

Negosiasi antara CV. Dudi Jaya dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII dalam Memperoleh Tender Pupuk (Studi Deskriptif Terhadap Direktur Sebagai Negosiator Cv. Dudi Jaya Dalam Memperoleh Tender Pupuk)

¹Venia Saraswati, ²Yusuf Hamdan

^{1,2}*Prodi Ilmu Manajemen Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116
Email: venia.saraswati@yahoo.com*

Abstract. CV. Dudi Jaya Abadi is a company engaged in the contractors, suppliers and the general perdagangan. The company is always conducting negotiations to acquire a project. The author formulates the problem as follows: "How Negotiations between CV. Dudi Jaya Abadi and PT. Perkebunan Nusantara VIII In Getting Tender Fertilizer ". The purpose of this study was to determine the stage, gambit and obstacles in obtaining tender negosiasi fertilizer. The method used is descriptive method. Key informant is a director of CV research. Dudi Jaya Abadi and staff Head project. The results of the negotiations regarding the tender fertilizer research through exploratory stage, deals, bargains, completion, endorsement. Spoken gambit gambit on the initial round of the request was more than expected and do not say 'yes' to the first and the last bid to avoid a confrontational negotiation. Gambit round center do not provide bid splitting the difference. And gambit final round positioning for easy acceptance. It was done by negotiators dudi cv jaya well so raised was a mutual agreement between both parties who find mutual benefit. In barriers experienced negotiator when the inappropriateness of the language of the PT. Perkebunan Nusantara VIII membingungkan the cv. Dudi Jaya. It becomes less effective communication. And besides barrier when melting too long waiting for the CV. Dudi jaya, improper thawing time.

Keywords : Negotiations, tender, fertilizer

Abstrak. CV. Dudi Jaya Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kontraktor, suplier 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, gambit dan hambatan dalam negosiasi dalam memperoleh tender pupuk. Metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif. Key informant penelitian adalah direktur CV. Dudi Jaya Abadi dan staff kadiv proyek. 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 membingungkan 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.

Kata Kunci : Negosiasi. Tender, Pupuk

A. Pendahuluan

Negosiasi adalah 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 mengatasi konflik dan mencapai kesepakatan yang memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Keberhasilan dan kegagalan negosiasi umumnya didasarkan pada persiapan seorang

negosiatornya.

Permasalahannya mengenai bagaimana negosiasi yang dilakukan CV. Dudi Jaya dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII dalam mendapatkan tender pupuk ini. Karena mendapatkan suatu proyek itu tidak mudah karena banyaknya persaingan antar perusahaan yang ingin unggul dan ingin mendapatkannya suatu proyek tersebut.

Untuk memenangkan suatu tender tersebut seorang negosiator CV. Dudi Jaya Abadi memakai tahap-tahap dan gambit yang dikemukakan oleh Bill Scoot dan Roger Dawson. Tahap-tahap dan gambit ini membantu seorang negosiator dalam bernegosiasinya lebih terstruktur dan terarah. Dan juga seorang negosiator harus memikirkan kelebihan perusahaan disbanding perusahaan lainnya yang tidak memiliki kelebihan. Agar memenangkannya suatu proyek yang diberikan PT. Perkebunan Nusantara VIII.

B. Landasan Teori

Seperti yang kita ketahui PT. Perkebunan Nusantara VIII mengajak untuk berkerjasama dalam suatu pekerjaan yang dibutuhkan PT. Perkebunan Nusantara VIII. PT. Perkebunan Nusantara VIII membutuhkan pupuk srion dan srida sebanyak 31.150, pupuk ini vitamin untuk daun teh agar cepat berkembang dengan bagus dan cepat untuk dipetik dan di produksi oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII. Dalam melakukan kegiatan negosiasinya ini CV. Dudi Jaya Abadi memakai tahap-tahap dari bill scoot dan gambit-gambit negosiasi dari Roger Dawson. Tujuannya agar negosiasinya tersusun dan lebih terarah.

Tahap-tahap itu dikemukakan oleh Bill Scoot 1. Eksplorasi, 2. Penawaran, 3. Tawar-menawar, 4. Penyelesaian, 5. Pengesahan. Ke lima tahap ini dipakai oleh negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dalam negosiasinya. Sehingga CV. Dudi Jaya Abadi memenangkan tender tersebut dengan segala resiko yang di dapatnya. Selain tahap-tahap negosiator CV. Dudi Jaya Abadi memakai gambit awal, tengah dan akhir yang dikemukakan oleh Roger Dawson. Ke 3 gambit ini berfungsi untuk mempertahankan suatu negosiasi.

C. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang peneliti dapatkan berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka dirumuskan dalam penelitian ini sebagai berikut “ Negosiasi antara CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII Dalam mendapatkan tender pupuk? “. selanjutnya, pertanyaan yang muncul dalam rumusan permasalahan ini diuraikan 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 ?

Dari hasil penelitian ketiga pertanyaan penelitian di atas maka dijelaskan lebih lanjut secara rinci sebagai berikut :

1. Tahap-tahap negosiasi CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII yang dilakukan tahap pertama yaitu eksplorasi, Dalam suatu kegiatan negosiasi ada sebuah tahapan negosiasi yang bertujuan untuk dapat melakukan

suatu kegiatan negosiasi agar lebih dapat berjalan dengan baik, yang salah satunya tahap eksplorasi hal ini dilakukan agar dapat memahami tuntutan satu sama lain. CV. Dudi Jaya Abadi melakukan eksplorasinya dengan meninjau langsung ke lapangan melihat perkebunan yang akan dibuat percobaan selama 3 bulan lamanya. Survei ini memastikan agar tidak salah dalam mengetahui luas kebun yang akan dibuat percobaan. Dan juga memastikan tanah dan daun ini dalam keadaan kering atau basah sehingga bisa dilihat perbedaannya setelah dipakai pupuk dari CV. Dudi Jaya Abadi hasilnya akan signifikan atau sebaliknya. Percobaan ini sebagai kesepakatan yang telah disepakati kedua belah pihak CV. Dudi Jaya Abadi dan PT. Perkebunan Nusantara VIII. CV. Dudi Jaya Abadi harus memahami tuntutan pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII tuntutan dalam hal pengerjaan percobaan ini. CV. Dudi Jaya Abadi akan memberikan yang terbaik bagi PT. Perkebunan Nusantara VIII agar bila mana kerja yang kita lakukan bagus pasti kita dihubungi kembali untuk pekerjaan selanjutnya. Tahap eksplorasi ini sebagai tahap awal dalam negosiasi. Bila tahap eksplorasinya berhasil tahap selanjutnya tahap Penawaran dalam penawaran CV. Dudi Jaya Abadi memberikan harga yang murah dan barang yang bagus. Jadi CV. Dudi Jaya Abadi pemenangnya dalam tender ini. Ia memberikan harga satuannya Rp.141.900/kg trion sedangkan srida Rp. 207.900/liter, ini penawaran awal yang diajukan untuk disepakati oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII. Tahap selanjutnya tahap tawar-menawar di mana tahap ini yang akan menentukan harga dari kedua belah pihak, dalam tawar-menawar ini CV. Dudi Jaya Abadi dan PT. Perkebunan Nusantara VIII melakukan transaksi yang membuat kedua belah pihak ini menjadi adil. PT. Perkebunan Nusantara VIII bernego kepada CV. Dudi Jaya Abadi untuk mengurangi harga nya menjadi trio Rp. 129.000/kg, srida Rp. 189.000/liter terlihat adanya interaksi tawar-menawar penurunan harga 10%. Dengan adanya negosiasi tersebut pihak CV. Dudi Jaya Abadi dan PT. Perkebunan Nusantara VIII agar kedua belah pihak ini sama-sama puas, hal ini pun diperkuat oleh Bill Scott “dalam tahap tawar-menawar, masing-masing pihak berusaha melakukan negosiasinya mengarah pada keuntungan terbaik bagi mereka” (Scott, 1993:36). Dan selanjutnya tahap penyelesaian, Di tahap ini CV. Dudi Jaya Abadi menyepakati harga, penyelesaian dan percobaan yang diminta oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII. Percobaan pupuk dengan luas kebun 20 ha dan pupuk srida dan trion sesuai yang diinginkan pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII. Dengan permintaan cepat dipetik dan berkualitas bagus pada Teh pucuk daun nya. Setelah semua sepakat dengan harga dan pengerjaannya selanjutnya tahap pengesahan merupakan suatu tahap di mana kedua belah pihak telah melalui penyelesaian yang telah disepakati tanpa ada salah satu yang dirugikan. Menurut narasumber “hasil dari tawar-menawar dituangkan dalam bentuk tertulis berbentuk perjanjian yang di sah kan oleh hukum. Dan proses tersebut melibatkan kedua belah pihak. Yang kemudian di sah kan oleh hukum. Pengesahan perjanjian tersebut bersifat interen di mana perjanjian tersebut di tanda tangani bersama.

2. Gambit negosiasi yang digunakan Negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII. Pada gambit babak awal yaitu meminta lebih dari yang diharapkan, CV. Dudi Jaya Abadi dalam kegiatan negosiasinya dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII selalu ingin mendapatkan sesuatu yang lebih dalam keuntungan. Sehingga memakai suatu strategi yaitu dengan cara meminta lebih dari yang diharapkan karena meminta lebih dari yang diharapkan dapat menguntungkan pihak CV. Dudi Jaya Abadi dalam pelaksanaan negosiasi, negosiator CV. Dudi Jaya Abadi selalu meminta lebih dari yang diharapkan meminta kenaikan dari 20% menjadi 30%. Harga awal pupuk trion seharga Rp. 116.100/kg menjadi Rp. 129.000/kg dan harga awal srida Rp. 170.100/kg menjadi Rp. 189.000/liter adanya selisih kenaikan 10% untuk tambahan profit kerja alasan adanya kenaikan harga dikarenakan ada kenaikan produktivitas pucuk daun teh lebih dari 30%. Dan ada penghematan waktu petik atau panen yang biasanya 45 hari menjadi 40 hari. Bagi CV. Dudi Jaya Abadi tetap menguntungkan jualnya. Dan gambit selanjutnya gambit jangan katakana 'ya' pada tawaran pertama. Dalam melakukan kegiatan negosiasi tentunya CV. Dudi Jaya Abadi tidak selalu mengatakan "ya" terhadap penawaran pertama yang diberikan pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII akan tetapi CV. Dudi Jaya Abadi lebih mengkaji apa yang sebenarnya diinginkan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII. Tawaran yang ditawarkan dari PT. Perkebunan Nusantara VIII ke CV. Dudi Jaya Abadi adanya percobaan pupuk untuk luas kebun 20 Ha dalam waktu 3 bulan pengerjaan apakah hasilnya signifikan atau sebaliknya. Setelah beberapa hal tersebut ditinjau oleh CV. Dudi Jaya Abadi dan dianggap mampu untuk mengerjakannya. Maka CV. Dudi Jaya Abadi mengatakan 'ya'. Dan babak selanjutnya yang dilakukan cv. Dudi jaya adalah gambit menghindari negosiasi yang konfrontatif, masing-masing perusahaan mengajukan angka penawaran yang berbeda-beda tentunya adanya suatu proyek yang ditenderkan nilai proyek tersebut sudah diperhitungkan. Dari masing-masing penawaran tersebut dilihat yang mana penawaran angka yang mendekati dengan nilai kontrak kerja. Disitu juga terjadi konfrontatif yang saling berbeda pendapat. Tetapi CV. Dudi Jaya menghindarinya agar tidak bertele-tele dan akan mengacaukan kegiatan negosiasi. Dan setelah semuanya terselesaikan negosiasi yang sudah berlangsung dan pekerjaan yang diberikan PT. Perkebunan Nusantara VIII sudah dikerjakan oleh CV. Dudi Jaya Abadi setelah 3 bulan kemudian cv. Dudi jaya ini ada hambatan dalam pekerjaannya. Di gambit tengah cv. Dudi jaya memakai Jangan Memberi Tawaran *Splitting difference* di sini kesua belah pihak mengambil harga di sisi tengah agar adil kepada pihak cv dudi jaya dan pt.perkebunan nusantara. Gambit akhir positioning for easy acceptance di gambit akhir ini pt perkebunan memberikan pengurangan harga tetapi cv. Dudi jaya harus memberikan servis lebih seperti, barang yang cacat (reject) harus siap menggantinya dan menanggulangnya.
3. CV. Dudi Jaya Abadi hanya mengalami Hambatan dialami ketika ketidaktepatan bahasa yang digunakan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara VIII pada waktu negosiasi dan hambatan dalam pencairan saja tidak sesuai dengan waktu yang dijanjikan. PT. Perkebunan Nusantara VIII tidak tepat

waktu dalam pencairan. Tetapi CV. Dudi Jaya Abadi sabar dan menanggapi dengan tenang agar pencairannya lancar dan segera dibayarkan oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII.

D. Kesimpulan

1. Hasil penelitian yang diperoleh mengenai tender pupuk melalui tahap eksplorasi, penawaran, tawar-menawar, penyelesaian dan pengesahan merupakan tahap yang dilakukan negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dengan baik agar menimbulkan kesepakatan dan keuntungan bersama.
2. 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. pada gambit babak tengah jangan gambit babak akhir positioning for easy acceptance. an memberi tawaran splitting difference. Hal itu dilakukan oleh negosiator cv dudi jaya dengan baik sehingga timbul lah negosiasi menjadi berkembang dan jelas serta berstruktur sistem pengerjaannya.
3. 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, pencairan yang tidak sesuai kesepakatan bersama yang dapat merugikan CV. Dudi Jaya secara financial yang berdampak akan ada terhambatnya sirkulasi keuangan untuk bisnis selanjutnya.

Daftar Pustaka

- Alwi, Syafaruddin. 2013. *Resolusi Konflik dan Negosiasi Bisnis*. Yogyakarta:
- Dawson, Roger. 2004. *Secret Of Power Negotiating*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Efendy, Onong Uchjana. 2000. *Komunikasi Efektif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Effendy, Onong Uchjana. 2003. Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Hamdan, Yusuf, *Negosiasi Bisnis Diktat*, 2014.
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi* : penerbit kencana.
- Maleong, J, Lexy. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2007. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rosmawaty, 2010. Mengenal Ilmu Komunikasi. Penerbitan Widya Padjajaran.
- Scoot, Bill. 1993. *Strategi dan Teknik Negosiasi* : Sebuah Penuntun Kepada Kemahiran Mengadakan Perundingan dan Pertawaran. Jakarta: Pustaka Binamaan Pressindo.
- Satori, Djam'an. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta, CV

Sumber Lain :

Company Profile CV. Dudi Jaya Abadi

Dokumen CV. Dudi Jaya Abadi

