



Universitas Mercu Buana  
Fakultas Ilmu Komunikasi  
Bidang Studi *Public Relations*  
Valentina Evani  
44212120308

Lobi dan Negosiasi PT. Timas Suplindo dalam Meyakinkan PT. Pupuk Sriwidjaja untuk Memenangkan Kontrak Kerja (Studi Kasus : Tender Ulang Project Pembangunan Pabrik NPK Fusion)

Jumlah Halaman : 109 halaman

Bibliografi : 22 acuan, Tahun 2007 - 2016

## ABSTRAK

Lobi dan negosiasi yang baik adalah hal utama yang harus dimiliki oleh perusahaan kontraktor agar dapat memenangkan sebuah tender. Lobi dan negosiasi bukan hal mudah untuk dilakukan dan memerlukan usaha yang lebih agar tujuan dapat diraih dengan sukses. Terlebih lagi dalam proses tender pembangunan Pabrik NPK Fusion ini dilakukan tender ulang sehingga lobi dan negosiasi dilakukan berulang kali. Salah satu perusahaan kontraktor yang bergerak di bidang EPC yang melakukan strategi lobi dan negosiasi untuk memenangkan tender adalah PT. Timas Suplindo.

*Key Informan* dari penelitian ini adalah Bapak Daniel Amaya sebagai *Marketing* di PT. Timas Suplindo yang sudah berumur 45 tahun dan sudah bekerja di PT. Timas Suplindo selama kurang lebih 6 tahun, sehingga pengalamannya dalam perusahaan *oil and gas* cukup baik. Di dalam penelitian kualitatif ini, penelitian bersifat deskriptif dengan menggunakan metode studi kasus. Data diperoleh dengan melakukan wawancara mendalam dan analisis dokumen.

Hasil penelitian menunjukkan strategi lobi dan negosiasi PT. Timas Suplindo berhasil memenangkan tender, khususnya Project NPK Fusion dengan klien PT. Pupuk Sriwidjaja caranya dengan melakukan prinsip-prinsip lobi, dan tahapan-tahapan negosiasi menurut Bill Scoot, yaitu eksplorasi atau pendekatan, tahap tawar-menawar, penyelesaian, dan pengesahan. Serta menggunakan teori tujuh elemen negosiasi menurut Fisher Roger, William Ury dan Bruce Patton.