

STRATEGI DAN TEKNIK NEGOSIASI SALES PT BUKIT SURYA MAS DALAM PENJUALAN PEWARNA PLASTIK UNTUK KEMASAN MIE INSTAN KE PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR

Steven¹, Dr. Fajarina, S.I.P, M.Si² Fakultas
Komunikasi, Universitas Esa Unggul, Jakarta
Jl. Arjuna Utara Kebon Jeruk Jakarta 11510

ABSTRAK

Strategi dan teknik negosiasi PT. Bukit Surya Mas dalam melakukan penjualan bahan pewarna plastik untuk kemasan mie instan ke PT. Indofood CBP Sukses Makmur. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi yang dilakukan PT BSM dalam melakukan penjualan berdasarkan teknik dan strategi negosiasi yang dilakukan. Metode penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dan melakukan wawancara terhadap *key informan* dari pihak PT BSM yaitu Bapak Hendrawan Susanto dan Albert D. Timotius serta tambahan informan yaitu Daniel Bunardi pada divisi *sales* dan pihak *purchasing* dari pihak PT. Indofood CBP Sukses Makmur yaitu Ibu Nisrina. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh *sales* PT BSM dengan strategi *win-win*, *win-lose*, *lose-lose* dan *lose-win*, sementara strategi *win-win* paling banyak digunakan, teknik negosiasi terdapat 5 tahapan yaitu mencari, merencanakan, penyampaian, umpan balik dan evaluasi, Teknik tersebut sangat berpengaruh besar dalam menentukan kesepakatan.

Kata Kunci : Strategi Negosiasi, Sales, Pewarna Plastik

ABSTRACT

PT. Bukit Surya Mas in selling plastic dyes for packaging instant noodles to PT. Indofood CBP Success Makmur. The purpose of this study is to find out the strategies used by PT BSM in making sales based on the techniques and strategies of negotiations carried out. The research method used was a qualitative approach and conducted interviews with key informants from PT BSM, namely Mr. Hendrawan Susanto and Albert . Timotius and additional informant namely Daniel Bunardi in the sales division and purchasing parties from PT. Indofood CBP Sukses Makmur is Mrs. Nisrina. The results showed that the strategy carried out by PT BSM sales was a win-win win-lose, lose-lose and lose-win strategy, while the win-win strategy was the most widely used, there were 5 stages of negotiation techniques, namely seeking, planning, delivering, feedback, feedback and evaluation, these techniques are very influential in determining the agreement.