

ABSTRAK

Nama : Bella Viani
NIM : 44218110071
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Laporan Skripsi : Lobi dan Negosiasi dalam Menciptakan Kesepakatan Kerjasama dengan Klien (Studi Kasus PT Sewatoilet Jakarta dengan PT New Priok Container Terminal One)
Pembimbing : Haekal Fajri Amrullah S.Ikom, M.Sc

PT Sewatoilet Jakarta bergerak dalam bisnis penyediaan layanan jasa sanitasi dan persewaan toilet portable yang menjalin kerjasama dengan klien salah satunya PT New Priok Container Terminal One sebagai klien kerja perusahaan untuk yang menggunakan toilet portable sebagai kebutuhan kelengkapannya, perlunya humas sebagai penghubung perusahaan dengan klien kerja dalam perusahaan memiliki peran besar terkait tercapainya hubungan harmonis agar lobi dan negosiasi yang ada berjalan dengan lancar dibutuhkan komunikasi yang baik dengan mitra kerja agar keberlanjutan kerjasama antara keduanya tetap terjalin.

Pada perusahaan PT Sewatoilet Jakarta ini tidak memiliki divisi humas (Public Relations) dimana peran humas digantikan oleh tim Sales PT Sewatoilet Jakarta dalam menjalani aktivitas lobi dan negosiasi dengan klien atau pihak eksternal. Tak hanya menjalankan aktifitas humas, tim sales juga tetap menjalankan aktifitas transaksional seperti sales pada umumnya.

Penelitian ini bersifat studi kasus yang menggunakan paradigma konstruktivisme, dengan Informan dalam penelitian ini berjumlah 4 yang terdiri dari 2 orang key informan dan 2 informan yang semuanya bertindak sebagai narasumber yang selanjutnya diuji keabsahan datanya dengan teknik pemeriksaan triangulasi. Teknik analisis data yang menggunakan teknik analisis interaktif yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran humas yang diperankan oleh tim sales PT Sewatoilet Jakarta sebagai komunikator dengan para mitra kerja PT New Priok Container Terminal One sangat berguna untuk jangka panjang kesuksesan perusahaan, hal ini karna humas satu satunya devisi yang bertugas dan bertanggung jawab untuk menjalin hubungan baik antara perusahaan dengan pihak mitra kerja.

Kesimpulan dari penelitian ini bahwa keberhasilan peran sales dalam melakukan lobi dan negosiasi sebagai fasilitator komunikasi dengan para mitra kerja dapat melaksanakan proses *lobby* dan negosiasi yang terbilang cukup sulit, karena tidak selalu apa yang diinginkan mitra dapat dipenuhi perusahaan dan sebaliknya. Namun demikian humas dapat berhasil menciptakan kerjasama dengan klien yang ada, sehingga humas sebagai fasilitator komunikasi dapat dipenuhi dengan baik.

Kata Kunci : Lobi, Negoisasi, Kerjasama

ABSTRACT

Name : Bella Vivian
 NIM : 44218110071
 Study Program : Communication Studies
 Title of Thesis Report : Lobbying and Negotiation in Creating Cooperation Agreements with Clients (Case Study of PT Sewatoilet Jakarta and PT New Priok Container Terminal One)
 Advisor : Haekal Fajri Amrullah S.Ikom, M.Sc

PT Sewatoilet Jakarta is engaged in the business of providing sanitation services and renting portable toilets by collaborating with clients, one of which is PT New Priok Container Terminal One as a company work client for those who use portable toilets as a complete requirement, the need for public relations as a liaison between the company and work clients within the company having a major role in achieving harmonious relations so that existing lobbying and negotiations run smoothly requires good communication with work partners so that the continuity of cooperation between the two is maintained.

PT Sewatoilet Jakarta does not have a public relations division where the role of public relations is replaced by the Sales team of PT Sewatoilet Jakarta in lobbying and negotiating with clients or external parties. Not only carrying out public relations activities, the sales team also continues to carry out transactional activities such as sales in general.

This research is a case study using the constructivism paradigm, with 4 informants in this study consisting of 2 key informants and 2 informants who all act as resource persons who are then tested for the validity of the data using a triangulation examination technique. Data analysis techniques using interactive analysis techniques consisting of data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results showed that the role of public relations played by the sales team of PT Sewatoilet Jakarta as a communicator with PT New Priok Container Terminal One partners is very useful for the long term success of the company, this is because public relations is the only division that is in charge and responsible for establishing good relations between the company and the partners.

The conclusion from this research is that the success of the sales role in lobbying and negotiating as a communication facilitator with work partners can carry out the lobbying and negotiation process which is quite difficult, because not always what the partners want can be fulfilled by the company and vice versa. However, public relations can succeed in creating cooperation with existing clients, so that public relations as a communication facilitator can be fulfilled properly.

Keywords : Lobbying, Negotiation, Cooperation