Mengapa negosiator yang terampil diberi imbalan yang tinggi? Karena sangat sedikit orang yang mampu bernegosiasi dan melobi dengan baik. Oleh sebab itu menjadi negosiator yang *piaway* bukan pekerjaan mudah. Akan tetapi, sebagai orang yang bisa bernegosiasi samara tentunya dapat dilakukan oleh banyak orang yang berprofesi sebagai pengusaha, pengacara, bahkan pengelola Usaha Mennengah Kecil dan Mikro (UMKM).

Secara alamiah setiap orang ingin bekerja dengan lebih baik. Dalam konteks negosiasi dan melobi salah satu faktor yang dapat menunjang keberhasilan dalam bekerja adalah dengan cara menyiapkan beberapa gagasan mengenai negosiasi dan melobi. Untuk keperluan negosiasi dan melobi ini, mungkin setiap orang tersebut bertanya-tanya apa