

**STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI UNTUK MENCAPAI
KESEPAKATAN PENJUAL DAN PEMBELI DALAM**

BISNIS PROPERTI

**(Studi Diskriptif Pada Arion Primera Properti Periode 10 April 2018 – 10
Juli 2018)**

Fitri Ambarwati

12071082

Program Studi Ilmu dan Komunikasi Universitas Mercu Buana Yogyakarta

ABSTRAK

Lobi dan negosiasi adalah sebuah komunikasi untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain. Tulisan ini membahas strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan untuk mencapai kesepakatan dalam bisnis properti di Arion Primera antara pihak penjual dan pembeli properti yang dilakukan oleh negosiator dari Arion Primera. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi dalam bernegosiasi yang dilakukan oleh negosiator Arion Primera. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui narasumber terkait dan data sekunder untuk sumber pendukung baik dari jurnal, internet dan buku yang berkaitan dengan strategi lobi dan negosiasi. Negosiator adalah seorang *problem solver* untuk membantu mencari jalan kesepakatan bersama. Dalam menghadapi sebuah negosiasi, negosiator menggunakan pendekatan kepada kedua belah pihak untuk mengetahui karakteristik dari kedua belah pihak tersebut untuk menentukan strategi apa yang akan digunakan. Lobi dan negosiasi akan sangat berarti jika saling menguntungkan bagi kedua belah pihak atau *win-win solution*. Dalam menciptakan *win-win solution*, tehnik yang digunakan negosiator melalui *Compromising* (berkompromi) dengan memberikan tenggat waktu dan membuat agenda agar negosiasi dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Kata kunci : *Lobi dan negosiasi, strategi, win-win solution, negosiator*

**STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI UNTUK MENCAPAI
KESEPAKATAN PENJUAL DAN PEMBELI DALAM**

BISNIS PROPERTI

**(Studi Diskriptif Pada Arion Primera Properti Periode 10 April 2018 – 10
Juli 2018)**

**Fitri Ambarwati
12071082**

Program Studi Ilmu dan Komunikasi Universitas Mercu Buana Yogyakarta

ABSTRACT

Lobbying and negotiation is a communication to establish cooperation with other parties. This paper discusses the lobbying and negotiation strategies undertaken to reach agreement in the property business in Arion Primera between the seller and the buyer of the property conducted by the negotiator of Arion Primera. The purpose of this research is to know the strategy in negotiation conducted by negotiator of Arion Primera. This research method using qualitative research method by collecting primary data and secondary data. Primary data is obtained directly through relevant sources and secondary data for supporting sources from journals, internet and books related to lobbying and negotiation strategies. Negotiator is a problem solver to help find mutual agreement way. In the face of a negotiation, the negotiator uses an approach to both parties to know the characteristics of both parties to determine what strategy will be used. Lobbying and negotiation will be very meaningful if mutual benefit for both parties or win-win solution. In creating a win-win solution, the techniques used by negotiators through Compromising (compromising) by giving a deadline and setting the agenda for negotiations to go as expected.

Keywords: *Lobbying and negotiation, strategy, win-win solution, negotiator*