

## ABSTRAK

### STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI PT PENERBIT-PERCETAKAN POHON CAHAYA DALAM MENJALIN RELASI DENGAN STAKEHOLDER

**Christopher Aldo 17071144**

Strategi lobi dan negosiasi adalah salah satu strategi yang bisa digunakan dalam menjalin hubungan relasi dengan *stakeholder*. Tidak hanya dalam menjalin relasi saja, akan tetapi strategi ini juga bisa digunakan dalam banyak situasi dan kondisi contohnya ketika perusahaan mengalami krisis dan masih banyak contoh lainnya. Strategi ini tidak hanya bisa dipakai oleh organisasi *profit* saja, organisasi non *profit* juga bisa menggunakan strategi ini dalam situasi yang mendukung. PT Pohon Cahaya melakukan strategi ini untuk menjalin relasi dengan *stakeholder* secara berkepanjangan. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana proses PT Pohon Cahaya menggunakan strategi lobi dan negosiasi agar bisa menjalin relasi dengan *stakeholder* secara berkepanjangan. Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitatif dengan menggunakan metode observasi, wawancara secara mendalam, dan dokumen media. Penelitian ini dikaji dengan teori lobi dan negosiasi dari Grunig & Hunt dan Ivancevich untuk menganalisis proses terjadinya strategi lobi dan negosiasi khususnya yang dilakukan oleh PT Pohon Cahaya. Hasil penelitian yang diperoleh yakni terdapat *win-win* strategi yang senantiasa selalu dipakai PT Pohon Cahaya dalam melakukan strategi lobi dan negosiasi untuk menjalin relasi dengan *stakeholder*, sehingga relasi yang dijalin bisa berkepanjangan dan PT Pohon Cahaya senantiasa menjadi perusahaan yang fleksibel dalam menjalin relasi serta selalu mengikuti perkembangan teknologi yang semakin berkembang pesat. Strategi lobi dan negosiasi tersebut membuat PT Pohon Cahaya tetap bisa eksis dalam dunia bisnis yang ada Indonesia dari 2009 hingga sekarang.

Kata kunci: Strategi Lobi dan Negosiasi, *Stakeholder Relations*, PT Penerbit-Percetakan Pohon Cahaya Yogyakarta

#### ***Abstract***

*Lobbying and negotiation strategies are one of the strategies that can be used in establishing relationships with stakeholders. Not only in establishing relationships, but this strategy can also be used in many situations and conditions, for example when the company is experiencing a crisis and there are many other examples. This strategy can not only be used by profit organizations, non-profit organizations can also use this strategy in supportive situations. PT Pohon Cahaya implements this strategy to establish long-term relationships with stakeholders.*

*This study aims to find out how the PT Pohon Cahaya process uses a lobbying and negotiation strategy in order to establish long-term relationships with stakeholders. The type of research conducted by the researcher is qualitative using the method of observation, in-depth interviews, and media documents. This research is studied with lobbying and negotiation theory from Grunig & Hunt and Ivancevich to analyze the process of lobbying and negotiating strategies, especially those carried out by PT Pohon Cahaya. The results obtained are that there is a win-win strategy that is always used by PT Pohon Cahaya in conducting lobbying and negotiation strategies to establish relationships with stakeholders, so that the relationships established can be prolonged and PT Pohon Cahaya has always been a flexible company in establishing relationships and always follows rapidly developing technology. This lobbying and negotiation strategy has allowed PT Pohon Cahaya to exist in the business world in Indonesia from 2009 to the present.*

*Key words: Lobbying and Negotiation Strategy, Stakeholder Relations, PT Pohon Cahaya Publisher-Printing.*