

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, pada bab V ini penulis dapat menarik kesimpulan dan penulis memberikan sedikit saran kepada PT. JalaWave dari penelitian yang berjudul “Kegiatan Negosiasi dalam Menjalin Kerjasama dengan Pihak Eksternal (Studi Deskriptif Mengenai Tahap Negosiasi PT. JalaWave Cakrawala dalam Melakukan Kerjasama Dengan PT. Telkom)”

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan Proses Negosiasi PT. JalaWave dengan PT. Telkom Indonesia dalam kerjasama memperluas jaringan internet dari PT. JalaWave :

1. Pada tahap Eksplorasi, Pihak PT. JalaWave tidak pernah bersikap keras ketika mengemukakan tuntutan kepada pihak klien begitu pula sebaliknya, pihak klien juga tidak bersikap keras ketika bernegosiasi. Karena masing-masing pihak mengetahui bahwa dengan bersikap keras itu akan berdampak tidak baik dalam suatu negosiasi, Dalam tahap ini terdapat jenis-jenis kegiatan yang dilakukan oleh pihak PT. Telkom di antaranya adalah bahwa pada tahap ini masing-masing pihak akan saling berusaha untuk memahami tuntutan dari pihak yang lain, kedua belah pihak merasakan bersama perjanjian macam apa

yang mungkin akan dilakukan, setelah itu bentuk persetujuan yang prospektif mulai terlihat lebih jelas, maka mulai timbul pengertian tentang permasalahan yang perlu diselesaikan selama proses tawar-menawar. Setelah itu masing-masing pihak telah menemukan titik temu dari berbagai tuntutan yang ada, maka persetujuan yang prospektif diwujudkan langsung kedalam surat berisi kontrak kerjasama.

2. Tahap Penawaran, Pihak PT. JalaWave dalam tahap ini selalu memberikan penawaran terlebih dahulu kepada pihak kliennya dalam hal ini PT. Telkom Indonesia, karena PT. JalaWave yang mempunyai project, tentunya PT. JalaWave yang lebih dulu menawarkan pada umumnya. PT. JalaWave memberikan penawaran dengan menjelaskan kerjasama yang akan dibuat di kemudian hari. Dalam tahap penawaran ini pihak PT. JalaWave akan beradu argument untuk menyesuaikan harga dengan kapasitas anggaran yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan begitu kerjasama pun dapat dengan mudah diwujudkan di antara keduanya.
3. Pada tahap tawar-menawar. Dalam tahap ini untuk meminimalkan terjadinya perselisihan pihak PT. Jalawave mengambil langkah-langkah seperti mempertahankan kelancaran, mencari jalan keluar yang mudah, dan memberikan waktu untuk beristirahat sejenak. Kemudian PT. JalaWave berusaha untuk fleksibel dalam menentukan

harga penawaran, yang dimaksudkan agar klien tertarik sehingga akhirnya persetujuan pun dapat tercapai.

4. Tahap penyelesaian. Pada tahap ini kedua belah pihak mulai sadar bahwa penyelesaian sudah dekat. Pihak PT. JalaWave akan fleksibel dalam menentukan harga, akan tetapi tentunya harga tersebut harus sesuai dengan anggaran. Hasil akhir yang dicapai dari negosiasi yang dilakukan oleh kedua belah pihak adalah bentuk kerjasama yang saling menguntungkan terjalin, dan tentunya hal ini mampu untuk memuaskan pihak pengguna atau user dari PT. Jalawave di kemudian hari.
5. Tahap pengesahan. Dengan disetujuinya satu kesepakatan, maka kedua belah pihak telah menyadari akan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Serta masing-masing pihak juga dituntut untuk mematuhi semua ketentuan-ketentuan yang telah disepakati. Dalam tahap pengesahan ini kesepakatan dituangkan dalam kontrak kerjasama yang berbentuk MOU (*Memorandum of Understanding*).

5.2 Saran

Secara keseluruhan tahap-tahap negosiasi yang dilakukan oleh pihak PT. JalaWave sudah cukup baik. Namun penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan pada negosiasi selanjutnya.

1. Pada tahap eksplorasi, hendaknya pihak JalaWave lebih mengenali pihak lawan sebelum melakukan penawaran. Karena penulis tidak

begitu banyak mendengar tentang perusahaan lawan dalam proses wawancara.

2. Pihak JalaWave dalam penawaran, sebaiknya memberikan beberapa opsi, sehingga memudahkan pihak lawan dalam memilih dan menentukan bentuk kerjasama yang akan dilakukan. Karena yang penulis amati, pihak Jalawave hanya memberikan satu jenis penawaran kerjasama saja.
3. Dalam tahap tawar menawar PT. Jalawave hendaknya menyampaikan tujuan dan arti penting negosiasi serta memberikan penawaran yang realistis, karena penawaran yang tidak realistis hanya akan mengulur waktu kesepakatan.
4. Pada tahap penyelesaian PT. Jalawave hendaknya menyediakan alternatif pilihan, agar ketika ada hal yang tidak sesuai dengan rencana, maka akan dapat ditangani dengan mulus, sehingga tahap penyelesaian dapat diselesaikan.
5. Dalam tahap pengesahan, hendaknya kedua belah pihak memeriksa rincian akhir dari kesepakatan yang akan dijalani, agar tidak ada kesalahan setelah persetujuan kontrak kerja nantinya.

Sebagai perusahaan nasional yang bergerak di bidang jasa provider dan pelayanan jasa internet, PT. JalaWave telah mampu mewujudkan kerjasama yang baik dengan pihak kliennya. Oleh karena itu penulis berharap bahwa setiap kali pihak PT. JalaWave melakukan negosiasi dengan pihak kliennya, pihak PT. JalaWave akan selalu

mempertahankan bentuk kerjasama yang saling menguntungkan dan memuaskan pihak klien, fleksibel, serta pihak PT. JalaWave akan selalu menjaga kepercayaan para user-nya. Hal tersebut haruslah selalu dipertahankan, dan harus semakin ditingkatkan meskipun PT. JalaWave telah menjadi perusahaan besar yang sukses. Karena hal tersebut menjadi nilai yang lebih bagi pihak PT. JalaWave dimata para kliennya.

