

ABSTRAK

PT. Jalawave Cakrawala merupakan salah satu perusahaan IT yang bergerak di bidang Penyedia Layanan Jasa Akses Internet (ISP), dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama, PT. Jalawave berusaha untuk meningkatkan pelayanannya. PT. Jalawave melakukan kerjasama dengan PT. Telkom dalam rangka memenuhi kebutuhan klien akan pengaksesan data.

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode deskriptif melalui data kualitatif. Sedangkan teori yang digunakan untuk mendasari penelitian ini adalah konsep tahap negosiasi dari *Bill Scott*.

Penulis ingin mengetahui apakah tahap negosiasi yang dilakukan oleh PT. Jalawave telah sesuai dengan konsep dari teori *Bill Scott*. Karena kerjasama PT. Jalawave dan PT. Telkom bisa berjalan dengan baik hingga saat ini. Tahap negosiasi *Bill Scott* merupakan teori yang sesuai dalam melaksanakan sebuah negosiasi, Tahap Eksplorasi merupakan proses pengenalan, Tahap Penawaran, merupakan tahap dimana perusahaan yang bersangkutan memberikan penawaran, Tahap Tawar Menawar, dimana perusahaan yang dituju memberikan argument terhadap penawaran yang diberikan, Tahap Penyelesaian, merupakan tahap dimana kedua belah pihak saling mengerti dan menyepakati kerjasama, Terakhir Tahap Pengesahan, berisi penandatanganan MOU.