

Effectiveness of Negotiation Communication in the CV Idea Karya Nusa's Success in Obtaining Government Project Contracts

Efektivitas Komunikasi Negosiasi Dalam Bisnis CV Idea Karya Nusa dalam Mendapatkan Kontrak Proyek Pemerintah

Said Shalman¹, Achmad Dafa², Ahmad Fanani³, Made Kayika⁴

Ilmu Komunikasi UPN "Veteran" Jawa Timur

E-mail: saidshalmanaa@gmail.com

Abstract

This research examines the lobbying and negotiation strategies used by CV Idea Karya Nusa in winning government project contracts. Through a qualitative approach with descriptive studies, this research describes how the company utilizes lobbying strategies to influence public policy and regulations, as well as negotiation techniques to build mutually beneficial partnerships with various related parties. The research results show that CV Idea Karya Nusa tends to use a win-win strategy in lobbying and negotiations, with a focus on achieving success in client projects while maximizing the interests of the company. In addition, this company also maintains its integrity and reputation by avoiding unethical or illegal lobbying practices. With a transparent, collaborative and proactive approach, CV Idea Karya Nusa succeeded in winning government project contracts and building a reputation as a reliable and trustworthy partner in the construction industry.

Keywords: *lobbying and negotiations, projects, vendors, construction, Surabaya government*

Abstrak

Penelitian ini meneliti strategi lobi dan negosiasi yang digunakan oleh CV Idea Karya Nusa dalam memenangkan kontrak proyek pemerintah. Melalui pendekatan kualitatif dengan studi deskriptif, penelitian ini menggambarkan bagaimana perusahaan tersebut memanfaatkan strategi lobi untuk mempengaruhi kebijakan publik dan regulasi, serta teknik negosiasi untuk membangun kemitraan yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Idea Karya Nusa cenderung menggunakan strategi *win-win* dalam lobi dan negosiasi, dengan fokus pada mencapai keberhasilan proyek klien sekaligus memaksimalkan kepentingan perusahaan. Selain itu, perusahaan ini juga menjaga integritas dan reputasi dengan menghindari praktik lobi yang tidak etis atau ilegal. Dengan pendekatan yang transparan, kolaboratif, dan proaktif, CV Idea Karya Nusa berhasil memenangkan kontrak proyek pemerintah dan membangun reputasi sebagai mitra yang handal dan terpercaya dalam industri konstruksi.

Kata Kunci: lobi dan negosiasi, proyek, vendor, konstruksi, pemkot Surabaya

Pendahuluan

Penggunaan strategi lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis menjadi landasan penting bagi kesuksesan perusahaan dalam mengelola hubungan dengan berbagai pihak terkait. Menurut (Hakim et al., 2021) strategi lobi memungkinkan perusahaan untuk mempengaruhi kebijakan publik, regulasi, dan keputusan politik yang dapat berdampak pada operasional dan reputasi perusahaan. Dengan memahami dinamika politik dan sosial yang berkembang, perusahaan dapat merancang strategi lobi yang efektif untuk memperjuangkan kepentingan mereka secara maksimal. Di sisi lain, negosiasi menjadi keterampilan kunci dalam membangun kemitraan yang saling menguntungkan dengan mitra bisnis, klien, dan pemasok. Dengan menggunakan teknik negosiasi yang tepat, perusahaan dapat mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak, memperkuat hubungan bisnis, dan menciptakan nilai tambah yang signifikan. Keseluruhan, penggunaan strategi lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis membantu perusahaan untuk membangun fondasi yang kokoh dalam menjalankan operasinya dan meraih kesuksesan jangka panjang.

Selain itu, menurut (Tinambunan & Siahaan, 2022) penggunaan strategi lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis juga membantu perusahaan dalam mengelola risiko dan menghadapi tantangan yang kompleks di pasar global yang terus berubah. Dalam lingkungan bisnis yang serba cepat dan tidak pasti, kemampuan untuk membangun jaringan yang kuat dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, organisasi non-profit, dan komunitas bisnis lokal, sangatlah penting. Strategi lobi yang terarah memungkinkan perusahaan untuk mengantisipasi perubahan kebijakan dan mengatasi hambatan regulasi, sementara teknik negosiasi yang cerdas memungkinkan mereka untuk menavigasi persaingan yang ketat dan mencapai keunggulan kompetitif. Penggunaan strategi lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis juga dapat membantu membangun reputasi perusahaan yang kuat di mata publik. Dengan berkomunikasi secara transparan dan berdaya guna dengan semua pihak terkait, perusahaan dapat memperoleh kepercayaan dan dukungan yang lebih besar dari masyarakat. Hal ini tidak hanya berdampak positif pada citra perusahaan, tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas konsumen dan memperluas pangsa pasar. Dengan demikian, penggunaan strategi lobi dan negosiasi bukan hanya tentang mencapai keuntungan finansial, tetapi juga tentang membangun hubungan yang berkelanjutan, menjaga integritas perusahaan, dan menciptakan dampak positif dalam masyarakat.

Dalam era perkembangan yang pesat seperti sekarang ini, industri konstruksi dan proyek pemerintah menjadi salah satu pilar utama dalam membangun fondasi yang kokoh bagi kemajuan suatu negara. Sebagai penggerak utama dalam menciptakan infrastruktur yang vital, baik dalam skala lokal maupun nasional, industri konstruksi dan proyek pemerintah memiliki peran yang tak tergantikan dalam membentuk wajah dan karakter suatu bangsa menurut (LIRAWATI, 2021). Era presiden Jokowi merupakan era yang terkenal akan pembangunan dan pengembangan infrastruktur yang massif. Industri konstruksi menjadi tulang punggung dalam mewujudkan impian dan visi pemerintah untuk membangun infrastruktur yang berkelanjutan. Melalui proyek-proyek ambisius yang melibatkan pembangunan jalan raya, jembatan, gedung-gedung perkantoran, hingga proyek infrastruktur energi dan lingkungan, industri ini tidak hanya menciptakan lapangan kerja, tetapi juga membuka peluang bagi pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Proyek pemerintah, dalam hal ini, memegang peranan kunci sebagai katalisator bagi pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kualitas hidup masyarakat. Dengan alokasi dana yang besar dan dukungan kebijakan yang tepat, proyek-proyek ini menjadi tonggak penting dalam meningkatkan aksesibilitas, konektivitas, dan kualitas hidup masyarakat secara keseluruhan. Namun, meski dirasa banyak menguntungkan dan bermanfaat bagi banyak pihak. Perusahaan swasta di Indonesia seringkali bersaing ketat dan berebut untuk mendapatkan kontrak proyek dengan pemerintah. Jumlah proyek yang ada tentu lebih sedikit dari pada jumlah perusahaan yang sedang mencari proyek, maka dibuatlah sistem tender. Sistem tender merupakan mekanisme yang umum digunakan oleh pemerintah untuk memilih penyedia jasa atau kontraktor untuk melaksanakan proyek-proyek pemerintah. Proses tender ini biasanya melibatkan beberapa tahapan, mulai dari pengumuman proyek, persyaratan kualifikasi, penawaran, evaluasi, hingga pemilihan pemenang kontrak.

Mendapatkan proyek pemerintah melalui sistem tender seringkali merupakan tantangan yang besar bagi perusahaan swasta, terutama karena persaingan yang ketat. Ada beberapa alasan mengapa mendapatkan proyek pemerintah bisa sulit didapatkan menurut (LIRAWATI, 2021). Pertama adalah banyaknya jumlah perusahaan swasta yang berkompetisi untuk mendapatkan proyek seringkali membuat persaingan menjadi sangat sengit. Hal ini terutama terjadi pada proyek-proyek besar yang menjanjikan keuntungan besar. Selain itu persyaratan yang ketat dari pemerintah sering kali menetapkan persyaratan yang ketat untuk

peserta tender, baik dari segi keuangan, teknis, maupun pengalaman. Perusahaan harus memenuhi semua persyaratan ini untuk dapat bersaing, yang kadang memerlukan investasi besar dalam sumber daya dan waktu. Proses tender pemerintah sering kali melibatkan berbagai dokumen dan prosedur administratif yang rumit. Perusahaan harus memastikan bahwa semua dokumen dan persyaratan diajukan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan. Tidak di ragukan bahwa di beberapa kasus, proyek pemerintah dapat diperoleh melalui hubungan dan pengaruh yang baik dengan pejabat pemerintah yang bertanggung jawab. Hal ini dapat menjadi kendala bagi perusahaan kecil atau baru yang belum memiliki jaringan yang luas di dalam pemerintahan. Untuk mengatasi tantangan ini, perusahaan swasta harus memiliki strategi yang matang, termasuk pengembangan kualifikasi yang kuat, penelitian pasar yang cermat, serta kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan dalam persyaratan tender dan kebutuhan proyek. Selain itu, penting bagi perusahaan untuk membangun hubungan yang kuat dengan pemerintah dan lembaga terkait, menggunakan strategi lobi dan negosiasi yang tepat serta menjaga reputasi yang baik dalam kualitas dan kinerja proyek-proyek sebelumnya.

Peran lobi dan negosiasi sangat penting dalam mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Menurut (Ramadhani, 2022) melalui kegiatan lobi, perusahaan dapat membangun hubungan yang baik dengan pejabat pemerintah dan memahami kebutuhan serta kebijakan pemerintah terkait proyek-proyek yang akan dilaksanakan. Dengan memperoleh informasi yang penting melalui kegiatan lobi, perusahaan dapat mempersiapkan proposal mereka dengan lebih baik dan meningkatkan peluang mereka untuk mendapatkan kontrak. Selain itu, melalui negosiasi yang cermat, perusahaan dapat menawarkan solusi yang kompetitif dan menguntungkan bagi pemerintah, sambil memastikan keuntungan yang memadai untuk diri mereka sendiri. Dengan demikian, kemampuan untuk melobi dengan efektif dan bernegosiasi dengan baik dapat menjadi kunci untuk memenangkan kontrak proyek pemerintah yang diinginkan. Seperti CV. Idea Karya Nusa yaitu perusahaan perencanaan konstruksi yang telah menerapkan strategi lobi dan negosiasi sehingga mendapatkan banyak proyek pemerintah sejak 2015 silam. Jurnal ini bertujuan untuk mengupas strategi lobi dan negosiasi CV. Idea Karya Nusa dalam mendapatkan proyek tender dari pemerintah.

Seperti CV. Idea Karya Nusa yaitu perusahaan perencanaan konstruksi yang telah menerapkan strategi lobi dan negosiasi sehingga mendapatkan banyak proyek pemerintah sejak 2015. Judul tersebut bertujuan mengungkap strategi lobi dan negosiasi CV. Idea Karya Nusa dalam mendapatkan proyek tender dari pemerintah. CV. Idea Karya Nusa telah memenangkan puluhan tender yang memiliki nilai bervariasi, mulai dari kecil, sedang, hingga besar. Tentu hal tersebut dapat terjadi karena suatu alasan tertentu mengingat memenangkan tender bukan hal yang mudah untuk perusahaan swasta seperti dijelaskan di latar belakang. Peneliti berasumsi bahwa rahasia CV. Idea Karya Nusa dalam memenangkan tender tersebut adalah salah satunya strategi lobi dan negosiasi yang mereka jalankan. Maka berdasarkan pokok masalah dan fenomena tersebut, peneliti mengajukan sebuah pertanyaan, yakni 1) Apa saja strategi lobi yang digunakan oleh CV. Idea Karya Nusa untuk membangun hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan dan memperoleh dukungan proyek pemerintah?; 2) Bagaimana CV. Idea Karya Nusa menjalankan proses negosiasi dengan pihak-pihak terkait dalam proyek pemerintah untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan?

Maka tujuan penelitian tersebut dapat diketahui sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan apa saja strategi lobi yang digunakan oleh CV. Idea Karya Nusa untuk membangun hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan dan memperoleh dukungan proyek pemerintah.
2. Menganalisis bagaimana CV. Idea Karya Nusa menjalankan proses negosiasi dengan pihak-pihak terkait dalam proyek pemerintah untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan.

Dalam penelitian tersebut terdapat berbagai manfaat secara umum dibagi menjadi dua yaitu manfaat secara teoritis dan praktis sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis yang berharga dengan menyajikan pemahaman yang mendalam tentang pentingnya strategi lobi dan negosiasi dalam konteks perolehan kontrak proyek pemerintah. Dengan menganalisis berbagai teori terkait lobi dan negosiasi, penelitian ini menyediakan dasar yang kuat untuk memahami prinsip-prinsip fundamental di balik keberhasilan CV Idea Karya Nusa dalam mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Hal tersebut memperkaya literatur tentang manajemen strategis dan komunikasi bisnis dengan studi kasus yang relevan dan aplikatif.

b. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi praktisi bisnis, khususnya perusahaan konstruksi seperti CV Idea Karya Nusa, tentang bagaimana menerapkan strategi lobi dan negosiasi secara efektif dalam mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Dengan memahami studi kasus ini, praktisi bisnis dapat mengidentifikasi elemen kunci yang menyebabkan keberhasilan perusahaan dalam menavigasi proses perolehan kontrak pemerintah. Hal ini dapat memberikan panduan praktis bagi perusahaan sejenis dalam mengembangkan strategi mereka sendiri untuk meraih kesuksesan dalam lingkungan yang kompetitif dan terkadang kompleks. Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan wawasan kepada pemangku kepentingan, termasuk pemerintah dan organisasi non-profit, tentang pentingnya kerjasama yang erat dengan sektor swasta dalam pembangunan infrastruktur dan proyek-proyek pemerintah lainnya. Dengan demikian, penelitian ini memiliki implikasi praktis yang signifikan dalam konteks pengembangan bisnis dan kebijakan publik.

Tinjauan Pustaka

A. Lobi

Lobi dapat diartikan sebagai proses kerjasama untuk mencapai tujuan yang saling menguntungkan bagi satu atau kedua belah pihak. Lobi diperlukan untuk meraih keuntungan dari pihak lain dan juga untuk kepentingan organisasi. Dalam organisasi, lobi penting untuk keberhasilan bisnis yang telah direncanakan. Aktivitas organisasi bisa menjadi lebih mudah dan menguntungkan jika mendapat izin usaha atau hak paten dari agensi pemerintah.

Lobi juga merupakan cara menyampaikan berbagai pandangan untuk mendukung posisi organisasi di depan individu seperti pejabat dan lembaga pemerintah. Dalam bisnis, lobi

merupakan awal dari negosiasi (Hadi dalam Tresia Monica Tinambunan, 2022). Dengan demikian, lobi bermanfaat bagi individu maupun organisasi dalam membantu kesuksesan bisnis, seperti memenangkan kontrak, mempermudah kebutuhan bisnis, dan lainnya. Sepanjang proses lobi, sering terjadi aktivitas informal, dan komunikasi persuasif berperan penting. Meskipun bersifat informal, lobi membutuhkan persiapan yang matang, termasuk menyajikan argumen yang kredibel, memahami strategi lobi, dan mengetahui klien negosiator.

B. Negosiasi

Negosiasi adalah serangkaian kegiatan yang melibatkan pertimbangan terhadap penawaran hingga akhirnya penawaran tersebut disetujui. Negosiasi juga dapat diartikan sebagai diskusi atau percakapan yang mengarah ke pertemuan atau perjanjian. Ini juga melibatkan penyesuaian ketentuan dan syarat yang berlaku dalam proses tawar-menawar, jual beli, transaksi bisnis, dan lain sebagainya. Jadi, proses negosiasi mencakup tawar-menawar dalam perusahaan dengan pelanggan. Negosiasi adalah kegiatan komunikasi dalam transaksi bisnis dengan tujuan mencapai kesepakatan atau proses komunikasi dengan pihak lain untuk mencapai persetujuan (Utami dalam Tresia Monica Tinambunan, 2022).

C. Strategi Lobi dan Negosiasi

Negosiasi memerlukan saran dan strategi karena pada dasarnya tidak ada yang ingin kalah, dipaksa, atau tertekan (Hariwijaya dalam Mellani Rizki Yustianisa et al., 2022). Negosiasi adalah elemen mendasar dalam bisnis untuk merencanakan pengembangan dengan mitra bisnis. Negosiasi bisnis memiliki karakteristik khusus dibandingkan dengan jenis negosiasi lainnya.

Dalam negosiasi bisnis, semua pihak yang terlibat mencoba mencapai solusi yang saling menguntungkan. Ada beberapa strategi negosiasi untuk memastikan kita mendapatkan hasil yang diinginkan, meskipun terkadang kedua belah pihak mungkin tidak meraih keuntungan sama sekali.

1. Strategi menang-menang (*win-win solution*). Strategi *win-win* berupaya memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak dengan menciptakan situasi di mana tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Pendekatan ini menekankan pemberian atau

keuntungan terbaik secara jujur dan adil sehingga tidak ada yang merasa kalah. Dengan menerapkan strategi ini, banyak hal bisa dicapai, termasuk tiga jenis kesuksesan: a. Komunikasi strategi menjadi lebih lancar karena tujuannya membantu partner, bukan mengalahkannya. b. Keuntungan win-win solution dalam komunikasi strategi menciptakan manfaat tak terbatas, karena proyek akan lebih baik dan membuka peluang untuk proyek-proyek berikutnya. c. Suasana hati yang positif untuk Anda dan partner, memberikan nilai tak ternilai saat bekerja baik sendiri maupun dalam tim (Musman dalam Ramadhani et al., 2022).

2. Strategi menang kalah (*win-lose solution*). Strategi ini bertujuan untuk mencapai kemenangan dengan mengalahkan pihak lain demi keuntungan pribadi, seringkali merugikan pihak lain. Menguasai strategi menang-kalah tidak disarankan karena dapat menyebabkan konflik yang berlarut-larut (Handika dalam Ramadhani et al., 2022).
3. Strategi kalah kalah (*lose-lose solution*). Strategi ini merugikan kedua belah pihak karena keduanya menjadi pihak yang kalah. Perundingan yang cenderung tidak menggunakan akal sehat, hanya melampiaskan kemarahan dan emosi, tidak akan menyelesaikan masalah (Djhon dalam Ramadhani et al., 2022).

Menurut (Tinambunan & Chontina Siahaan, 2022), Salah satu langkah awal yang dapat diambil adalah mengendalikan ekspresi wajah. Pandangan pertama memiliki kepentingan besar karena kesan yang dibuat pada tahap awal dapat berpengaruh kuat pada pihak yang sedang diajak berinteraksi. Pemahaman awal ini mencakup sikap yang ramah, senyum yang tulus, dan sikap penerimaan yang positif.

Dengan menunjukkan keramahan pada setiap kesempatan, hubungan yang baik dapat dibangun saat melakukan pendekatan kepada pihak yang dituju. Selanjutnya, menjadi individu yang mampu meyakinkan orang lain untuk menjalin hubungan atau bekerja sama merupakan kunci. Kemampuan ini memungkinkan orang lain merasa nyaman dan percaya untuk bermitra.

D. Vendor

Vendor adalah sebuah entitas bisnis yang bertugas menyediakan barang atau jasa kepada organisasi atau individu lainnya. Mereka umumnya dipekerjakan atau ditugaskan untuk menyediakan produk atau layanan tertentu yang diperlukan oleh klien atau pelanggan mereka. Peran seorang vendor dapat mencakup berbagai sektor industri, termasuk, namun

tidak terbatas pada, teknologi informasi, manufaktur, logistik, dan layanan profesional lainnya. Hubungan antara vendor dan pelanggan seringkali diatur oleh kontrak atau perjanjian yang mencakup rincian spesifik mengenai barang atau layanan yang disediakan, seperti harga, jadwal pengiriman, persyaratan kualitas, dan ketentuan lainnya yang relevan. Menurut (Giantoro, 2015) dalam konteks manajemen rantai pasokan, vendor adalah pihak yang menyediakan barang atau jasa kepada sebuah perusahaan atau individu.

Untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah proyek, penting untuk memahami proses yang terlibat di dalamnya. Kegiatan pengadaan merupakan upaya untuk memperoleh barang, baik itu berupa material, peralatan, maupun jasa, dari pihak luar untuk keperluan proyek. Proses pengadaan atau pembelian ini biasanya dilakukan setelah ruang lingkup proyek telah ditetapkan dan dijelaskan secara rinci, sehingga kebutuhan material dan peralatan untuk pembangunan proyek dapat ditentukan dengan jelas. Dalam konteks studi ini, vendor secara khusus merujuk kepada para pemasok material yang memiliki peran penting dalam mendukung kesuksesan proyek konstruksi.

E. Proyek Konstruksi Pemerintah

Menurut (Giantoro, 2015) Proyek konstruksi pemerintah adalah sebuah inisiatif pembangunan yang diinisiasi, dibiayai, dan diawasi oleh entitas pemerintah, baik pada tingkat nasional, regional, maupun lokal. Proyek-proyek ini dapat mencakup pembangunan infrastruktur fisik seperti jalan, jembatan, gedung, fasilitas air, dan proyek-proyek lain yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan meningkatkan kualitas hidup. Proyek konstruksi pemerintah seringkali memiliki tujuan strategis yang meliputi pembangunan ekonomi, peningkatan aksesibilitas, pemberdayaan sosial, dan perlindungan lingkungan.

Mereka sering kali melibatkan proses tender terbuka atau tertutup untuk pemilihan kontraktor yang akan melaksanakan pekerjaan konstruksi, serta harus mematuhi regulasi dan standar yang ditetapkan oleh pemerintah terkait dengan tata kelola dan penggunaan anggaran publik. Menurut (Pringodani, 2015) terdapat 5 tahapan dalam proses perealisasi proyek konstruksi pemerintah sebagai berikut:

A. Tahap perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan fase dalam manajemen proyek yang bertujuan untuk menetapkan tujuan dan sasaran serta menyusun program teknis dan administratif yang diperlukan untuk pelaksanaan proyek. Ini merupakan fungsi penting dalam manajemen proyek yang memastikan bahwa semua aspek kegiatan dapat dijalankan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, dengan tingkat deviasi yang minimal dan hasil optimal.

B. Tahap perancangan (*design*)

Proses ini merupakan lanjutan dari perencanaan yang melibatkan pembuatan rancangan untuk area, fasilitas, dan infrastruktur yang diperlukan dalam pelaksanaan proyek konstruksi. Tahap perancangan terdiri dari dua sub tahap, yaitu tahap Pra-Desain (*Preliminary Design*) dan tahap Pengembangan Desain (*Development Design*) atau Detail Desain (*Detail Design*).

C. Tahap pengadaan/pelelangan

Tujuan dari tahap ini adalah untuk memilih kontraktor sebagai pelaksana utama atau sejumlah kontraktor sebagai sub-kontraktor yang akan melaksanakan pekerjaan konstruksi secara langsung di lapangan. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam tahap ini adalah:

- Prakuualifikasi

Pada tahap pelelangan seringkali dilakukan prakuualifikasi untuk memastikan bahwa hanya kontraktor yang berpengalaman dan berkualitas yang diizinkan untuk berpartisipasi. Prosedur ini melibatkan penilaian terhadap sumber daya keuangan, manajerial, dan fisik kontraktor yang potensial, serta evaluasi pengalaman mereka dalam proyek serupa dan integritas perusahaan. Untuk proyek-proyek pemerintah, kontraktor yang memenuhi persyaratan biasanya dimasukkan ke dalam Daftar Rekanan Mampu (DRM).

- Dokumen Kontrak

Dokumen kontrak adalah dokumen hukum yang mendefinisikan tugas dan tanggung jawab semua pihak yang terlibat. Dokumen ini dibuat setelah tercapainya kesepakatan antara dua pihak atau lebih. Sebelum kesepakatan tersebut terbentuk, terdapat proses pengadaan atau pelelangan yang memerlukan dokumen lelang atau tender.

D. Tahap pelaksanaan (*construction*)

Tujuan dari tahap pelaksanaan adalah untuk menghasilkan struktur bangunan sesuai dengan desain yang telah disusun oleh konsultan perencana, dengan memperhatikan batas biaya dan waktu yang telah disepakati, serta memastikan kualitas yang telah ditetapkan. Pada tahap ini,

kegiatan yang dilakukan meliputi perencanaan, koordinasi, dan pengendalian semua operasional di lapangan.

E. Tahap pemeliharaan

Tujuan tahap ini adalah untuk memastikan bahwa bangunan sesuai dengan dokumen kontrak dan semua fasilitas berfungsi sebagaimana mestinya. Kegiatan yang dilakukan meliputi persiapan data pelaksanaan, pemeriksaan teliti bangunan untuk perbaikan kerusakan, penyusunan petunjuk operasional dan panduan pemeliharaan, serta pelatihan staf untuk melakukan pemeliharaan. Pihak yang terlibat mencakup konsultan pengawas/MK, pemakai, dan pemilik.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan bersifat kualitatif dengan pendekatan studi deskriptif, yaitu prosedur penelitian yang memaparkan uraian deskriptif dengan kata-kata atau kalimat. Kata-kata tersebut disusun secara cermat, terstruktur, dan sistematis mulai dari pengumpulan data hingga interpretasi hasil penelitian (Ibrahim dalam Hakim et al., 2022). Penelitian ini menggunakan pendekatan studi deskriptif sebagai metode utamanya karena tujuannya adalah untuk menggambarkan strategi lobi dan negosiasi yang dilakukan oleh CV Idea Karya Nusa untuk mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Pengumpulan data dilakukan dengan mewawancarai subjek penelitian, yaitu tim CV Idea Karya Nusa. Wawancara adalah proses komunikasi antara peneliti dan sumber data dengan tujuan menggali informasi untuk memahami masalah penelitian secara mendalam (Rukajat Hakim et al., 2022). Dalam konteks ini, wawancara digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari individu yang terlibat dalam proses lobi dan negosiasi, termasuk anggota tim CV Idea Karya Nusa.

Hasil dan Pembahasan

CV Idea Karya Nusa sebagai salah satu badan usaha yang sejak 2015 berkecimpung di ranah industri konstruksi di pemerintahan. Peran-peran yang dilakukan adalah bekerja sebagai konsultan perencana dan konsultan pengawas, seperti merancang dari segi desain, gambar, maupun dari RAB (rencana anggaran biaya). Sebagai konsultan pengawas, CV Idea Karya Nusa mengawasi pra pembangunan konstruksi sampai pasca konstruksi, baik spek desain hingga kualitas bangunan pemerintahan yang dibangun oleh kontraktor. Sebagai

komunikator sekaligus badan usaha, CV Idea Karya Nusa mempunyai visi sebagai: a) perusahaan penyedia jasa konsultasi, b) jasa rekayasa, c) supervisi dan manajemen yang sesuai dengan nilai yang diinginkan oleh pemberi tugas, dan d) mampu bersaing kompetitif di antara perusahaan konsultan di Indonesia. Sedangkan, misi mereka adalah: a) memberikan layanan jasa keahlian profesional dalam berbagai bidang seperti perencanaan rinci studi analisis konsep pengawasan *engineering*, b) manajemen kepada instansi pemerintah dan swasta secara etik, jujur, bertanggung jawab berdasarkan etika profesi, dan c) mampu memberikan solusi terbaik yang sesuai dengan rencana terjadwal efisiensi serta antisipasi terhadap kemajuan dan perubahan zaman. (Mellani, 2022) Untuk mendapatkan proyek pemerintah, badan usaha tersebut memiliki berbagai tahapan, termasuk mengintegrasikan strategi lobi secara *win-win solution*, menganalisis peluang, menjalin relasi, dan mencapai target yang disepakati bersama pemerintah.

A. TAHAPAN -TAHAPAN CV IDEA KARYA NUSA DALAM MERAHAI PROYEK KONSTRUKSI PEMERINTAHAN

Umumnya sebagai badan usaha, CV Idea Karya Nusa melakukan penunjukan langsung dan lelang dokumen sebagai strategi bisnis yang akan ditempuh guna meraih peluang proyek yang diincar. Implementasi negosiasi bisnis untuk memenangkan vendor (penyediaan jasa) kepada pemerintah sebagai klien CV Idea Karya Nusa dilakukan dengan tahap-tahap berikut:

- a) **Pra Negosiasi:** dilakukan dengan mengecek rekam jejak, menawarkan daftar testimoni dan lampiran proyek, dan membangun reputasi (citra positif) untuk meningkatkan peluang jalinan relasi kepada pemerintah sebagai calon klien. Kadang kala, *screening* ditempuh dengan koneksi terpercaya yang terlibat dengan pemerintah. Sebagai tahap pengenalan awal (*first impression*), sikap yang harus dilakukan yaitu mengumpulkan informasi atau menyiapkan data klien, khususnya terkait unsur-unsur politik yang terlibat.
- b) **Menyusun Rencana Konstruksi:** Sebelum mengerjakan rencana konstruksi, dilakukan penyerahan dokumen RKS (rencana kerja syarat) untuk melanjutkan ke tahap membangun perencanaan konstruksi secara berkala, mempelajari karakter proyek dan kebutuhan klien untuk strategi negosiasi, dan penentuan kesepakatan. Hal ini berguna

menemukan potensi kendala atau risiko yang terjadi dan strategi mengantisipasi proses berjalannya pembangunan konstruksi agar sesuai hasil yang dibutuhkan klien. Ketika negosiasi sedang berlangsung, akan ada diskusi ide antar pihak guna tercapainya suatu kesepakatan atau tujuan yang sama tanpa adanya konflik tertentu. Saat menyusun rencana konstruksi agar meningkatkan peluang CV Idea Karya Nusa memenangkan vendor, pembahasan pra dan pasca produksi konstruksi juga dilakukan untuk meyakinkan klien (pemerintah) agar mereka memakai jasa konsultan perencana atau konsultan pengawas. Selanjutnya, apabila terjadi kesepakatan yang hendak dijalankan sesuai perjanjian, dilaksanakan proses pembangunannya yang ditentukan langsung oleh penyedia jasa yang memakan waktu minimal 2 minggu-2 bulan. Umumnya, dimulai dari proyek berskala mikro sebagai permulaan yang diawali dengan penandatanganan kerjasama. Ketika mengerjakan produksi konstruksi, umumnya CV Idea Karya Nusa mengerahkan 80% SDM yang terdiri dari lulusan SMK Teknik Bangunan, sebagian besar lulusan S1 dan lulusan S2.

- c) **Penyelesaian Tahap Akhir Konstruksi (Pasca Negosiasi):** ketika menuju perampungan proyek konstruksi dan evaluasi kinerja berdasarkan hasil yang dibuat CV Idea Karya Nusa, pemerintah sebagai klien memberikan testimoni positif terhadap hasil kerja penyedia jasa sehingga terdapat kepastian mendapatkan berbagai vendor berikutnya ke skala makro (proyek lebih besar). Sehingga, terdapat *sustainability* (keberlanjutan) program penyediaan jasa CV Idea Karya Nusa sebagai konsultan konstruksi di ranah pemerintahan, karena dalam setahun badan usaha ini produktif (mendapatkan 5-6 proyek dalam setahun). Dalam kesepakatan ini tidak hanya angka yang diberikan, tetapi juga nilai-nilai moral sebagai bentuk pelayanan berkualitas CV Idea Karya Nusa sebagai komunikator.

(Ramadhani & Kustiawan, 2022) Selama melakukan negosiasi dengan berbagai klien pemerintah, CV Idea Karya Nusa menerapkan gaya negosiasi sebagai negosiator kolaborator dan negosiator profesional. Negosiator kolaborator identik dengan sikap yang mudah kompromi, mengedepankan diskusi ide, dan penawaran solusi. Sedangkan, negosiator profesional menerapkan komunikasi yang mampu memahami cara-cara mendapatkan hasil yang diinginkan dengan cara dan metode yang sistematis, seperti

dengan menggunakan dokumen-dokumen terlampir. Sehingga, setiap negosiasi dilakukan, CV Idea Karya Nusa berhasil memperoleh hasil yang *win-win solution*, karena menghasilkan kesepakatan bersama yang dapat terwujud dan tidak adanya rasa dirugikan antara pihak satu dan pihak lainnya (klien pemerintah).

B. INTEGRASI DENGAN STRATEGI BISNIS

CV Idea Karya Nusa memahami bahwa untuk mencapai kesuksesan dalam mendapatkan proyek pemerintah, perlu adanya keseimbangan yang baik antara strategi bisnis dan aktivitas lobi. Dalam konteks bisnis, aspek paling penting yang perlu diperhatikan adalah pengelolaan sumber daya manusia (SDM). Ketika perusahaan mendapatkan banyak proyek, kebutuhan akan SDM meningkat secara signifikan. Namun, CV Idea Karya Nusa berusaha memastikan bahwa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam proyek tidak terlalu banyak hingga menjadi tidak efisien, atau terlalu sedikit hingga mengganggu kualitas dan ketepatan waktu penyelesaian proyek. Pengelolaan SDM yang tepat ini membantu dalam menjaga neraca keuangan perusahaan tetap sehat dan mencegah pemborosan sumber daya.

Di sisi lain, lobi memainkan peran penting dalam membangun dan memelihara reputasi perusahaan di mata dinas terkait. Aktivitas lobi tidak hanya dilakukan di awal untuk mendapatkan proyek, tetapi juga terus dipelihara untuk menjaga hubungan baik dan reputasi perusahaan. Pendekatan personal dan menjaga komunikasi yang baik dengan pihak dinas menjadi kunci dalam aktivitas lobi ini. Dengan memupuk reputasi yang baik, CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa mereka dikenal sebagai penyedia jasa yang andal dan berkualitas, yang pada gilirannya memperbesar peluang mereka untuk mendapatkan proyek di masa depan. Dalam praktiknya, CV Idea Karya Nusa juga memastikan bahwa strategi lobi yang mereka terapkan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip etika bisnis.

Mereka menghindari praktik-praktik lobi yang tidak sehat atau ilegal, seperti menggunakan "*backing*" dari pihak ketiga yang memiliki pengaruh untuk menekan dinas. Sebaliknya, mereka fokus pada membangun hubungan yang baik melalui kerja keras, kualitas pekerjaan, dan komunikasi yang efektif. Dengan demikian, keseimbangan antara bisnis dan lobi tidak hanya membantu mereka dalam memenangkan proyek, tetapi juga menjaga integritas dan reputasi jangka panjang perusahaan. Efektivitas pengelolaan proyek adalah salah satu aspek yang sangat diperhatikan oleh CV Idea Karya Nusa dalam menjalankan kontrak proyek pemerintah.

Perusahaan ini menyadari bahwa untuk mencapai hasil yang maksimal, setiap proyek harus dikelola dengan cermat dan efisien, mencakup perencanaan yang matang, eksekusi yang terarah, dan pengawasan yang ketat. Perencanaan proyek di CV Idea Karya Nusa dimulai dengan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan ekspektasi klien. Mereka mengidentifikasi setiap detail proyek, termasuk sumber daya yang dibutuhkan, *timeline* yang realistis, dan potensi risiko yang mungkin muncul. Perencanaan ini tidak hanya membantu dalam merancang alur kerja yang efektif tetapi juga memastikan bahwa semua pihak yang terlibat memahami peran dan tanggung jawab mereka masing-masing.

Selanjutnya, dalam eksekusi proyek, CV Idea Karya Nusa menekankan pentingnya kolaborasi dan koordinasi yang baik di antara tim. Mereka menggunakan sistem manajemen proyek yang modern untuk memantau kemajuan setiap tahap proyek secara real-time. Teknologi ini memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi masalah sejak dini dan mengambil tindakan korektif dengan cepat. Misalnya, jika terjadi penundaan pada satu bagian proyek, mereka dapat segera menyesuaikan alur kerja atau menambah tenaga kerja untuk mengatasi penundaan tersebut. Pendekatan proaktif ini memastikan bahwa proyek tetap berjalan sesuai jadwal dan anggaran yang telah ditetapkan. Pengawasan dan evaluasi terus-menerus juga menjadi bagian integral dari strategi pengelolaan proyek CV Idea Karya Nusa. Mereka melakukan *review* rutin untuk menilai kinerja dan memastikan bahwa setiap aspek proyek memenuhi standar kualitas yang ditetapkan. Evaluasi ini melibatkan pengecekan kualitas material yang digunakan, kinerja tenaga kerja, serta kepatuhan terhadap spesifikasi teknis yang disyaratkan oleh klien.

Dengan melakukan evaluasi berkala, mereka dapat memastikan bahwa hasil akhir proyek tidak hanya memenuhi, tetapi juga melampaui ekspektasi klien. Hal ini sangat penting dalam membangun kepercayaan dan reputasi jangka panjang perusahaan. Selain itu, CV Idea Karya Nusa juga berfokus pada pengelolaan risiko secara efektif. Mereka mengidentifikasi potensi risiko di awal proyek dan mengembangkan rencana mitigasi yang komprehensif. Misalnya, mereka memiliki rencana cadangan untuk sumber daya material dan tenaga kerja, sehingga jika terjadi gangguan dalam rantai pasokan atau kekurangan tenaga kerja, proyek dapat tetap

berjalan tanpa hambatan signifikan. Pengelolaan risiko yang baik ini membantu mereka dalam menjaga kelancaran proyek dan meminimalkan dampak negatif yang mungkin terjadi.

Dalam keseluruhan proses pengelolaan proyek, CV Idea Karya Nusa juga menempatkan perhatian besar pada komunikasi yang efektif. Mereka memastikan bahwa semua pemangku kepentingan, termasuk klien, subkontraktor, dan tim internal, selalu mendapatkan informasi terbaru mengenai perkembangan proyek. Komunikasi yang terbuka dan transparan ini tidak hanya membantu dalam mengatasi masalah dengan cepat tetapi juga membangun kepercayaan dan kerjasama yang solid di antara semua pihak yang terlibat. Dengan demikian, efektivitas pengelolaan proyek oleh CV Idea Karya Nusa tidak hanya berfokus pada aspek teknis dan operasional, tetapi juga pada membangun hubungan kerja yang harmonis dan produktif. Secara keseluruhan, melalui perencanaan yang matang, eksekusi yang terarah, pengawasan yang ketat, pengelolaan risiko yang baik, dan komunikasi yang efektif, CV Idea Karya Nusa mampu mengelola proyek-proyek pemerintah dengan sangat efektif. Pendekatan komprehensif ini memastikan bahwa setiap proyek diselesaikan tepat waktu, sesuai anggaran, dan dengan kualitas yang tinggi, sehingga memuaskan klien dan memperkuat reputasi perusahaan sebagai mitra yang andal dan kompeten dalam industri konstruksi.

C. KRISIS MANAJEMEN DALAM PROYEK

CV. Idea Karya Nusa sering menghadapi berbagai tantangan yang dapat mengganggu kelancaran pelaksanaan proyek, terutama yang berkaitan dengan kondisi lapangan dan sumber daya manusia (SDM). Kondisi lapangan yang sulit diprediksi, seperti cuaca yang tidak menentu, dapat menyebabkan penundaan yang signifikan. Selain itu, kondisi tanah yang tidak stabil atau aksesibilitas lokasi proyek yang terbatas dapat menambah kompleksitas dalam pelaksanaan konstruksi.

Di sisi SDM, kekurangan tenaga kerja terampil seringkali menjadi masalah utama. Proyek konstruksi membutuhkan pekerja dengan keahlian khusus, dan ketersediaan tenaga kerja yang terbatas dapat menghambat progres pekerjaan. Komunikasi dan koordinasi yang buruk antar tim juga dapat memicu kesalahan dan penundaan. Meski menurut narasumber komunikasi telah dirancang sedemikian kompleks namun masalah di lapangan tetap sering ditemui. Dalam menghadapi masalah tersebut, CV Idea Karya Nusa harus mengadopsi pendekatan manajemen risiko yang komprehensif. Ini mencakup identifikasi dan mitigasi

risiko sejak awal proyek, serta pengawasan ketat terhadap kondisi lapangan dan perizinan. Investasi dalam pelatihan dan pengembangan SDM sangat penting untuk memastikan karyawan memiliki keterampilan yang diperlukan dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif untuk mengurangi tingkat pergantian pekerja. Komunikasi yang efektif dan transparansi dengan semua pemangku kepentingan, termasuk klien, adalah kunci untuk membangun dan mempertahankan kepercayaan. Penggunaan teknologi dan metodologi manajemen proyek modern dapat membantu dalam perencanaan, pengawasan, dan pengendalian pekerjaan konstruksi secara efisien. Perusahaan juga harus mengutamakan standar kesehatan dan keselamatan kerja yang tinggi untuk mencegah kecelakaan dan menjaga kesejahteraan pekerja. Dalam situasi di mana masalah muncul, pendekatan yang transparan dan kolaboratif dengan klien sangat penting. Melalui negosiasi dan kerjasama, serta penyampaian laporan berkala yang jujur dan jelas, perusahaan dapat mengatasi kendala yang dihadapi tanpa merusak reputasi. Komunikasi yang cepat kepada klien pemerintah juga sangat penting seperti konfirmasi akan adanya suatu masalah dalam proyek. Menyebabkan rasa kepercayaan timbul di pihak pemerintah bahwasanya perusahaan CV Idea Karya Nusa memiliki kejujuran dan rasa tanggung jawab yang besar terhadap proyek yang sedang dikerjakan.

D. STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI CV IDEA KARYA NUSA

CV Idea Karya Nusa cenderung menggunakan strategi *win-win* dalam lobi dan negosiasi untuk mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Strategi menang-menang (*win-win solution*) dilakukan dengan cara antar pihak berupaya untuk menemukan cara memberikan keberhasilan proyek kliennya (memberikan kinerja memuaskan), tetapi juga untuk memaksimalkan kepentingan CV Idea Karya Nusa dengan menemukan berbagai metode yang dapat dilakukan antar pihak untuk mencapai targetnya kepentingan masing-masing, dan bekerjasama untuk menemukan solusi sebagai upaya mengatasi masalah atau kendala yang kolaboratif (*problem solving*).

E. STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI CV IDEA KARYA NUSA

CV Idea Karya Nusa cenderung menggunakan strategi *win-win* dalam lobi dan negosiasi untuk mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Strategi menang-menang (*win-win solution*)

dilakukan dengan cara antar pihak berupaya untuk menemukan cara memberikan keberhasilan proyek kliennya (memberikan kinerja memuaskan), tetapi juga untuk memaksimalkan kepentingan CV Idea Karya Nusa dengan menemukan berbagai metode yang dapat dilakukan antar pihak untuk mencapai targetnya kepentingan masing-masing, dan bekerjasama untuk menemukan solusi sebagai upaya mengatasi masalah atau kendala yang kolaboratif (*problem solving*).

1. Pendekatan Personal dan Reputasi

CV Idea Karya Nusa menekankan pentingnya pendekatan personal dan reputasi dalam strategi lobi dan negosiasi mereka untuk mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Pendekatan personal dimulai dengan membangun hubungan interpersonal yang kuat dengan pegawai dinas. Para eksekutif dan manajer CV Idea Karya Nusa aktif berinteraksi secara langsung dengan pihak dinas, menghadiri pertemuan-pertemuan informal, serta berpartisipasi dalam acara-acara yang dihadiri oleh pejabat dinas. Langkah ini tidak hanya membantu mereka untuk lebih dikenal di kalangan birokrasi tetapi juga memungkinkan mereka untuk memahami kebutuhan, ekspektasi, dan preferensi dari pihak dinas secara lebih mendalam. Interaksi personal ini menciptakan dasar kepercayaan yang kuat, yang sangat penting dalam dunia bisnis proyek pemerintah di mana kepercayaan dan hubungan interpersonal sering kali menentukan keberhasilan kerjasama. Reputasi adalah pilar kedua dari strategi ini. CV Idea Karya Nusa menyadari bahwa reputasi yang baik adalah aset jangka panjang yang sangat berharga. Oleh karena itu, mereka berfokus untuk selalu menjaga dan meningkatkan reputasi mereka melalui berbagai cara. Pertama, mereka memastikan bahwa semua proyek yang mereka kerjakan diselesaikan dengan kualitas terbaik.

Kualitas pekerjaan yang tinggi menjadi prioritas utama mereka, karena ini menunjukkan komitmen dan profesionalisme perusahaan kepada pihak dinas. Kedua, mereka menjaga ketepatan waktu dalam penyelesaian proyek. Menyelesaikan proyek sesuai atau bahkan lebih cepat dari tenggat waktu yang ditentukan bukan hanya menunjukkan efisiensi tetapi juga membangun kepercayaan dan meningkatkan citra perusahaan sebagai mitra yang dapat diandalkan. CV Idea Karya Nusa selalu berupaya untuk menjaga komunikasi yang baik dan transparan dengan pihak dinas. Mereka memberikan pembaruan rutin tentang perkembangan proyek dan selalu siap untuk merespons dengan cepat jika ada masalah atau pertanyaan dari pihak dinas. Transparansi ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan tetapi juga menunjukkan

bahwa mereka adalah mitra yang jujur dan terbuka. Dengan menjaga reputasi baik dan membangun hubungan personal yang kuat, CV Idea Karya Nusa mampu menciptakan dan memelihara hubungan yang saling menguntungkan dengan pihak dinas, yang pada akhirnya membantu mereka dalam mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah.

2. Kualitas Pekerjaan dan Kecepatan Pelaksanaan

CV Idea Karya Nusa menempatkan kualitas dan ketepatan waktu sebagai dua pilar utama dalam strategi mereka untuk mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah. Fokus pada kualitas berarti bahwa setiap proyek yang mereka kerjakan harus memenuhi atau bahkan melampaui standar yang ditetapkan. Untuk mencapai ini, CV Idea Karya Nusa menggunakan bahan berkualitas tinggi, teknologi terbaru, dan mempekerjakan tenaga ahli yang kompeten dan berpengalaman di bidangnya. Mereka menerapkan sistem kontrol kualitas yang ketat di setiap tahap proyek, mulai dari perencanaan hingga penyelesaian. Setiap detail diperhatikan dengan seksama untuk memastikan bahwa hasil akhir tidak hanya memuaskan klien tetapi juga membangun reputasi perusahaan sebagai penyedia jasa yang unggul. Selain itu, mereka melakukan evaluasi dan peninjauan rutin untuk memastikan bahwa setiap proyek terus sesuai dengan spesifikasi dan harapan klien. Ketepatan waktu adalah aspek penting lainnya yang dijunjung tinggi oleh CV Idea Karya Nusa. Mereka memahami bahwa dalam proyek pemerintah, keterlambatan dapat berdampak negatif tidak hanya pada citra perusahaan tetapi juga pada operasional dan anggaran pemerintah. Oleh karena itu, mereka berkomitmen untuk menyelesaikan proyek tepat waktu atau bahkan lebih cepat dari jadwal yang telah disepakati. Untuk mencapai ketepatan waktu ini, mereka melakukan perencanaan yang matang dan rinci sebelum proyek dimulai.

Setiap tahap proyek dijadwalkan dengan jelas, dan sumber daya dialokasikan secara efisien untuk menghindari penundaan. Selain itu, mereka menerapkan manajemen proyek yang efektif, dengan pemantauan terus-menerus dan penyesuaian yang diperlukan agar proyek tetap berada di jalur yang benar. Tim proyek selalu siap untuk menanggapi tantangan atau hambatan yang muncul, memastikan bahwa proyek tidak terganggu dan dapat diselesaikan sesuai jadwal. Fokus pada kualitas dan ketepatan waktu ini tidak hanya menunjukkan profesionalisme dan dedikasi CV Idea Karya Nusa tetapi juga membangun kepercayaan dan kepuasan dari pihak dinas. Ketika proyek diselesaikan dengan standar tinggi dan tepat waktu,

pihak dinas lebih mungkin untuk mempertimbangkan CV Idea Karya Nusa untuk proyek-proyek berikutnya. Hal ini juga membantu membangun reputasi perusahaan sebagai mitra yang dapat diandalkan dan efisien, yang sangat penting dalam industri yang kompetitif seperti proyek pemerintah. Dengan menjaga standar kualitas dan ketepatan waktu yang tinggi, CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa setiap proyek tidak hanya memenuhi harapan klien tetapi juga membantu memperkuat posisi mereka di pasar.

3. Komunikasi Efektif

Komunikasi efektif adalah salah satu pilar utama dalam strategi CV Idea Karya Nusa untuk mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah. Dalam industri konstruksi dan proyek pemerintah, komunikasi yang jelas, cepat, dan transparan adalah kunci untuk memastikan kelancaran operasional dan kesuksesan proyek. CV Idea Karya Nusa memahami pentingnya hal ini dan menerapkannya dalam setiap aspek pekerjaan mereka. Sejak awal proyek, mereka memastikan bahwa semua pihak yang terlibat memiliki pemahaman yang sama mengenai tujuan, anggaran, jadwal, dan tanggung jawab masing-masing. Mereka menggunakan berbagai saluran komunikasi untuk menjaga kontak yang konstan dengan pihak dinas, termasuk rapat rutin, laporan kemajuan tertulis, dan pembaruan digital melalui email atau platform manajemen proyek. CV Idea Karya Nusa juga menekankan pentingnya respons cepat terhadap masalah atau pertanyaan yang muncul. Ketika terjadi kendala atau perubahan dalam proyek, mereka segera mengumpulkan tim ahli untuk menganalisis situasi dan mencari solusi terbaik. Pendekatan proaktif ini tidak hanya membantu dalam menyelesaikan masalah dengan cepat tetapi juga menunjukkan komitmen mereka terhadap keberhasilan proyek dan kepuasan klien.

Dengan memberikan solusi yang cepat dan tepat, mereka memastikan bahwa proyek tetap berada di jalur yang benar dan menghindari potensi penundaan atau biaya tambahan yang tidak perlu. Transparansi adalah aspek lain dari komunikasi efektif yang dijalankan oleh CV Idea Karya Nusa. Mereka berusaha untuk menjaga komunikasi yang jujur dan terbuka dengan pihak dinas. Ini termasuk memberikan laporan kemajuan yang rinci dan akurat, serta mengkomunikasikan secara jelas setiap perubahan atau masalah yang mungkin mempengaruhi proyek. Dengan bersikap transparan, mereka membangun kepercayaan dan memperkuat hubungan kerja yang positif dengan pihak dinas. Kepercayaan ini sangat penting dalam proyek pemerintah di mana keandalan dan integritas adalah kunci untuk keberhasilan jangka panjang.

CV Idea Karya Nusa menggunakan strategi *win-win* dengan fokus pada membangun hubungan yang kuat dan personal dengan pihak dinas, menjaga reputasi baik, memastikan kualitas dan ketepatan waktu dalam pelaksanaan proyek, serta menggunakan komunikasi yang efektif untuk menyelesaikan masalah. Pendekatan ini membantu mereka menciptakan situasi yang saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat, serta memastikan keberhasilan dan keberlanjutan bisnis mereka dalam jangka panjang.

F. IMPLEMENTASI STRATEGI *WIN-WIN* CV IDEA KARYA NUSA DALAM PROYEK PEMERINTAH

Strategi menang-menang (*win-win solution*) dilakukan dengan cara antar pihak berupaya untuk menemukan cara memberikan keberhasilan proyek kliennya (memberikan kinerja memuaskan), tetapi juga untuk memaksimalkan kepentingan CV Idea Karya Nusa dengan menemukan berbagai metode yang dapat dilakukan antar pihak untuk mencapai targetnya kepentingan masing-masing, dan bekerjasama untuk menemukan solusi sebagai upaya mengatasi masalah atau kendala yang kolaboratif (*problem solving*). Untuk meningkatkan peluang strategi lobi *win-win solution* yang dilakukan CV Idea Karya Nusa, sebagai negosiator menempuh cara-cara: a. membangun opini positif yang mendukung rencana negosiasi; b. meriset informasi sebanyak-banyaknya terkait kebutuhan klien (pemerintah); c. menekankan kolaborasi pemecahan masalah dan solusi atas kebutuhan klien (pemerintah); d. mempersilakan klien (pemerintah) atau antar pihak lainnya mendiskusikan *problem solving* atau cara lainnya agar dapat mencapai tujuan yang disepakati demi kesuksesan proyek yang akan dijalani. Strategi tersebut relevan dengan yang diungkapkan Solomon dan Schell (dalam Hariwijaya dalam Mellani Rizki Yustianisa et al., 2022) bahwa untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah proyek, penting untuk memahami proses yang terlibat di dalamnya. Reputasi positif dan pendekatan personal menjadi salah satu faktor yang meningkatkan peluang positif mencapai kesepakatan dalam negosiasi bisnis, yaitu pentingnya ikatan dan membangun kepercayaan antar pihak di proyek, terutama kepada pemerintah sebagai klien. Hubungan yang baik antara klien dengan negosiator dapat mendatangkan peluang vendor serta memudahkan proses negosiasi demi mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. CV Idea Karya Nusa mengimplementasikan strategi *win-win* dalam setiap tahap proyek, memastikan bahwa semua

pihak yang terlibat mendapatkan manfaat yang maksimal dan kepuasan yang optimal. Berikut adalah beberapa cara utama bagaimana implementasi ini dilakukan:

1. Pemecahan Masalah Yang Cepat Dan Efisien

Pemecahan masalah yang cepat dan efisien adalah salah satu pilar utama dalam strategi *win-win* yang diterapkan oleh CV Idea Karya Nusa. Dalam setiap proyek, terutama yang berkaitan dengan kontrak pemerintah, masalah dan kendala adalah hal yang tidak dapat dihindari. Namun, cara perusahaan menangani masalah tersebut dapat menentukan keberhasilan proyek dan hubungan jangka panjang dengan klien. CV Idea Karya Nusa memahami hal ini dan mengadopsi pendekatan proaktif untuk pemecahan masalah, memastikan bahwa setiap tantangan diatasi dengan cepat dan efektif. Langkah pertama dalam pendekatan ini adalah deteksi dini masalah. CV Idea Karya Nusa menerapkan sistem pemantauan yang ketat di setiap tahap proyek untuk mengidentifikasi potensi masalah sebelum mereka berkembang menjadi isu besar. Mereka menggunakan alat dan teknologi terbaru untuk melacak kemajuan proyek dan mendeteksi deviasi dari rencana awal. Dengan identifikasi dini, mereka dapat mengambil tindakan pencegahan yang diperlukan untuk menghindari penundaan atau gangguan yang lebih besar. Ketika masalah terdeteksi, respons proaktif dan cepat menjadi kunci. CV Idea Karya Nusa segera mengumpulkan tim ahli yang relevan untuk menganalisis situasi dan mengembangkan solusi yang tepat. Pendekatan ini melibatkan kolaborasi antara berbagai departemen dan disiplin ilmu untuk memastikan bahwa solusi yang dihasilkan komprehensif dan efektif. Misalnya, jika terjadi masalah teknis di lapangan, tim teknis akan bekerja sama dengan manajemen proyek dan pihak dinas untuk menyusun rencana aksi yang bisa segera diterapkan. Kecepatan dalam merespons ini membantu meminimalkan dampak masalah dan menjaga proyek tetap berada di jalur yang benar.

Selain itu, komunikasi yang efektif dan transparan dengan semua pihak terkait adalah aspek penting dalam pemecahan masalah yang efisien. CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa pihak dinas selalu diberi informasi terkini tentang perkembangan dan status masalah yang sedang diatasi. Dengan memberikan laporan yang jelas dan update rutin, mereka membangun kepercayaan dan memastikan bahwa pihak dinas merasa dilibatkan dalam proses penyelesaian masalah. Transparansi ini tidak hanya membantu dalam meredakan kekhawatiran tetapi juga menunjukkan komitmen perusahaan terhadap keberhasilan proyek. Pendekatan yang kolaboratif juga menjadi bagian integral dari strategi pemecahan masalah CV Idea Karya Nusa.

Mereka melibatkan semua pihak terkait, termasuk kontraktor, subkontraktor, dan vendor, dalam proses mencari solusi. Dengan mengumpulkan berbagai perspektif dan keahlian, mereka dapat menemukan solusi yang lebih inovatif dan efektif. Kolaborasi ini juga membantu memastikan bahwa semua pihak memiliki pemahaman yang sama tentang langkah-langkah yang diambil dan peran mereka dalam implementasi solusi tersebut.

Terakhir, evaluasi dan pembelajaran dari setiap masalah adalah praktik yang selalu diterapkan oleh CV Idea Karya Nusa. Setelah masalah diatasi, mereka melakukan evaluasi menyeluruh untuk memahami akar penyebab dan efektivitas dari solusi yang diterapkan. Pembelajaran dari evaluasi ini kemudian digunakan untuk memperbaiki proses dan sistem, mencegah terulangnya masalah serupa di masa depan. Dengan pendekatan ini, CV Idea Karya Nusa tidak hanya menyelesaikan masalah saat ini tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka dalam menangani masalah di proyek-proyek mendatang. Dengan menerapkan pemecahan masalah yang cepat dan efisien, CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa proyek berjalan lancar dan memenuhi tenggat waktu serta standar kualitas yang diharapkan. Pendekatan ini membangun reputasi mereka sebagai mitra yang andal dan proaktif, yang sangat penting dalam mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah.

2. Keseimbangan Dalam Pengelolaan Proyek dan SDM

Keseimbangan dalam pengelolaan proyek dan sumber daya manusia (SDM) adalah strategi krusial yang diadopsi oleh CV Idea Karya Nusa untuk memastikan efisiensi dan efektivitas dalam setiap proyek yang mereka tangani, terutama yang melibatkan kontrak pemerintah. Pendekatan ini mencakup alokasi sumber daya yang optimal, pemanfaatan tenaga kerja yang tepat, dan investasi dalam pengembangan keterampilan karyawan, semuanya dirancang untuk mencapai hasil yang maksimal tanpa mengorbankan kualitas atau kesejahteraan karyawan. Pertama-tama, alokasi sumber daya yang optimal menjadi dasar dari keseimbangan ini. CV Idea Karya Nusa melakukan perencanaan yang cermat untuk memastikan bahwa setiap proyek memiliki jumlah tenaga kerja dan sumber daya yang sesuai. Mereka menganalisis kebutuhan proyek secara mendetail dan memastikan bahwa setiap anggota tim memiliki peran yang jelas dan tanggung jawab yang terdefinisi dengan baik. Dengan cara ini, mereka menghindari

kelebihan atau kekurangan tenaga kerja yang dapat menyebabkan inefisiensi atau penundaan. Misalnya, untuk proyek besar dengan tenggat waktu yang ketat, mereka mungkin menambahkan lebih banyak tenaga kerja atau peralatan khusus untuk memastikan bahwa pekerjaan dapat diselesaikan tepat waktu tanpa mengurangi kualitas.

Selain alokasi sumber daya, pemanfaatan tenaga kerja yang tepat adalah elemen kunci lainnya. CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa setiap karyawan ditempatkan sesuai dengan keahlian dan pengalaman mereka. Mereka melakukan penilaian keterampilan secara berkala dan menyesuaikan penugasan berdasarkan hasil tersebut. Dengan menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat, mereka dapat meningkatkan produktivitas dan memastikan bahwa setiap tugas diselesaikan dengan efisien dan berkualitas tinggi. Selain itu, mereka juga fleksibel dalam manajemen tenaga kerja, memungkinkan rotasi dan redistribusi tugas jika diperlukan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan proyek yang dinamis. Investasi dalam pengembangan keterampilan karyawan juga merupakan aspek penting dalam mencapai keseimbangan ini. CV Idea Karya Nusa berkomitmen untuk terus meningkatkan kemampuan dan pengetahuan tenaga kerjanya melalui pelatihan dan program pengembangan. Mereka menyelenggarakan *workshop*, pelatihan teknis, dan seminar yang relevan untuk memastikan bahwa karyawan selalu *up-to-date* dengan teknologi dan metode terbaru di industri. Dengan cara ini, mereka tidak hanya meningkatkan kompetensi individu karyawan tetapi juga memperkuat tim proyek secara keseluruhan.

Karyawan yang terampil dan berpengetahuan luas mampu mengatasi tantangan proyek dengan lebih baik dan berkontribusi pada penyelesaian proyek yang sukses. Selain itu, kesejahteraan karyawan juga menjadi fokus utama dalam pengelolaan SDM oleh CV Idea Karya Nusa. Mereka memahami bahwa karyawan yang sehat dan termotivasi lebih produktif dan berkontribusi lebih besar pada keberhasilan proyek. Oleh karena itu, mereka menyediakan lingkungan kerja yang kondusif, menawarkan fasilitas kesehatan, dan memastikan keseimbangan kerja-hidup yang baik. Dengan menjaga kesejahteraan karyawan, mereka dapat mengurangi *turnover* dan meningkatkan loyalitas serta semangat kerja, yang pada gilirannya meningkatkan efisiensi dan kualitas proyek.

Pengawasan dan evaluasi yang berkelanjutan juga diterapkan untuk memastikan keseimbangan dalam pengelolaan proyek dan SDM. CV Idea Karya Nusa menerapkan sistem *monitoring* yang

ketat untuk mengevaluasi kinerja proyek dan karyawan secara rutin. Melalui laporan kemajuan yang teratur dan *review* kinerja, mereka dapat mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan dan segera mengambil tindakan korektif. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk terus meningkatkan proses kerja dan memastikan bahwa proyek berjalan sesuai rencana.

Dengan mengintegrasikan semua elemen ini, CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa mereka tidak hanya menyelesaikan proyek tepat waktu dan sesuai anggaran tetapi juga menjaga kualitas tinggi dan kesejahteraan tenaga kerjanya. Keseimbangan dalam pengelolaan proyek dan SDM ini membangun fondasi yang kuat untuk keberhasilan jangka panjang perusahaan, memungkinkan mereka untuk terus mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah serta mempertahankan reputasi sebagai mitra yang andal dan kompeten.

G.HASIL STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI CV KARYA IDEA KARYA NUSA DALAM PROYEK PEMERINTAH

CV Idea Karya Nusa menggunakan pendekatan personal yang sangat efektif dalam mendapatkan kontrak proyek pemerintah. Pendiri CV Idea Karya Nusa, Abdul Majid, memanfaatkan hubungan personal yang telah dibangun selama bekerja di perusahaan konsultan sebelumnya. Dengan memperkenalkan diri secara langsung kepada pihak yang berada di dinas, mereka berhasil mendapatkan pekerjaan kecil yang kemudian menjadi pijakan untuk proyek-proyek lebih besar. Reputasi yang baik dan kepercayaan yang dibangun melalui komunikasi dan kinerja yang memuaskan menjadi modal utama dalam memenangkan proyek berikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa lobi personal dan menjaga reputasi merupakan strategi yang krusial dalam industri ini. Strategi lobi dan negosiasi CV Idea Karya Nusa juga sangat menekankan pada kualitas dan ketepatan waktu. Abdul Majid menekankan bahwa kualitas adalah aspek yang paling diinginkan oleh pihak dinas dari vendor. Dalam hal ini, CV Idea Karya Nusa memastikan bahwa mereka selalu menyampaikan produk yang berkualitas tinggi sesuai

dengan syarat dan ketentuan yang telah disepakati. Ketepatan waktu dalam menyelesaikan proyek juga menjadi faktor penting yang diperhatikan. Dengan demikian, CV Idea Karya Nusa mampu membangun reputasi sebagai perusahaan yang dapat diandalkan dan memenuhi ekspektasi klien, sehingga dapat memperkuat posisi mereka dalam negosiasi proyek-proyek baru.

Efektivitas komunikasi adalah komponen kunci dalam strategi lobi dan negosiasi CV Idea Karya Nusa. Abdul Majid menekankan pentingnya komunikasi yang cepat dan efisien dengan pihak dinas. Dalam proses negosiasi, menjaga komunikasi yang baik tidak hanya memastikan bahwa semua pihak memahami persyaratan dan harapan yang ada, tetapi juga membangun hubungan kerja yang harmonis dan produktif. Komunikasi yang baik juga membantu dalam menyelesaikan krisis dengan cepat, memastikan bahwa proyek dapat terus berjalan tanpa hambatan yang berarti. Dengan demikian, komunikasi yang efektif menjadi pilar utama dalam strategi mereka untuk memenangkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah.

Dalam implementasi strategi *win-win*, CV Idea Karya Nusa menekankan pentingnya pemecahan masalah yang cepat dan efisien. Ketika menghadapi masalah atau krisis dalam proyek, mereka berusaha untuk segera menemukan solusi yang dapat diterima oleh semua pihak. Pendekatan ini tidak hanya membantu dalam menyelesaikan masalah dengan cepat tetapi juga meminimalisir potensi dampak negatif terhadap proyek secara keseluruhan. Dengan bersikap proaktif dalam mengidentifikasi dan mengatasi masalah, CV Idea Karya Nusa mampu menjaga kelancaran proyek dan memastikan bahwa semua pihak merasa puas dengan hasil akhir.

Keseimbangan antara proyek yang dikerjakan dan sumber daya manusia (SDM) yang tersedia merupakan aspek penting dalam strategi *win-win* yang diimplementasikan oleh CV Idea Karya Nusa. Mereka memastikan bahwa jumlah tenaga kerja yang dilibatkan dalam proyek sesuai dengan kebutuhan proyek tersebut. Tidak terlalu banyak hingga menjadi tidak efisien dan membebani keuangan perusahaan, tetapi juga tidak terlalu sedikit hingga mengganggu kualitas dan ketepatan waktu penyelesaian proyek. Dengan pengelolaan SDM yang baik, CV Idea Karya

Nusa mampu menjaga produktivitas dan kualitas kerja yang optimal, sehingga semua pihak yang terlibat merasa diuntungkan dan puas.

Secara keseluruhan, strategi lobi dan negosiasi CV Idea Karya Nusa dalam proyek pemerintah sangat berfokus pada pendekatan personal, menjaga reputasi, memastikan kualitas dan ketepatan waktu, serta komunikasi yang efektif. Implementasi strategi *win-win* yang menekankan pemecahan masalah yang cepat dan efisien serta keseimbangan dalam pengelolaan proyek dan SDM juga menunjukkan komitmen mereka dalam menciptakan hasil yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap CV Idea Karya Nusa dalam mengungkap strategi lobi dan negosiasi untuk memenangkan kontrak proyek pemerintah, dapat disimpulkan bahwa perusahaan tersebut telah berhasil memanfaatkan strategi lobi dan negosiasi secara efektif untuk membangun hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan, memperoleh dukungan proyek pemerintah, dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan. Dengan fokus pada transparansi, kolaborasi, evaluasi, dan pembelajaran, CV Idea Karya Nusa mampu mengatasi masalah proyek dengan cepat dan efisien, memastikan kelancaran proyek, memenuhi tenggat waktu, dan standar kualitas yang diharapkan. Dengan demikian, perusahaan ini telah berhasil membangun reputasi sebagai mitra yang andal dan proaktif dalam industri konstruksi, menegaskan pentingnya strategi lobi dan negosiasi dalam mendapatkan dan mempertahankan kontrak proyek pemerintah serta mencapai kesuksesan dalam bisnis. Penelitian ini menyelidiki strategi lobi dan negosiasi yang digunakan oleh CV. Idea Karya Nusa dalam mendapatkan proyek pemerintah.

Kesimpulan utama dari penelitian ini adalah bahwa keberhasilan CV. Idea Karya Nusa dalam memenangkan banyak tender pemerintah sejak tahun 2015 bukanlah kebetulan, melainkan hasil dari penerapan strategi lobi dan negosiasi yang efektif dan terstruktur. Penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan ini mampu membangun hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan melalui pendekatan lobi yang persuasif dan komunikasi yang baik. Mereka menggunakan berbagai taktik seperti pengumpulan informasi yang komprehensif, penyusunan argumen yang kuat, dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan serta kebijakan pemerintah. Selain itu, proses negosiasi yang dijalankan oleh CV. Idea Karya Nusa juga dilakukan dengan cermat, memastikan bahwa mereka dapat menawarkan solusi yang kompetitif dan menguntungkan bagi pemerintah, sekaligus memastikan keuntungan bagi perusahaan. Penelitian ini memberikan wawasan berharga bagi praktisi bisnis, khususnya di sektor konstruksi, tentang bagaimana menerapkan strategi lobi dan negosiasi yang efektif untuk mendapatkan kontrak proyek pemerintah.

Referensi

- Allen, H, Center dan Scott M Cutlip, 2016. *Effective Public Relations Kesembilan*. Jakarta: Kencana.
- EVANI, V. (2018). LOBI DAN NEGOSIASI PT. TIMAS SUPLINDO DALAM MEYAKINKAN PT. PUPUK SRIWIDJAJA UNTUK MEMENANGKAN KONTRAK KERJA (Doctoral dissertation, Universitas Mercu Buana Jakarta).
- Giantoro, A. (2015). Analisa Keputusan Pemilihan Vendor Dalam Proyek Konstruksi. *Program Studi Magister Teknik Sipil*, 1–13.
- Giantoro, A. (2015). BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. Vendor.
- Hakim, L., Nurikhsan, F., Jamil, P., & Safitri, D. (2021). Strategi Lobi dan Negosiasi dalam Mendapatkan Sponsorship pada Event IKOM Entrepreneurship Fest 2020. *JURNAL INTERACT*, 10(2). <http://ojs.atmajaya.ac.id/index.php/fiabikom/index>
- Laras, H., & Maryani, D. (2020). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Membina Hubungan Baik Dengan Klien Pada PT Wijaya Karya Beton Tbk. *Pantarei*, 4(02).
- LIRAWATI, L. A. M. dan. (2021). Analisis Faktor Keterlambatan Proyek Konstruksi Bangunan Gedung. *Jurnal Teknik | Majalah Ilmiah Fakultas Teknik UNPAK*, 21(2). <https://doi.org/10.33751/teknik.v21i2.3282>

Mellani Rizki Yustianisa , Cecep Safa'atul Barkah, I. S. (2022). TINJAUAN LITERATUR : ANALISIS PROSES TENDER PADA PERUSAHAAN (STUDI PADA PT . MANCANAN). 10(1), 71–78.

Pringodani, S. (2015). Faktor-Faktor Lapangan yang Mempengaruhi Produktivitas Pekerja di Yogyakarta. E-Journal Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 53(9), 1689–1699.

Rosalin, S., Natalia, D. C., & Ambulani, N. (2020). *Komunikasi Bisnis: Pendekatan Praktis*. Universitas Brawijaya Press.

Ramadhani, S., Nasution, J. H., Azhari, M. I., & Kustiawan, W. (2022). Strategi Lobi dan Negosiasi Dalam Proses Komunikasi Politik. 1(1), 89–95.

Ramadhani, Y. (2022). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Membina Hubungan Baik Klien Ksp Citra Abadi. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis (EK&BI), 5(1), 243–252.
<https://doi.org/10.37600/ekbi.v5i1.456>

Tinambunan, T. M., & Chontina Siahaan. (2022). Implementasi_Teknik_Lobi_Dan_Negosiasi_Yang_Efektif. MASSIVE: Jurnal Ilmu Komunikasi, 2(2), 55–67.

Tresia Monica Tinambunan, C. S. (2022). Implementasi teknik lobi dan negosiasi yang efektif dalam melakukan bisnis. 2(2), 55–67.

Zainal, A. G. (2017). Buku Ajar: Teknik Lobi dan Negosiasi.