

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan komunikasi merupakan suatu kebutuhan bagi makhluk sosial. komunikasi adalah suatu interaksi antara dua makhluk hidup atau lebih, Begitu juga dalam hal bernegosiasi dibutuhkan komunikasi yang baik agar bisa mendapatkan suatu timbal balik yang baik yang diinginkan oleh para masing – masing perusahaan. Pada dasarnya setiap individu merupakan makhluk sosial yang selalu berinteraksi dan berkomunikasi dengan individu-individu lainnya. Pada umumnya berkomunikasi itu untuk menyatakan dan mendukung identitas diri dan untuk membangun interaksi sosial, dengan orang-orang yang berada di sekitar makhluk hidup serta untuk mempengaruhi orang lain untuk berpikir, merasa, atau bertindak seperti yang kita harapkan.

Pada zaman sekarang ini terdapat persaingan perusahaan – perusahaan di Indonesia yang begitu pesat dan berkembang, khususnya dalam hal perdagangan. Masing – masing perusahaan berlomba – lomba memberikan pupuk yang berkualitas bagus dan harga yang baik sesuai barang yang dimiliki masing – masing perusahaan. Dalam persaingan ini di antara perusahaan ada persaingan secara sehat ada juga yang melibatkan sesuatu yang tidak sehat. Di samping itu juga perusahaan yang memenangkan tender pupuk ini harus siap dan kuat akan modal pupuk yang dibutuhkan banyak modal tentunya karena PT. Perkebunan

Nusantara VIII ini membutuhkan pupuk yang tidak sedikit. Ia butuh sekian banyak pupuk untuk Perkebunan teh yang akan di produksi oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII dan tentunya membutuhkan pupuk yang bagus agar membuat pucuk daun teh produksinya bagus dan laku dipasaran.

Negosiasi sebagai salah satu cara dalam menyelesaikan konflik, terjadi dalam berbagai dimensi kehidupan masyarakat sehari-hari, dan lebih khususnya di dalam dimensi jual beli. Negosiasi suatu proses pertukaran untuk mengatasikonflik dan mencapai kesepakatan yang memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Keberhasilan dan kegagalan negosiasi umumnya didasarkan pada persiapan (Petraeus, 2013 :75 dalam buku Syafaruddin Resolusi Konflik dan Negosiasi Bisnis)

Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara VIII membuka kerjasama dengan cara tender. Ada 3 perusahaan yang mengikuti tender ini salah satunya perusahaan CV. Dudi Jaya Abadi. Tender ini dilakukan oleh masing – masing negosiator dari 3 perusahaan yang berbeda. Tender ini untuk mensuplai pupuk di kebun. Tender dilaksanakan melalui suatu sistim pelelangan bagi para pengusaha yang telah memenuhi syarat–syarat. Dua hari sebelum tender dilaksanakan masing – masing perusahaan harus menghadiri kegiatan Aanwijzing. Aanwijzing ini untuk penjelasan rinci mengenai tender dan syarat-syarat pengikut tender.

Proses tender adalah proses yang penuh persaingan sehingga amatlah penting bagi para negosiator untuk meyiapkan penawaran yang kompetitif di saat

tender dilaksanakan. CV. Dudi Jaya Abadi saat kegiatan negosiasi harus memakai tahapan negosiasi dengan baik, sehingga keinginan antar satu sama lain dapat terpenuhi dengan baik. Selain itu, untuk menembus kerjasama tersebut atau memenangkan tender tersebut, CV. Dudi Jaya Abadi bersaing dengan perusahaan lainnya yang bergerak di bidang yang sama. Yang tentunya bukan hal yang mudah, sehingga negosiator CV. Dudi Jaya Abadi memberikan keahlian atau power yang menguatkan ketika bernegosiasi yang harus dikuasai. Selain itu tutur kata yang baik dalam berkomunikasi untuk mencapai komunikasi yang efektif. Komunikasi yang efektif agar tercapai suatu kesepakatan antara kedua belah pihak.

Dalam proses tawar – menawar mengenai tender pupuk antara perusahaan banyak dilakukan, dikarenakan dalam proses tawar menawar tender pupuk ini dapat menguntungkan bagi perusahaan pupuk, baik itu yang menjual maupun yang membeli setelah mencapai suatu kesepakatan. Mengikuti tender adalah salah satu cara untuk mendapatkan kontrak bisnis dalam skala besar dan memperluas usaha bagi para perusahaan. Pada perusahaan yang mendapatkan tender harus mendapat harga yang pantas agar bisa saling menguntungkan. Pemberi tender mendapatkan keuntungan dari segi penyelesaian pekerjaan yang tepat pada waktunya dan hasil pekerjaannya bagus sehingga pemberi tender puas dengan hasil kerjaan yang dikerjakan CV. Dudi jaya Abadi.

CV. Dudi Jaya Abadi adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang kontraktor, suplier, dan perdagangan umum. Dengan modal tersebut ia harus

memberikan kepuasan kepada konsumen yaitu PT. Perkebunan Nusantara VIII. Negosiasi dalam penawaran pupuk sangatlah perlu dilakukan agar didapatkan suatu kesepakatan dan keuntungan bagi ke dua belah pihak yang sudah dirundingkan sebelumnya. Seorang negosiator harus lebih mengerti dan memahami saat negosiasi berlangsung ada proses tawar – menawar , penyelesaian sesuai kontrak dan barang yang berkualitas.

Jadi agar PT. Perkebunan Nusantara VIII menunjuk CV. Dudi Jaya Abadi menjadi pemenangnya, CV. Dudi Jaya Abadi memikirkan sesuatu yang tidak dimiliki perusahaan lainnya yang menjadi keunggulan dalam perusahaan CV. Dudi Jaya Abadi. Kelebihan yang dimiliki CV. Dudi Jaya Abadi adalah negosiator yang cerdas dan pintar bicara untuk meyakinkan pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII dengan memberikan kepercayaannya dengan mengajak kerjasama melalui tahap tender pupuk. CV. Dudi Jaya Abadi memberikan pupuk yang berkualitas bagus dan membuat daun yang menjadi cepat di petik dalam waktu yang cepat dan tidak berpengaruh apabila sedang cuaca musim hujan atau panas, daun akan tetap tumbuh dan berkembang dengan bagus. memberikan servis lebih yang tidak dimiliki perusahaan lainnya. Dalam sebuah kerjasama dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII ini ada percobaan pupuk sebelum pemesanan. Nah, disinilah CV. Dudi Jaya Abadi siap dan sigap dengan tawaran dari PT. Perkebunan Nusantara VIII dengan segala resiko yang sudah dipikirkan sebelumnya.

Negosiator bagi sebuah perusahaan diperlukan yang menarik, pandai berbicara dan memiliki karakter. Peran negosiator dalam tercapainya kesepakatan antar kedua belah pihak pada proses negosiasi pupuk kepada perusahaan yang mempunyai barang sangat penting bagi perusahaan. Sehingga seorang negosiator dituntut untuk dapat mengendalikan jalannya proses negosiasi, dengan tahapan yang tersusun. Sehingga seorang negosiator dapat lebih memusatkan perhatiannya terhadap isi negosiasi yang berlangsung.

Saat negosiasi berlangsung seorang negosiator dapat melakukan langkah strategis dalam sebuah negosiasi, yaitu menggunakan gambit dan tahap-tahap yang tepat karena dengan menggunakan gambit dan tahap-tahap yang tepat akan dapat tersusun dan terarah.

1.1 Rumusan dan Identifikasi Masalah

1.2.1 Rumusan

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis uraikan, maka dapat dirumuskan suatu permasalahan sebagai berikut:

“Bagaimana Negosiasi antara CV. Dudi jaya dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII Dalam Memperoleh Tender Pupuk”

1.2.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah dan rumusan masalah yang diteliti, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tahap-tahap yang dilakukan negosiator dalam upaya mendapatkan tender pupuk ?
2. Bagaimana gambit negosiasi yang digunakan oleh negosiator dalam memperoleh tender pupuk ?
3. Hambatan apa yang dialami oleh negosiator dalam mendapatkan tender pupuk ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis bertujuan untuk meneliti hal-hal yang dianggap penting di teliti, antara lain:

1. Untuk mengetahui tahap-tahap yang dilakukan negosiator dalam upaya mendapatkan tender pupuk.
2. Untuk mengetahui gambit yang di pakai negosiator dalam upaya mendapatkan tender pupuk.
3. Untuk mengetahui hambatan yang dialami oleh negosiator dalam memperoleh tender pupuk.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis laporan ini memiliki kegunaan, baik itu kegunaan praktis ataupun kegunaan teoritis. Adapun kegunaan tersebut antara lain:

1.4.1 Kegunaan Teoritis :

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembang Ilmu Manajemen Komunikasi, khususnya mengenal kegiatan negosiasi yang dilakukan seorang negosiator untuk memperoleh kesepakatan dalam usaha yang menguntungkan kedua belah pihak.

1.4.2 Kegunaan Praktis :

1. Penelitian ini bagi perusahaan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat dalam upaya mendapatkan tender.
2. Penelitian ini memberi masukan kepada negosiator dalam bernegosiasi. Yang diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak lain mengenai bagaimana peranan negosiator dalam upaya mendapatkan kesepakatan kerjasama.

1.5 Ruang Lingkup dan Pengertian Istilah

1.5.1 Ruang Lingkup

1. Penelitian ini dibatasi hanya pada kegiatan komunikasi negosiasi yang dilakukan CV. Dudi Jaya Abadi dalam memperoleh tender pupuk yang dilihat dari Tahap-tahap Negosiasi dan Taktik Negosiasi.
2. Lokasi penelitian dilakukan di CV. Dudi Jaya Abadi Komplek Cijerah Indah B1 40213. Dan PT. Perkebunan Nusantara VIII merupakan BUMN yang bergerak di bidang perkebunan.
3. Penelitian dilakukan dari bulan Maret sampai Agustus 2015

1.5.2 Pengertian Istilah

1. Menurut pakar Hatman dan Oliver, Negosiasi adalah sebuah transaksi di mana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Hal ini memerlukan persetujuan kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama.
2. PT. Perkebunan Nusantara VIII merupakan perusahaan BUMN yang bergerak di bidang perkebunan teh, karet, kelapa sawit, yang berlokasi kantor pusat di jalan Sindangsirna Bandung Jawa Barat.
3. Negosiator adalah orang yang melakukan kegiatan negosiasi yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan persepsi, kebutuhan dan motivasi yang berbeda (Badudu-Zain, 2001: 778)
4. Tender adalah tawaran untuk mengajukan harga, memborong suatu pekerjaan atau untuk menyediakan barang-barang atau mengadakan kontrak.

1.6 Kerangka Pemikiran

Komunikasi Negosiasi adalah salah satu kegiatan yang diperlukan oleh setiap individu maupun suatu perusahaan karena tanpa negosiasi suatu bisnis tidak akan terjadi dengan mudah dengan adanya negosiasi terciptanya suatu keinginan yang diinginkan.

Kegiatan komunikasi negosiasi akan berjalan sesuai dengan harapan apabila terjalin komunikasi yang efektif. Dan pada akhirnya, terwujudnya rasa

kemenangan antara kedua belah pihak negosiator. Menurut Joseph A Devito, Komunikasi antar pribadi atau personal adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau di antara sekelompok kecil orang-orang dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika (dalam Efendy, 2000:59)

Negosiasi penjualan adalah negosiasi yang ditujukan untuk menunjang proses keberhasilan penjualan. Dawson (2004: 10) menjelaskan “negosiasi penjualan mengajarkan mencapai kemenangan di meja negosiasi dengan cara di mana pembeli pun akan merasa menang. Keterampilan ini merupakan ciri negosiator penjualan yang cerdas”. Pengertian negosiasi adalah “proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberi dan menerima guna mencapai kesepakatan bersama yang saling menguntungkan” (Dawson, 2004, Fisher 2000: 37).

Negosiasi merupakan kegiatan yang hampir dilakukan oleh semua orang, untuk mencari keuntungan. Semakin seseorang terampil dan menguasai teknik negosiasi, semakin besar usahanya membuahkan hasil yang besar. Namun dalam kenyataannya, melaksanakan negosiasi ini tidak mudah. Negosiator perlu menyiapkan diri sebaik-baiknya dalam melakukan negosiasi. Agar negosiasi tidak berlangsung dengan alot maka dibutuhkan nya Strategi dan Tahap Negosiasi yang dimiliki seorang negosiator.

Menurut Roger Dawson dalam buku *The Secret Of Power Negotiating*.

Terdapat gambit negosiasi awal, tengah, dan akhir dalam proses negosiasi yaitu :

A. Gambit Awal

1. Mintalah lebih dari yang anda harapkan

- a) Anda mungkin mendapatkannya.
- b) Memberi anda ruang gerak untuk melakukan negosiasi.
- c) Meningkatkan nilai kesadaran tentang apa yang tengah ditawarkan.
- d) Mencegah negosiasi dari deadlock.
- e) Menciptakan suatu iklim dalam mana pihak lawan merasa ia menang.

2. Jangan pernah katakan 'Ya' terhadap tawaran pertama

- a) Jangan pernah katakan ya untuk tawaran pertama atau tawaran balasan dari pihak lawan.
- b) Bahaya besar itu apabila anda sudah membentuk gambaran mental pihak lawan merespons proposal anda dan ternyata lawan tidak.

3. Hindari Negosiasi yang Konfrontatif

- a) Jangan menentang pihak lawan pada tahap-tahap awal negosiasi karena itu akan menimbulkan konfrontasi.
- b) Gunakan formula *Feel, Felt, Found* untuk mengubah suasana konfrontatif.
- c) Dengan menetapkan formula *Feel, Felt, Found* akan memperoleh waktu untuk berpikir bila pihak lawan menunjukkan sikap permusuhan kepada kita.

B. Gambit Tengah**1. Jangan Memberi Tawaran *Splitting difference***

- a) Jangan terperangkap dalam pemikiran bahwa *splitting the difference* ini adil untuk dilakukan.
- b) *Splitting the difference* tidak berarti membaginya tepat di tengah-tengah, karena anda bisa melakukan tindakan ini lebih dari satu kali.

C. Gambit Akhir

1. Positioning For Easy Acceptance

- a) Jika pihak lawan bangga akan kemampuannya dalam bernegosiasi, keinginannya untuk menang dapat menghambat dalam mencapai kesepakatan.
- b) Karena penentuan waktu lebih penting daripada ukuran konsesi, konsensinya bisa kecil saja dan itu efektif.
- c) Selalu berikan ucapan selamat kepada pihak lawan setelah anda selesai bernegosiasi, meskipun pihak lawan menurut kita buruk.

Dengan gambit-gambit negosiasi ini seorang negosiator akan lebih terampil, kreativitas, dan kemampuan untuk berpresentasi secara efektif, anda bisa mengubah lawan menjadi kawan dengan menunjukkan kepada mereka bahwa mungkin saja untuk membuat transaksi bisa diterima oleh kedua belah pihak. Hasil yang diinginkan adalah kepuasan bersama. Selain gambit-gambit ada juga tahap-tahap negosiasi yang perlu diketahui

Menurut Bill Scoot 1993. Dalam kegiatan negosiasi terdapat lima tahapan. Berikut dijelaskan tentang tahap negosiasi yang terdiri dari tahap eksplorasi, penawaran, tawar-menawar, penyelesaian, dan pengesahan.

a. Tahap Eksplorasi

Negosiasi pada tahap eksplorasi yang efektif tergantung pada komunikasi yang efektif. Sehubungan dengan hal tersebut, menurut Bill Scoot, langkah-langkah yang perlu diambil oleh para negosiator adalah:

- Menciptakan kondisi yang tepat.
- Mengusahakan agar skala waktunya tepat.
- Menyiapkan dan mengemukakan informasi secara efektif.
- Mendengarkan secara efektif.
- Mengatasi hambatan “bahasa kedua” (scoot, 1993:84).

Menciptakan kondisi yang tepat harus dibangun pada tahap-tahap permulaan, pada awal penciptaan iklim negosiasi. Ada bermacam-macam iklim negosiasi. Iklim dari satu negosiasi mungkin keras, tidak mengenal kompromi, dan tegang. Sedangkan negosiasi yang lain mungkin iklimnya lamban, membosankan dan makan banyak waktu. Atau negosiasi yang lain lagi mungkin hangat, ramah, dan kreatif, dsb. (Scoot, 1993: 4).

b. Tahap Penawaran

Pada tahap penawaran, pola penawaran oleh banyak orang dilihat sebagai inti dari proses negosiasi. Bila orang berpegang pada pendapat ini, maka cara mereka bertindak akan membawa penawaran dan tawar-menawar menjadi inti dari proses tersebut.

Menurut Bill Scoot, sebagian besar dari penawaran dalam negosiasi ditentukan oleh orang-orang yang komersial. Orang yang dibesarkan dalam tradisi komersial berhubungan dengan orang lain yang memiliki

semangat sama. Orang-orang komersial dengan pengalamannya yang kaya dan perasaan intuisinya mengenai berbagai kemungkinan pasar. Pedoman terbaik untuk mengambil keputusan mengenai penawaran adalah penilaian komersial dari orang-orang komersial yang berpengalaman.

c. Tahap tawar-menawar

Tahap tawar-menawar demi keuntungan kita harus memperhatikan suatu transaksi yang adil, di mana kedua belah pihak sama-sama puas. Kepuasan tergantung pada cara orang menilai barang atau sesuatu. Dengan bernegosiasi demi keuntungan kita berarti kita harus melakukan tahap tawar-menawar, sehingga pihak lain mendapat kepuasan. Jika tidak mungkin di antara kita membagi keuntungan tersebut, maka kita harus melakukan tawar-menawar, sehingga ketidakpuasan terbagi rata di antara kedua belah pihak.

d. Tahap Penyelesaian

Tahap penyelesaian biasanya dilakukan setelah proses tawar-menawar matang. Masing-masing pihak memberikan persetujuan mengenai apa yang dinegosiasikan. Pada saat ini biasanya tumbuh suasana baru, yakni tumbuhnya vitalitas dan energy yang mereka rasakan menjelang puncak akhir negosiasi mereka. Pada tahap ini masing-masing pihak perlu memberikan penawaran terakhir.

e. Tahap Pengesahan

Setelah selesai proses penyelesaian, tibalah pada **tahap pengesahan**. Proses pengesahan persetujuan biasanya dalam bentuk tertulis, sering

dalam bentuk perincian hukum. Pada akhir semua tahapan negosiasi, bagaimana pun kerasnya negosiasi itu, diharapkan akan terdapat suasana persahabatan dan rasa saling menghormati di antara para negosiator.

Dalam bernegosiasi negosiator yang terampil hendaknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Pada permulaan mengetahui dengan pasti kebutuhan, keinginan dan minat pihak lain.
2. Nilailah situasi dan putuskan bagaimana menanganinya.
3. Bersiaplah untuk setiap babak.
4. Pengaruhilah negosiator lain – bantulah dia mendapat kepuasan dan jangan menginjak-injaknya.
5. Pengaruhi situasi dan pemahaman pihak lain tentang situasi tersebut.
6. Mengalah dengan langkah yang diperhitungkan dan hanya sejalan dengan konsesi balasan yang diberikan pihak lain.
7. Proses negosiasi dijaga agar dilaksanakan dalam suatu ajang luas atau terbuka dan diperhatikan muka dan kelancarannya.
8. Kenalilah penyelesaian yang dekat: buatlah suatu gerakan penutup simbolik, lalu usahakan agar perjanjian itu tertulis dan dilaksanakan.

Melihat pentingnya negosiasi dalam sebuah perusahaan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini.

1.7 Metodologi Penelitian

1.7.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini, adalah metode deskriptif, Di mana peneliti ini hanya mencari atau menjelaskan seorang negosiator pada saat bernegosiasi. tidak menguji hipotesis, atau membuat prediksi. Menurut Djalaludin Rakhmat, metode deskriptif yaitu metode yang bertujuan melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu secara faktual dan cermat (Rakhmat, 2005:25).

Menurut Rakhmat (2005:25) penelitian deskriptif ditujukan untuk:

1. Mengumpulkan informasi aktual secara rinci yang melukiskan gejala yang ada,
2. Mengidentifikasi masalah atau memeriksa kondisi praktek-praktek yang berlaku,
3. Membuat perbandingan evaluasi,
4. Menentukan apa yang dilakukan orang lain dalam menghadapi masalah rencana dan keputusan pada waktu yang akan datang.

Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut mungkin berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya. (Lexy, 2014: 11).

1.8 Subjek – objek, wilayah penelitian, dan sumber data

- Objek merupakan lokasi yang memiliki nilai dan sebuah objek dapat menjadi struktur data yang dibuat sebagai bahan pengamatan. Adapun objek penelitian ini adalah orang yang berwenang dalam hal mencari tender. Yang mencari proyek pimpin direktur CV. Dudi Jaya Abadi Dedi Sonendar sekaligus negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dalam melakukan negosiasi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII.
 - Wilayah adalah suatu area geografis, teritorial atau tempat, yang dapat berwujud di suatu Negara, Negara bagian provinsi, Penelitian ini berada di Provinsi Jawa Barat. Penelitian ini peneliti lakukan di CV. Dudi Jaya Abadi, bertempat di Jalan Melong Asih Komplek Cijerah Indah B1 Bandung. Dan mencari Peristiwa Negosiasi di PT. Perkebunan Nusantara VIII yang beralamat di Jalan Sindang Sirna No 4 Bandung.
 - Sumber data adalah sumber yang membantu peneliti menjadi gambaran dan contoh. dipakai oleh peneliti selama penelitian dan juga sumber itu sangat membantu peneliti
1. Artikel
 2. Internet
 3. Informan

1.9 Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah :

- a. Wawancara

adalah proses pengumpulan data atau informasi melalui tatap muka antara pihak penanya (interviewer) dengan pihak yang ditanya atau penjawab (interviewee) (sudjana 2000:234 di dalam buku metodologi penelitian kualitatif Aan Komariah) Teknik pengumpulan data yang dalam pelaksanaannya peneliti akan membuat pertanyaan yang diajukan kepada negosiator CV. Dudi jaya Abadi.

b. Observasi

diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian (Margono 2005:220 di dalam buku metodologi penelitian kualitatif Aan Komariah). Dan peneliti mencari data dan mengumpulkan data dari Negosiator CV. Dudi Jaya Abadi.

c. Kepustakaan

Yaitu suatu studi untuk memperoleh data yang relevan, yang bersumber dari buku-buku, serta sumber-sumber lainnya. Mencari buku dan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian.

1.10. Operasional Variabel

Variabel : Negosiasi antara CV. Dudi Jaya dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII dalam memperoleh tender pupuk

Indikator I : Tahap-tahap Negosiasi

Alat ukur :

a. Eksplorasi

- Keberanian untuk menggali lebih banyak informasi.

Berani menayakan informasi agar jelas dan benar.

- Keberanian melakukan penawaran secara langsung (person to person)

Penawaran secara langsung agar tidak terjadi kerugian atau kekurangan.

- Merasakan perjanjian yang telah disetujui.

Kedua belah pihak membuat perjanjian agar terciptanya kesepakatan bersama.

- Memahami tuntutan.

Negosiator CV. Dudi Jaya Abadi harus memahami betul tuntutan pihak peminta, agar pihak peminta merasa puas dengan servis yang kita berikan.

b. Penawaran

- Menginformasikan produk untuk mencapai kesepakatan

Negosiator memberi tahukan produk pupuknya kepada PT. Perkebunan Nusantara VIII.

- Menyampaikan harga yang kompetitif.

Menyampaikan harga yang tidak dimiliki pesaing.

- Menyampaikan informasi tentang pelayanan purna jual.

Penyampaian jasa yang ditawarkan CV. Dudi Jaya Abadi kepada PT. Perkebunan Nusantara VIII.

c. Tawar-menawar

- Memberi peluang untuk mencapai kesepakatan.

Memberi kesempatan agar tercapai kesepakatan bersama.

- Harga sesuai yang diharapkan.

Memberi harga yang sesuai.

d. Penyelesaian

- Mengenai harga, produk dan pelayanan.

Menyimpulkan harga yang disepakati dan produk yang disetujui dan pelayanan yang diinginkan pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII.

- Berusaha memberi pelayanan terbaik.

CV. Dudi Jaya Abadi memberikan servis yang baik.

e. Pengesahan

- Menghadirkan saksi.

Adanya saksi bertujuan untuk memberikan keterangan apabila terjadi sesuatu pada sewaktu-waktu.

- Kesepakatan dalam bentuk tertulis.

Adanya kesepakatan harus tertuang dalam bentuk tertulis, Karena disebut bukti hukum.

Indikator II : Gambit gambit Negosiasi

Alat ukur :

Gambit Awal

1. Mintalah lebih dari yang anda harapkan
 - Negosiator tidak langsung setuju atas penawaran pihak pertama.
Harus mengkaji dahulu sebelum kesepakatan disetujui.
 - Memberikan ruang gerak untuk bernego.
Memberikan waktu untuk bernegosiasi.
2. Jangan katakan 'ya' pada tawaran pertama
 - Lebih mengkaji tawaran dari pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII
Mengkaji dahulu, agar sesuai dengan yang diminta oleh pihak *user*.
3. Hindari negosiasi yang konfrontatif
 - Mengkomunikasikan suasana yang mengarah pada kesepakatan
Mengkondisikan suasana agar tercapainya kesepakatan bersama.
 - Kesepakatan terarah
Membicarakan hal yang dinegosiasikan agar sepeham.

Gambit Tengah

1. Jangan memberi tawaran *splitting difference*.
 - Kedua belah pihak memberikan kesepakatan dengan harga yang adil.
Menemukan harga yang menguntungkan antar kedua belah pihak.

- Mendapatkan keuntungan bagi kedua belah pihak.
Masing-masing pihak harus mendapat keuntungan.

Gambit akhir

1. Positioning for easy acceptance

- Mengkomunikasikan suatu komitmen yang disetujui kedua belah pihak.
Membuat kesepakatan bersama.

Indikator III : Hambatan-hambatan negosiasi

Alat ukur :

- Adanya hambatan komunikasi
- Pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII membuat kelalaian dalam pembayaran.