

ABSTRAK

CV. Dudi Jaya Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kontraktor, supplier dan perdagangan umum. Perusahaan ini selalu melakukan kegiatan negosiasi untuk mendapatkan suatu proyek. Penulis merumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana Negosiasi antara CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII Dalam Memperoleh Tender Pupuk”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Tahap-tahap negosiasi yang digunakan oleh negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dan untuk mengetahui gambit awal, tengah, akhir yang dipakai dalam memperoleh tender pupuk dan juga hambatan yang dialami negosiator. Metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif. Key informant dalam penelitian ini adalah direktur CV. Dudi Jaya Abadi dan staff kadiv proyek. Kesimpulan yang diperoleh, Berdasarkan dari hasil penelitian negosiasi mengenai tender pupuk melalui tahap eksplorasi, penawaran, tawar-menawar, penyelesaian, pengesahan. Pada gambit yang dipakai gambit babak awal mengenai meminta lebih dari yang diharapkan dan jangan katakana ‘ya’ pada tawaran pertama dan yang terakhir hindari negosiasi yang konfrontatif. Gambit babak tengah jangan memberi tawaran splitting difference. Dan gambit babak akhir positioning for easy acceptance. Hal itu dilakukan oleh negosiator cv dudi jaya dengan baik sehingga timbul lah kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yang menemukan keuntungan bersama. Dalam hambatan yang dialami negosiator ketika ketidaktepatan bahasa dari pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII yang membinggukan pihak cv. Dudi jaya. Hal ini menjadi komunikasi yang kurang efektif. Dan selain itu hambatan ketika pencairan yang terlalu lama menunggu pihak CV. Dudi jaya, pencairan yang tidak sesuai waktunya.