



**STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI PT. DATA UTAMA
DINAMIKA DALAM MENCAPAI KESEPAKATAN
KERJASAMA DENGAN KLIEN (PERIODE 2025)**

**SKRIPSI
TUGAS AKHIR**

KELVIN DAVID PASARIBU
44321110032
MERCU BUANA

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2025**

HALAMAN PENYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kelvin David Pasaribu
NIM : 44321110032
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Laporan Skripsi : Strategi Lobi Dan Negosiasi PT. Data Utama
Dinamika Dalam Mencapai Kesepakatan
Kerjasama Dengan Klien (Periode 2025)

Menyatakan bahwa Laporan Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan plagiat, serta semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila ternyata ditemukan di dalam Laporan Skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap mendapatkan sanksi akademis yang berlaku di Universitas Mercu Buana.

UNIVERSI
MERCU BUANA

Jakarta, 28 Juli 2025



Kelvin David Pasaribu

HALAMAN PENGESAHAN

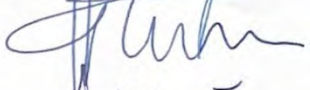
Laporan Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Kelvin David Pasaribu
NIM : 44321110032
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Laporan Skripsi : Strategi Lobi Dan Negosiasi PT. Data Utama
Dinamika Dalam Mencapai Kesepakatan Kerjasama
Dengan Klien (Periode 2025)

Telah berhasil dipertahankan pada sidang di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 pada Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana.

Disahkan oleh:

Pembimbing 1 : Dr. Yoyoh Hereyah, S.Pd., M.Si
NIDN : 0312046707
Ketua Penguji : Dr. Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom
NIDN : 0302066903
Penguji Ahli : Drs. Marwan Mahmudi, M.Si
NIDN : 0311036703

()
()
()

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 28 Juli 2025

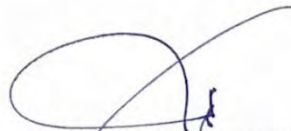
Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



(Prof. Dr. Ahmad Mulyana, M.Si)



(Dr. Farid Hamid, M.Si)

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kelvin David Pasaribu
NIM : 44321110032
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Laporan Skripsi : Strategi Lobi Dan Negosiasi PT. Data Utama
Dinamika Dalam Mencapai Kesepakatan Kerjasama
Dengan Klien (Periode 2025)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul di atas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Laporan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 28 Juli 2025

Yang menyatakan,



(Kelvin David Pasaribu)

ABSTRAK

Nama : Kelvin David Pasaribu
NIM : 44321110032
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Laporan Skripsi : Strategi Lobi Dan Negosiasi PT. Data Utama
Dinamika Dalam Mencapai Kesepakatan
Kerjasama Dengan Klien (Periode 2025)
Pembimbing : Dr. Yoyoh Hereyah, S.Pd., M.Si

Lobi dan negosiasi merupakan bagian penting dalam membangun hubungan kerja sama antara perusahaan dan klien, terutama dalam industri jasa seperti layanan internet. PT. Data Utama Dinamika sebagai penyedia jasa internet menghadapi tantangan dalam menjalin kesepakatan dengan berbagai tipe klien, sehingga dibutuhkan strategi komunikasi yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi lobi dan negosiasi dijalankan oleh perusahaan dalam mencapai kesepakatan kerja sama.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam terhadap empat narasumber, yaitu tiga orang dari tim sales marketing PT. Data Utama Dinamika dan satu orang dari pihak klien DatautamaNet. Penelitian ini dianalisis secara tematik dengan pendekatan konstruktivistik, yang berfokus pada interpretasi makna dari pengalaman subjektif para pelaku komunikasi dalam proses lobi dan negosiasi bisnis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi lobi dilakukan melalui pendekatan personal dan membangun kenyamanan emosional untuk menciptakan kepercayaan awal, sementara strategi negosiasi dijalankan secara adaptif, dengan menyesuaikan gaya komunikasi dan penawaran berdasarkan kebutuhan dan karakteristik klien. Proses komunikasi bersifat fleksibel, informal, dan sangat bergantung pada hubungan interpersonal yang dibangun selama interaksi bisnis.

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan kesepakatan kerja sama tidak hanya ditentukan oleh isi penawaran atau harga layanan, melainkan juga oleh kemampuan tim sales marketing dalam membangun relasi yang berbasis kepercayaan, kepekaan terhadap konteks klien, dan komunikasi yang reflektif serta situasional.

Kata kunci: Strategi Komunikasi, Lobi, Negosiasi, Kerja Sama, Studi Kasus

ABSTRACT

Name : Kelvin David Pasaribu
NIM : 44321110032
Study Program : Communication Science
Title of Thesis Report : Lobbying and Negotiation Strategy of PT Data Utama Dinamika in Achieving Cooperation Agreements with Clients (Period 2025)
Advisor : Dr. Yoyoh Hereyah, S.Pd., M.Si

Lobbying and negotiation are important parts of building cooperative relationships between companies and clients, especially in service industries such as internet services. PT. Data Utama Dinamika, as an internet service provider, faces challenges in reaching agreements with various types of clients, so it needs the right communication strategy. This study aims to determine how lobbying and negotiation strategies are implemented by companies in reaching cooperation agreements.

This study uses a qualitative approach with a case study method. Data was obtained through in-depth interviews with four informants, namely three people from the sales marketing team of PT. Data Utama Dinamika and one person from the client, DatautamaNet. This study was analyzed thematically with a constructivist approach, which focuses on interpreting the meaning of the subjective experiences of communication actors in the process of lobbying and business negotiations.

The results of the study indicate that lobbying strategies are carried out through a personal approach and by building emotional comfort to create initial trust, while negotiation strategies are carried out adaptively, by adjusting communication styles and offers based on the needs and characteristics of the client. The communication process is flexible, informal, and highly dependent on the interpersonal relationships built during business interactions.

The conclusion of this study indicates that the success of cooperation agreements is not only determined by the content of offers or service prices, but also by the sales marketing team's ability to build trust-based relationships, sensitivity to client contexts, and reflective and situational communication

Keywords: Communication strategy, Lobbying, Negotiation, Cooperation, Case study

KATA PENGANTAR

Segala puji dan ucapan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas kasih karunia dan penyertaan-Nya, sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini yang berjudul **“Strategi Lobi dan Negosiasi PT. Data Utama Dinamika dalam Mencapai Kesepakatan Kerjasama dengan Klien (Periode 2025)”** dengan baik.

Skripsi ini disusun tidak lepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak yang telah berperan penting dalam setiap tahap proses penyusunannya. Dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Yoyoh Hereyah, S.Pd., M.Si, selaku dosen pembimbing, yang dengan penuh kesabaran telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan berharga sejak awal hingga akhir penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas ketelatenan dan komitmennya dalam membimbing saya.
2. Dr. Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom selaku Ketua Sidang Skripsi yang saya hormati, atas waktu dan kesediaannya dalam memberikan penilaian terhadap hasil penelitian ini.
3. Drs. Marwan Mahmudi, M.Si selaku Penguji Ahli sidang skripsi yang saya hormati
4. Prof Dr. Ahmad Mulyana, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana dan Dosen PA yang saya Hormati
5. Melly Ridaryanthi, M.Soc.Sc, Ph.D, selaku Wakil Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana.
6. Dr. Farid Hamid Umarella, M.Si, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana.
7. Seluruh Dosen Program Studi Advertising and Marketing Communication Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana
8. Key Informan dalam penelitian ini, yaitu Ibu Estia Wahyu SR, Bapak Roni William, Bapak Febran AL Jabar, serta Informan Pendukung Ibu Elvina selaku klien dari DatautamaNet, yang telah meluangkan waktu dan

memberikan informasi berharga demi kelancaran proses pengumpulan data. Tanpa kontribusi dari para informan, penelitian ini tidak akan terlaksana sebagaimana mestinya.

9. Bapak Ruben dan Bapak Hardi, selaku pemberi izin kepada penulis untuk mewawancarai para sales marketing dari DatautamaNet
10. Bapak W. Pasaribu dan Ibu H.M. Sinaga, orang tua tercinta yang menjadi sumber kekuatan terbesar dalam hidup penulis. Terima kasih atas cinta yang tulus tanpa syarat, doa yang tak pernah putus, serta segala bentuk pengorbanan baik materiil maupun non-materiil yang telah diberikan sepanjang hidup penulis. Semua itu menjadi fondasi kuat yang memungkinkan penulis untuk terus melangkah dan menyelesaikan studi ini dengan semangat dan keyakinan penuh. Segala pencapaian ini adalah buah dari kasih dan perjuangan kalian.
11. Helwin Febrino dan Hendrick Christoffel, kakak laki-laki penulis yang selalu memberi semangat, dorongan moral, serta menjadi contoh perjuangan dan dedikasi.
12. Deci Priyana dan Doni Fernando, kakak perempuan dan kakak ipar yang telah memberikan tempat tinggal, kenyamanan, dan dukungan selama masa studi. Terima kasih telah menjadi bagian penting dalam perjalanan akademik ini.
13. Vivi Sonya, kakak perempuan penulis yang selalu menyemangati dan memberikan pemahaman akan arti perjuangan, kerja keras, dan harapan.
14. Darrend, Danzel, dan Danilla, keponakan tercinta yang menjadi sumber kebahagiaan dan tawa di tengah tekanan akademik. Melihat kalian tumbuh menjadi pribadi yang baik adalah kebanggaan dan harapan tersendiri bagi penulis.
15. Keluarga dan teman-teman tercinta yang telah memberikan doa, dukungan moral, serta semangat tanpa henti, khususnya dalam masa-masa sulit penyusunan skripsi ini.

16. Sipriana Anggi, sosok yang bukan hanya menjadi pasangan, tetapi juga sahabat perjuangan. Terima kasih telah setia menemani, memberikan dukungan tanpa lelah, serta menjadi pelita di tengah kegelapan proses penyusunan skripsi ini. Memberikan kekuatan untuk terus melangkah dan menyelesaikan semuanya.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini banyak sekali kekurangan, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk karya yang lebih baik lagi kedepannya. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca sekalian

Jakarta, 19 Juni 2025

Kelvin David Pasaribu

44321110032



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Manfaat Akademis	6
1.4.2 Manfaat Praktis.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Peneliti Terdahulu.....	7
2.2 Kajian Teoritis	19
2.2.1 Komunikasi.....	19
2.2.2 Komunikasi Organisasi.....	20
2.2.3 Strategi Komunikasi	22
2.2.4 Lobi dan Negosiasi	23
2.2.4.1 Lobi	23
2.2.4.2 Negosiasi	24
BAB III METODE PENELITIAN	29
3.1 Paradigma Penelitian	29
3.2 Metode Penelitian	30
3.3 Subjek Penelitian	31

3.3.1 Key Informan dan Informan	32
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.4.1 Data Primer.....	33
3.4.2 Data Sekunder	33
3.5 Teknik Analisis Data	34
3.5.1 Reduksi Data	34
3.5.2 Penyajian Data.....	34
3.5.3 Verifikasi (Menentukan Kesimpulan)	35
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	37
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	37
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	39
4.1.3 Struktur Organisasi.....	41
4.1.4 Tugas Sales marketing PT Data Utama Dinamika.....	43
4.2 Hasil Penelitian.....	47
4.2.1 Tahapan Lobi PT Data Utama Dinamika	48
4.2.2 Tahapan Negosiasi PT Data Utama Dinamika.....	52
4.3 Pembahasan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1 Kesimpulan.....	60
5.2 Saran	61
5.2.1 Saran Akademis.....	61
5.2.2 Saran Praktis.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	66
Lampiran 1 Pedoman Wawancara	66
Lampiran 2 Transkrip wawancara Key Informan.....	69
Lampiran 3 Transkrip wawancara Informan	78
Lampiran 4 Dokumentasi Wawancara.....	85
Lampiran 5 Surat Permintaan Izin Penelitian	86
Lampiran 6 CV	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perbandingan Persaingan ISP di Wilayah Operasional.....	2
Gambar 4.1 Logo Perusahaan	37
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Data Utama Dinamika	42



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 3.3.1 Informan dan Key Informan	32

