

ABSTRAK

STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI PT. INSAN MEDIKA PERSADA DALAM MENJALIN *EKSTERNAL RELATIONS* DENGAN INSTANSI KESEHATAN di WILAYAH DI. YOGYAKARTA.

Anis Fatur Rosidah

16071058

Adanya jasa kesehatan tentunya memberikan manfaat positif bagi masyarakat. Mengembangkan jaringan relasi bagi sebuah perusahaan bukanlah hal yang mudah. Dengan membangun relasi, perusahaan dapat memenuhi kebutuhan yang ada. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana strategi lobi dan negosiasi dalam proses menjalin *eksternal relation* antara PT. Insan Medika Persada dengan Instansi Kesehatan di wilayah DI. Yogyakarta?”. Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif. Peneliti menggunakan metode pengumpulan data wawancara (interview), dokumentasi dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data induktif yaitu, suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh kemudian dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis. Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *public relation*, *eksternal relations*, lobi dan negosiasi. Berdasarkan keseluruhan data yang ada maka kegiatan *public relations penting* untuk dilakukan dan kegiatan menjalin relasi keluar (*eksternal relation*) dapat dilakukan dengan melakukan beberapa kegiatan. Jenis lobi yang efektif digunakan yaitu lobi tradisional dan lobi akar rumput. Terdapat 2 strategi negosiasi yang dianggap efektif untuk menjalankan kerja sama dengan relasi karena kemungkinan lebih besar untuk mendapatkan keuntungan yaitu strategi *win-win solution* dan *lose – win solution*.

Kata kunci : Kualitatif, *public relations eksternal relation*, strategi lobi dan negosiasi, jasa, Yogyakarta

ABSTRACT

The existence of health services certainly provides positive benefits for the community. Developing a network of relations for a company is not easy. By building relationships, companies can meet existing needs. Based on this explanation, the formulation of the problem in this study is "How is the lobbying and negotiating strategy in the process of establishing external relations between PT. Insan Medika Persada with Health Agencies in DI. Yogyakarta? " Researchers used descriptive qualitative methods. Researchers used interview data collection methods, documentation, and observation. The data analysis technique used in this study is inductive data, that is, an analysis based on data obtained and then developed a certain relationship pattern or becomes a hypothesis. Theories used in this research are public relations, external relations, lobbying, and negotiation. Based on all available data, it is important that public relations activities are carried out and external relations can be carried out by carrying out several activities. The types of lobbies that are effectively used are the traditional lobby and grassroots lobby. 2 negotiation strategies are considered effective to carry out cooperation with the relationship because it is more likely to get benefits, namely a win-win solution and a win-win solution.

Keywords: Qualitative, external relations relations relations, lobbying and negotiation strategies, services, Yogyakarta