

BAB V

PENUTUP

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai “Proses negosiasi PT Persib Bandung Bermartabat (PBB) dengan pihak sponsor utama”, maka penulis dapat menarik kesimpulan yang merupakan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan dalam identifikasi masalah yang diajukan pada BAB I, yakni sebagai berikut :

5.1 Kesimpulan

1. Proses negosiasi PT Persib Bandung Bermartabat melalui strategi yang sudah dirancang sedemikian rupa berjalan dengan sukses untuk menggapai kepercayaan sponsor sepenuhnya. Strategi pertama PT Persib Bandung Bermartabat dalam mendapatkan sponsor yaitu dalam strategi ini manajemen Persib Bandung melakukan penawaran proposal kerjasama dengan calon sponsor, penawaran yang dapat menarik minat sponsor adalah berhak atas jasa pemain Persib apabila dibutuhkan untuk promosi dan model iklan produk dari perusahaan tersebut. Sebelumnya, dengan memiliki prestasi yang gemilang dan mempunyai pendukung terbanyak yang seringkali disebut dengan bobotoh yang royal kepada klub Persib membuat daya tarik perusahaan untuk mempercayai bergabung di sponsor PT Persib Bandung Bermartabat ini. Strategi yang kedua adalah terus menjaga hubungan baik dengan sponsor agar kepercayaan mereka tidak luntur dan menjaga hubungan baik dengan suporter bobotoh Persib yang

fanatik agar suporter tetap loyal terhadap klub Persib Bandung, dengan demikian sponsor terdorong untuk menjalin kerjasama dengan PT Persib Bandung Bermartabat karena suporter yang loyal terhadap klub dapat menjadi target pasar dari sponsor.

2. Proses tahap-tahap negosiasi yang dilakukan PT Persib Bandung Bermartabat berjalan sesuai tahap-tahap negosiasi yang ada. Dalam pelaksanaan tahap-tahap negosiasi tersebut PT Persib Bandung Bermartabat dapat memiliki kerangka kerja, yang bertujuan untuk memperoleh Kepercayaan Sponsor dalam upaya memperoleh kerjasama. Penggunaan tahap-tahap negosiasi tersebut dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak, tahap-tahap negosiasi yang dilakukan oleh PT Persib Bandung Bermartabat di antaranya adalah :

- A. Tahap Eksplorasi adalah tahap awal yang dilakukan PT Persib Bandung Bermartabat terhadap PT Nissan Motor Indonesia (Datsun) sebagai sponsor utama. Dalam tahap eksplorasi ini pertama-tama dengan cara mencoba memahami apa yang diinginkan oleh pihak sponsor, dan lalu melakukan suatu evaluasi terhadap hasil dari eksplorasi tersebut untuk menuju pada tahap selanjutnya yaitu penawaran.

- B. Tahap Penawaran adalah tahap kedua yang diberikan oleh PT Persib Bandung Bermartabat kepada pihak sponsor dilakukan secara tertulis dengan jelas karena dengan cara tertulis akan mendapatkan suatu ketegasan, dan dalam menggunakan

penawaran tertulis akan tampak lebih dapat dipercaya. Penawaran yang dilakukan PT Persib Bandung Bermartabat kepada pihak sponsor bukan suatu penawaran yang mati, atau dapat dikatakan sebagai penawaran yang tidak bisa diturunkan kembali, karena dapat dihubungkan dengan keadaan tertentu atau bersifat kondisional.

C. Tahap Tawar-menawar adalah tahap ketiga yang di mana proses tawar-menawar yang dilakukan antara PT Persib Bandung Bermartabat menggunakan suatu kerangka kerja, hal ini digunakan agar dalam proses tawar-menawar yang dilakukan akan lebih terarah sesuai dengan tujuan yang dicapai tanpa merugikan kedua belah pihak.

D. Tahap Penyelesaian adalah tahap keempat yang dimana pihak sponsor sudah memenuhi persyaratan yang sudah ditentukan. Dalam penyelesaian terdapat suatu kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu PT Persib Bandung Bermartabat dengan pihak sponsor untuk dapat memberikan penawaran tersebut seperti yang telah diutarakan pada tahap tawar-menawar mengenai kerjasama yang berlangsung yang ditawarkan dengan keuntungan kedua belah pihak.

E. Tahap Pengesahan adalah tahap terakhir dalam melakukan pengesahan PT Persib Bandung Bermartabat melakukan secara tertulis yang berbentuk perjanjian yang akan disepakati dan dikaji

oleh kedua belah pihak dengan duduk bersama pada hari yang telah disepakati dan didampingi oleh internak setiap perusahaan. Mengenai pengesahan yang dilakukan antara PT Persib Bandung Bermartabat dengan sponsor dilakukan secara tertulis melalui kontrak yang dilandasi oleh hukum melalui notaris.

3. Hasil kesepakatan yang dicapai PT Persib Bandung Bermartabat dengan PT Nissan Motor Indonesia (Datsun) dinilai telah menguntungkan kedua belah pihak (*win-win negotiator*). Hasil akhir dari kesepakatan ditanda dengan ditandatanganinya surat perjanjian (MOU) yang dilakukan di kantor PT Nissan Motor Indonesia (Datsun).

5.2 Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran, dengan harapan saran yang penulis berikan dapat menjadi bahan perbaikan maupun kemajuan bagi PT Persib Bandung Bermartabat dalam melakukan kegiatan proses negosiasi terhadap kepercayaan sponsor maupun mempermudah memperoleh sponsor. Maka saran yang dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Proses negosiasi dalam strategi yang dijalankan oleh manajemen PT Persib Bandung Bermartabat masih ada sedikit kekurangan walaupun sejauh ini sudah berhasil mendapatkan sponsor yang banyak bagi manajemen dan klub Persib Bandung tetapi yang menjadi saran dari

penulis adalah konsep proposal yang ditawarkan manajemen kepada sponsor harus lebih menarik lagi agar nilai kontrak yang didapatkan Persib dapat terus bertambah dan loyal.

2. Ditambah lagi tali persaudaraan antara sponsor terutama kepada PT Nissan Motor Indonesia (Datsun) yang sebagai sponsor utama PT Persib Bandung Bermartabat agar kerjasamanya selalu diperpanjang lagi dan lanjut ke tahun-tahun yang akan datang. Berikan kerjasama yang menguntungkan agar baik manajemen atau juga sponsor merasa saling nyaman dan puas akan kerjasama yang dijalin, tidak akan merasa menyesal.
3. Tingkatkan lagi prestasi dan opini positif bagi PT Persib Bandung Bermartabat untuk mempermudah dalam menambah sponsor yang besar, yang loyal dan menambah pundi-pundi yang didapatkan. Untuk memajukan perkembangan manajemen dan klub Persib Bandung.