

BAB IV

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian analisis percakapan yang telah dilakukan diatas penulis mendapatkan kesimpulan bahwa dari hasil analisis dan dari data yang ada, kata kunci yang sama di setiap percakapan tidak selalu mengandung makna yang sama. Dari kata kunci yang didapat tersebut bisa dilihat inti-inti dari percakapan yang terjadi selama negosiasi sedang berlangsung, kemudian selanjutnya bisa dipahami apa maksud dan keinginan dari pihak klien terhadap pihak Harjo. Selain itu juga dengan adanya kata kunci ini bisa lebih tepat mengambil keputusan yang terbaik dan saling menguntungkan antara kedua pihak. Mulai dari proses tawar menawar jasa dan harga, perlu adanya sebuah kata yang bisa menyakinkan agar kedua pihak saling menyetujui apa yang sudah direncanakan bersama. Selanjutnya memasuki proses dalam menentukan konten yang akan ditayangkan sebagai wujud dari jasa yang telah dibuat oleh pihak Harjo. Dalam proses ini pihak klien biasanya akan memiliki kriteria tertentu yang sudah direncanakan, disini pihak dari Harjo harus bisa melakukan penyesuaian terhadap permintaan yang diajukan sesuai dengan kebijakan dari Harjo sendiri, sehingga menjadi hasil yang terbaik untuk kedua belah pihak.

Negosiasi yang dilakukan oleh pihak Harjo kepada klien memerlukan trik-trik dalam percakapan, salah satunya yang berhasil penulis temukan dengan menggunakan etnometodologi (analisis percakapan) diatas, bahwa dengan menerapkan teori yang ada pada etnometodologi maka percakapan dalam negosiasi pihak Harjo dan pihak klien akan terjalin lebih hidup atau lebih berbobot, terlihat di dalam klasifikasi berdasarkan 5 prinsip etnometodologi. Sebagaimana telah dikerjakan, ditemukannya faktor-faktor yang membuat percakapan antara kedua pihak yang bernegosiasi bisa terjalin lebih santai dan membuat negosiasi berjalan lancar yaitu faktor budaya dan faktor kegemaran. Dalam faktor budaya bisa dilihat bagaimana tampak percakapan antara pihak Harjo dan klien terlihat lebih sopan, ramah, dan terlihat rukun dikarenakan kedua pihak saling menghormati satu dengan yang lain menerapkan adat kebudayaan

Jawa dengan memanggil sebutan 'mas' dan 'mbak', selanjutnya juga ditunjukkan dengan kata-kata 'Matur Nuwun' ini menunjukkan rasa hormat dan menghargai setiap keputusan yang sudah diambil oleh kedua negosiator.

Selanjutnya ada faktor kegemaran, faktor ini menunjukkan bahwa percakapan bisa terlihat lebih akrab dikarenakan adanya kesamaan dalam hal kegemaran antara pihak Harjo dan klien, ini bisa membuat percakapan lebih hidup dan lebih akrab. Selain itu dengan faktor kegemaran ini bisa membuat negosiasi menjadi berjalan lancar karena adanya keakraban yang terjalin sehingga muncul rasa percaya antara kedua pihak yang memungkinkan klien bisa menggunakan jasa dari pihak Harjo lagi di kemudian hari.

Dari dua faktor yang ditemukan diatas bisa terbentuk pola pola percakapan yang baik dan terstruktur. Dilihat dari sudut pandang etnometodologi terdapat prinsip yang mengatakan "percakapan rinci yang paling baik sekalipun harus dianggap sebagai pencapaian yang teratur, aspek-aspek kecil percakapan tak hanya diatur oleh pakar, tetapi mula-mula diatur oleh "aktivitas metodis aktor itu sendiri", disini faktor-faktor yang sudah ditemukan sudah memenuhi dari prinsip diatas, dan setiap kata yang keluar merupakan sebuah data dan keputusan yang sedang didiskusikan, pihak Harjo bertutur kata tanpa adanya paksaan, membuat negosiasi berjalan baik dan sesuai yang diharapkan oleh kedua pihak.

Pola pola yang terbentuk dari proses negosiasi setelah menggunakan metode etnometodologi didapatkan sebagai berikut :

Pertama dari pihak Harian Jogja telah memilih klien yang akan diajak bekerja sama. Setelah itu pihak Harian Jogja akan membicarakan mengenai materi penawaran dan mempersiapkan percakapan yang akan diucapkan ketika proses penawaran berlangsung, seperti jumlah kolom, harga dari satu kolomnya, kemudian yang kedua pihak Harian Jogja harus mempersiapkan strategi yang bisa digunakan untuk menarik minat dari klien untuk menggunakan jasa dari Harian Jogja, seperti jika dengan klien lama lebih bisa memberi toleransi mengenai harga pemasangan iklan atau pembayaran pajaknya, dengan menggunakan bahasa yang

baik dan teratur, diterapkan menggunakan prinsip dari budaya Jawa yaitu rukun dan hormat, sehingga pihak klien bisa menerima sikap baik dari kedatangan pihak Harian Jogja. Pola ketiga pihak Harian Jogja bisa menerapkan pola keteraturan untuk menyampaikan maksud dari kedatangannya, menjelaskan dengan rinci dan teratur, seperti ada kata pengantar atau memperkenalkan diri terlebih dahulu, setelah itu barulah masuk ke intinya yaitu untuk menawarkan jasa pemasangan berita atau iklan yang diucapkan dengan baik, sehingga pihak klien pun bisa menerima dan mendengarkan dengan baik apa yang sudah dijelaskan, sehingga percakapan yang terjadi lebih berkesan dan teratur. Lalu yang keempat pihak Harian Jogja juga perlu memikirkan porsi berbicara dihadapan klien dengan sesekali berinteraksi memberikan kesempatan untuk berbicara, dan sesekali diselengi dengan omongan yang ringan dalam artian 'basa basi' sehingga percakapan tidak menjadi kaku dan bisa lebih akrab antara kedua pihak, dan yang kelima akan menjadi organisasi yang terstruktur rangkaian dari negosiasi yang ada, mulai dari persiapan pihak Harian Jogja dengan penawarannya, dilanjutkan dengan mempersiapkan strategi untuk membujuk pihak klien untuk menggunakan jasa Harian Jogja, perbincangan yang stabil dan teratur sehingga dapat mengerti maksud dari masing-masing pihak, berbicara sesuai dengan porsinya dan bertutur dengan hormat dan rukun sehingga perbincangan menjadi lebih santai dan baik, maka akan didapat negosiasi yang baik untuk mencapai sebuah prosentase keberhasilan negosiasi yang lebih tinggi.

Saran dari penulis untuk penelitian ini ke depannya adalah menambahkan jumlah studi kasus percakapan yang akan digunakan sebagai penelitian dikarenakan semakin banyak kasus yang diteliti maka analisis yang akan didapat akan menjadi lebih baik dan lebih beragam. Selanjutnya perlu ada penambahan jumlah referensi yang digunakan dalam penelitian ini, dalam kasus penulis referensi yang ditemukan sangatlah sedikit dan terbatas, dikarenakan masih sedikitnya penelitian yang menggunakan analisis percakapan dalam metode kualitatif, deskriptif, dengan teori etnometodologi terutama di Atma Jaya Yogyakarta. Masih perlunya ditambahkan faktor-faktor lain sehingga penelitian makin beragam dan memiliki nilai yang lebih maksimal, dalam kasus ini hanya

ditemukan 2 faktor, mungkin untuk kedepannya masih bisa dikembangkan menambahkan beberapa faktor lagi.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Zakaria. 2015. "Pengaruh Pengalaman Praktik Industri, Kemandirian Belajar Dan Informasi Dunia Kerja Terhadap Kesiapan Kerja Siswa Kelas XII Program Studi Teknik Elektronika Industri SMK Ma'rif 1 Kebumen", Fakultas Industri, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Bintang Verdyanto, Yohanes. 2014. "Landasan Program Perencanaan dan Perancangan Arsitektur Semarang Airsoft Headquarter Dengan penekanan desain Hi-Tech Architecture". Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Chuswatun, Khasanah. 2013. "Interaksi Sosial Etnis Jawa Dengan Tionghoa Dalam Industri Batik Lasem Di Kabupaten Rembang". Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang, Semarang.
- Fajri, Nurul. 2013. "Pesan Moral Pada Iklan Rokok L.A Lightversi "Rumput Gue Lebih Asik Dari Rumput Tetangga"", Fakultas Dakwah Program Studi Ilmu Komunikasi. Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya.
- George Ritzer–Douglas J. Goodman. 2003. "Teori Sosiologi Modern, "Etnometodologi, Analisis percakapan"". Jakarta : Prenada Media. hal 332-339.
- George Ritzer–Douglas J. Goodman. 2003. "Teori Sosiologi Modern". Jakarta : Prenada Media. hal : 327.
- Gerardus Anjar Dwi Astono, Ignatius Ario Soembogo. 2008. "Kebudayaan Sebagai Perilaku", Jakarta : Gramedia, hal.73.
- Hamimatussa'adah. 2013. "Pengaruh Penerapan Metode Pembelajaran Observasi Terhadap Keterampilan Proses Sains Oleh Siswa Pada Materi Pokok Keanekaragaman Ciri-Ciri Makhluk Hidup", Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Harian Jogja Digital Media. 2017. "Tentang Harjo". <https://epaper.harianjogja.com/tentang/>. 20 Januari 2019, 19:07:20.
- Ingan Malem, Debby. 2015. "Pengaruh Gaya Hidup Masyarakat Di Kelurahan Bahu Kecamatan Malalayang Kota Manado", e-journal "Acta Diurna" Volume IV. No.4. Manado.

- Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. 2016. <https://kbbi.web.id/hobi>, Yogyakarta 08 November 2019,16:56:30.
- Magnis-Suseno, Franz. 1996. “Etika Jawa Sebuah Analisa Falsafi tentang kebijakan hidup Jawa”, Jakarta : Gramedia, Hal 53-58.
- Novita Harahap, Yanti. “Pengaruh Budaya Akseptor KB Terhadap Penggunaan Kontrasepsi IUD Di Kecamatan Pantai Labu Kabupaten Deli Serdang.”,Fakultas Kesehatan Masyarakat. Universitas Sumatera Utara.
- Unila. 2016. “Pengertian Budaya Jawa”, <http://digilib.unila.ac.id/8987/12/BAB%20II.pdf>, 9 September 2019, 17:55:32.
- Vivilia, Pradina. 2015. “Pembelajaran Bahasa Jawa”, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Widya Utami, Novia. 2017. “Temukan Perbedaan Pengertian Client,Customer dan Consumer.” <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-temukan-perbedaan-pengertian-client-costumer-dan-consumer/>.3 April 2019.15:13:09.

LAMPIRAN

1. Transkrip Pembicaraan:

TRANSKRIP TANDEEM:

KASUS 1

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien Mitsubishi Jogja

Kegiatan : Tandem pada PT.Mitsubishi Jogja

K : Hallo Mas shohih

H : Hallo mbak. Mau ngobrolin yang kemarin aja sih.

K : Nah itu kalau misalnya aku, proses pembayarannya gimana mas?

H : Proses pembayarannya?

K : Itu kan ada 1 juta kan ya? Ehh berapa sih kemarin itu?

H : 1 juta followers, jadikan kemarin saya kasih list beberapa nah itu nanti konsepnya itu nanti kalau dari kita kemarin yang udah jalan sama klien dan beberapa klien dari misalnya kita penawaran di 1 juta follower gitu misalkan, nanti mbaknya tinggal pilih aja maunya pake yang mana aja, kan ada arealnya, ada yang jateng ada yang lainnya nah itu tinggal pilih areanya aja.

K : Kemarin berapa juta mas? X juta ya?

H : Waduh itu lupa saya. X juta apa berapa. Lupa nanti saya cek lagi. Hehehe.

K : Nah itu proses pembayarannya gimana apakah saya harus dimuka atau ditransfer?

H : Kalau bisa dimuka dimuka ya gak papa. Tapi kalau emang gak bisa ya di transfer aja.

K : Ya kan nanti di transfer juga mas.

H : Hooh iya gak papa, nanti juga bentuknya transfer, soalnya kan langsung masuk ke rekenig juga sih mbak. Biasanya sih klien juga langsung transfer sih gitu.

K : Gitu ya. Atas nama perorangan atau apa?

H : Ohh boleh monggo kalau mau perorangan, ehh maksudnya kalau mau transfer? Kalau transfer langsung nama kantor.

K : Okee jadi nanti gini ya proses pembayarannya itu, nanti transfer kemana?

H : Hmmmm monggo kita ada beberapa eeee.

K : Badan usaha aja kali ya mas.

H : Eee gimana?

K : Ke badan usaha ada nggak?

H : Badan usaha?

K : Iya badan usaha ada?

H : Ohh hoooh ada, langsung ke ini sih kita ke PT-nya kita.

K : Ha?

H : Langsung ke PT-nya kita aja.

K : PT-nya Harjo ya.

H : Heem.

K : Okee, nah terus gini mas, chas bon transfer tapi aku minta di awal bisa nggak?

H : Ohh gitu?

K : Hoooh soalnya di kantor ku ini, jadi aku juga, ini kayanya pertama kali juga kerja sama ya?

H : Heem.

K : Kerja sama online itu loh.

H : Heem.

K : Nahh ini kan kebetulan saya mau ada event tanggal 1 maret besok. Kan ini masih ada 1 bulan kurang ya, kan januari tinggal beberapa hari aja ini, nah terus kita itu mau, yaitu ngiklan, nah itu kan kemarin ada 1 bulan pasang.

H : Ee jadi ada 1x posting sama 2x posting, tinggal nanti tentuin aja kan misal bisa dapat dari banyaknya follower itu kan misal di jumlahkan itu bisa sampai 5 akun gitu kan, misal minggu ini pakai akun ini, minggu ini nanti pake akun yang ini, gitu kan gak masalah juga sih.

K : Nahh bisa. Ini kan aku juga kemarin sempet baca cuma lupa karena sudah beberapa hari yang lalu sih, nah jadi intinya itu aku kemarin itu coba melihat itu nggak hanya dari follower tapi aku juga lihat dari yang ngelike, karna kan terkadang followers kan ada yang fake account, nah kan fake account itu kan sangat tidak nyampai infonya, aku malah sering liat yang sering ngelike, biasanya

kan yang sering ngelike itu kan yang sering update teruskan dan antusias memang sih tidak serta merta kita langsung menyimpulkan kalau dia itu pengikutnya bagus atau gini gitu itu enggak. Cuma paling tidak interaksi dia dengan setiap follower kan.

H : Kalau beberapa sih eee, klien pakainya itu biasanya 4 itu.

K : 4 itu tu apa aja mas?

H : Eemmmm wonderfull Jogja, Jogja 24 jam , eee terus @Jogja dan Jogjaku. Nah itu bisa yang paling sering di pake sama klien sih. BPD biasa ya pake itu juga.

K : BPD? Pake 4 itu juga ya.

H : Heem pake itu juga.

K : Aku sudah ada ininya sihh sudah ada eeee.

H : Ide?

K : Materinya, tapi kalau aku misal kasih sekarang kan , tapikan proses pembayarannya setelah sebulan.

H : Tapi sebenarnya bisa aja sih mbak ketika eeee di belakang pun bisa aja sihh, jadi nanti invoice juga di belakang juga, tapi nanti ketika bayar didepan ya nanti gakpapa juga, jadi intinya fleksible aja.

K : Kalau aku minta kwitansinya dulu bisa ?

H : Coba ya nanti tak tanyain keuangan ya ?

K : Jadi kemarin itu, kalau mungkin x jutaan, saya juga lupa ya, kalau semisal itu x jutaan kan itu sama pajak npwpnya? ada npwpnya kan? Include kan?

H : Sudah sudah sudah mbak sudah include semua.

K : Tapi nanti aku juga minta npwp dari badan usaha yang tak transfer ya?

H : Heeh ada ada jadi ini dari PT nya kami kan.

K : Nah kalau semisalnya ini kan awal bulan masuknya, awal bulan itu saya proses di keuangan paling gak nanti pertengahan february bisa di transfer nanti.

H : Ooo gitu.

K : Jadi kan saya punya event itu di awal bulan 1 maret ya nah itu kita sudah bayarkan.

H : Readynya untuk misalnya posting dan lain lain??

K : Nah ituu mungkin H-10, H-7 itu sudah terposting gitu sih Mas.

H : Iya sih rata rata seperti itu sih hypenya biar kelihatan.

K : Nah ini kan masih ada waktu, makanya saya minta tolong Mas Shohih nanyain dari Harjo, kalau misalnya minta kwitansi di awal, kalau memang gak mau ya invoice juga gak papa.

H : Heem.

K : Tapi nanti kalau sudah di transfer, kwitansi bermatrai yang kita terima, gitu.

H : Okeee.

K : Gitu ya mas ya.

H : Sama bukti potong pajak dan lain lain juga kan.

K : Iyaa bukti potongnya ini itu.

H : Iya iyaa oke okee, kalau disini emang butuh bukti potong pajak juga ya mbak ya?

K : Iyaa butuh.

H : Jadi kita itu sama media budget memang kita, bukan dari kita yang kelola, tapi, kita bareng sama rekanan gitu lah, nah yang permasalahannya dari mereka adalah mereka gak punya bukti potong pajak dan lain lain, dan itu emang keluarannya dari kita akhirnya.

K : Gak papa gini, iya gak papa paling gak kan gini nantikan coba saya masuk ke mas ini ya, jadi nanti yang saya butuhkan, nanti kita format form dari kita dari ciputra untuk ke semua vendor, nanti dilengkapi nama rekening yang mau di saya transfer itu kan badan usaha nanti yang tanda tangan itu juga paling tidak misalnya ya yang punya rekening gak bisa, ya atas nama aja, tapi nanti ada stample kaya gitu sih, dan nanti juga fotocopy buku rekening.

H : Okee okee.

K : Terus nanti juga sama npwp dari badan usaha.

H : Ada semua sih hahaha.

K : Ya gakpapa hehe.

H : Eventnya apa mbak?

K : Mau pengundian launching itu kemarin.

H : Yang mana mbak?

K : Yang kemarin yang launchingnya expander.

H : Disini juga mbak?

K : Gak di balcony, nah mungkin ini sih, aku after acaranya aku kayanya ini deh ke media media. Jadi nanti itu H-1 itu aku sudah bikin pers listnya jadi H+1 sudah ditayang, nanti aku calling Mas Shohih ya.

H : Ohhh hahahaha ya bolehh.

K : Iyaa minta tolong ditayangin.

H : Baik baik santai hehehehe.

K : Sekarang kan ini toh mas kita digadang-gadang media-media cetakan sudah kurang yaa, sekarang online.

H : Iya sekarang online sih, ya itu kan sekarang ini memang seperti itu mbak dan kita akhirnya ya buka peluang gitu, kalau dari kita, jadi banyak rekanan yang ngobrol sama kita yaitu mbak, beberapa akun kan mereka nggak punya npwp, sedangkan beberapa perusahaan itu dia butuh ituu gitu loh jadi akhirnya yaudah kita kerja sama aja untuk itu jadi nanti tinggal npwp nya dari kita kan bisa gitu sih, dan jalannya ya Alhamdulillah lancar juga dari beberapa klien kemarin.

K : Eh mas mau minum teh kotak gak ini?

H : Gak gak mbak sudah ini saja mbak.

K : Mbak Put Mbak Put Mas Shohih gak ditawarin teh?

H : Sudah mbak sudah hahahahahaha.

K : Gak papa disini itu wajib.

H : Hahaha iyaa harus ya hahaha.

K : Iyaaaa hahahaha.

H : Disini pembangunan kapan mbak?

K : Ini itu kan kita itu lagi kenalkan, ini itu lagi proses.

H : Sudah proses ya?

K : Ini kan mau di buat pagar dulu mau di buat batas wilayah dulu.

H : Jadi ini yang groundnya yang di bawah dulu kan yang dikeruk?

K : Iya yang di bawah, tapi kan kita bikin batas batas dulu kan soalnya kan nanti takut di claim sana sini hahaha.

H : Itu yang pr itu hahaha.

K : Iyaaa, habis ini mau kemana mas?

H : Ini paling mau kemana ini namanya eeee, UII.

K : Oo UII ya, berarti mobile ya kesana kemari?

H : Hahaha iyaa kesana kemari mencari hehehehe, nanti untuk penawarannya apakah saya kirim lagi atau gimana?

K : Nanti coba saya baca lagi penawaran yang kemarin mana yang mau saya pake, jadi nanti ya Mas Shohih pake itu langsung total nominal, jadi sudah terdetail ya.

H : Ohh iya iyaa.

K : Jadi nanti keuangan gak bingung dana segini itu kamu pake kemana ajaa.

H : Okeee siap siap.

K : Nanti tak pilihin dulu deh.

H : Heem heem.

K : Soalnya nanti bu nanti info ke aku mana mana akun yang bagus tapi kan sudah dapat dari Mas Shohih beberapa akun yang populer toh.

H : Itu sih yang biasanya ada beberapa grup sih.

K : Gak papa.

H : Dan liker nya ya lumayan juga gitu.

K : Aku aja pake influencer loh nanti.

H : Iyaiya.

K : Si Kevin Kalagita, jadi nanti pas aku open table hartono, dia datang nanti dia ngevlog di boothku terus nanti buat feed gitu.

H : Harus gituu hahahaha wajib.

K : Iyaa harus seperti itu.

H : Hahahaha iya harus seperti itu.

K : Iya jaman milenial, ya itu lah.

H : Iyaa sih mbak, kalau jaman milenial kaya sekarang gini arahnya ke online, jadi kita jalan dua duanya, kalau di cetak di pemerintahan mbak, karena kalau di pemerintahan emang harus, bukan bukan ini itu lagi, tapi harus, nah kalau corporate emang arahnya sudah digital digital gitu.
jam 11 mau kemana nanti mbak?

K : Mau ini mau ada ketemu vendor, ke jalan wates.

H : Waduh hahahaha jauh banget hahaa, kesana kemari juga ya mbak.

K : Iyaa kesana kemari juga mas, kalau gak kesana kemari nanti malah gak kerja.

H : Tapi ini belum promosi ya ini? bukan sales ya?

K : Bukan bukan saya promosi aja.

H : Bukan ya? Lebih ke full promosi ya.

K : Iyaa full promosi.

H : Kalau di hotel kan PR kadang kan sales juga hahaha.

K : Iyaa hahahah, kita disini juga sama juga, tapi kan disini kita juga ada batasan batasannya, tapi saya jadi promosi aja mas hahaha.

H : Yaa jangan hahahah.

K : Iya nanti saya jadi kaya mas nya ini, stres soalnya hahaha hanya orang orang kuat yang kuat.

H : Hahahaha iyaiyaaa, ini berapa rumah ini mbak?

K : Ini cuma rumah sama ruko.

H : Yang rencana nanti mess nya berapa, ee apartement nya berapa yang Mbak Gigi bilang itu?

K : Ooo apartement nya itu 2 tower, 1 tower itu 365 ya mas? Eh 332, 1 tower.

H : 2 tower berarti ada 600an lebih yaa. Yang sana sudah kejual semua ya mbak?

K : Yang jalan wates? Yang di jalan wates itu masih ada ruko, ruko masih ada 4 sama rumah 1.

H : Ciputra juga kan yang bikin?

K : Iyaa ciputra, disini sudah project yang ke 3.

H : Project ke3 ya. Cukup alot ya Mbak perijinannya?

K : Sleman susah.

H : Sleman susah?

K : Kan emang terkenal toh mas Sleman emang susah, kalau kota Bantul masih cepet.

H : Malah Bantul cepet ya hmmm.

K : Iya kalau Bantul emang cepet.

H : Kalau yang sana?

K : Itu masuk Sleman.

H : Oooo itu malah masuknya Sleman?

K : Jadi orang itu berfikirnya gini, itu masuk Bantul tapi kalau liat peta wilayah itu masih masuk, jadi tinggal 1 kilo atau berapa kilo udah Bantul sih memang, kan kita emang masih cakupannya Sleman.

H : Iyaa Sleman ya. oooo, tak kira malah sudah Bantul.

K : Nah kalau kita kebelakang lagi 1 kilo ya atau 1 setengah kilo emang udah Bantul.

H : Sudah Bantul ya, kan Sedayu ya itu yaa.

K : Hooh, itu tinggal masuk masuk sedikit itu sudah Bantul, tapi masih Sleman, ya itu lah.

H : Apartement juga lagi ini sih, lagi yang di cari buat investasi, penjualan udah berapa Mbak?

K : Ini sudah hampir.

H : Yang close yang close.

K : Yang close sudah hampir setengahnya malah dari 332.

H : Oooo sudah setengahnya, itu pemebelikan kebanyakan dari Jogja?

K : Luar kota, Jogja juga ada.

H : Jogja tapi jarang ya?

K : 50:50 mas.

H : Ooo 50 :50 malah ya.

K : Banyak ternyata orang kaya Jogja ini.

H : Hahahahaha tionghoa juga yaa.

K : Gak jugaaa hahaha.

H : Gak juga malahan? Hahahahaha beli rumah juga.

K : Gak gakkk ya berapa persen sih, banyak lokal juga.

H : Mungkin buangan orang bandara juga hahaha.

K : Banyak mas hahaha.

H : Banyak ya hahahahaha itu sangat banyak sekali soalnya.

K : Hahahaha.

H : Yaa berartii gitu aja ya mbak ya.

K : Yaa gak papa nanti juga saya coba bicara sama Bu Nancy langsung kontak Mas Shohih ya. Soalnya biar cepet juga.

H : Iya iyaa.

K : Sama ini coba ngomong ke Mas Shohih nya, invoice nya bisa di awal gak?

H : Oh iyaa nanti langsung tak infoin ya, okeeee gitu ajaa mbak.

K : Iya mas gakpapa, di bawa aja ini loh mas.

H : Oh iyaa tak bawa ya mbak yang ini aja berarti hahahah, okee.

K : Gak papa hehehe.

H : Lanjutt.

K : Makasih Mas Shohih.

H : Iyaa mbak, mari.

KASUS 2

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien PDAM

Kegiatan : Tandem pada PDAM

K : Mas berapa tadi itu kalau yang x juta? Penayangannya berapa kali?

H : 1 kali tayang itu pak, dan itu ini sih pak yang penting emang penting saja yang disampaikan, jadi kan kadang emang dari reporter itu kan memang liput pak, cuma kalau memang gak ada nilai kerja samanya nanti di redaktur itu akan di pilih, apa berita ini bagus atau gak gitu, jadi kalau ada berita yang lebih bagus akan disampaiannya yang pasti akan lebih bagus gitu. Tapi ketika ada nilai kerja samanya itu akan otomatis harus ditayangkan. Kalau diliput pasti diliput sih pak sama reporter.

K : Ohh gitu yaya mas.

H : Kalau selama ini untuk kerja sama dengan media, belum pernah nggih?

K : Belum belum pernah, itu kan di penganggarannya, dipengenggarannya cukup atau tidak.

H: Masuknya itu jadinya anggarannya untuk publikasi itu malah gak ada ya pak?

K : Belum ada memang itu.

H : Saya itu asal tau njenengan itu malah dari ini PDAM Gunung Kidul.

K : Pak Gunawan?

H : Nggih nggih itu, jadi kemarin.

K : Kalau Gunung Kidul sudah kerja sama?

H: Kalau Gunung Kidul sih cuma ini sih pak, ucapan selamat ucapan selamat congad congad itu sih.

K : Kalau itu deket itu mah.

H : Sama itu sih paling.

K : Yaaa media biasa sih kalau gak Harjo, Tribun, sama KR.

H : Yaa KR biasanya 3 itu hahahaha.

K : Yaa mungkin gitu aja dulu mas, nanti kalau ada apa apa saya hubungi.

H : Ohh yaya pak nggih nggih, mari pak, makasih ya pak, monggo.

KASUS 3

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien Nasmoco Mlati

Kegiatan : Tandem pada Nasmoco Mlati Jogja

H : Sama semarang sih udah lumayan sering sih pak untuk komunikasinya, ini mau jalin silaturahmi sama daerah juga, pihak lokalnya, kalau dulu njenengan kan di Bantul ya kalo gak salah nggih?

K : Yaa..

H : Dulu pas di xl saya malah.

K : Ooo. Xl?

H : Ya dulu kan ada beberapa kerja sama, sama Mas Alam.

K : Oyaa. Kalo Hamid tuh masih?

H : Hamid Harian Jogja? Masih pak. Masih awet niku hehehe. Trus kebetulan kan memang ini pak, mau menyampaikan undangan juga, itu eee...

K : Yang di itu ya, Solo ya?

H : Nggih, leres bpps, bppi.. itu untuk eee.. terkait apa namanya best brandnya image di Jogja sendiri yang kebetulan yang untuk dealer mobil, untuk taun, ee kalo taun kemarin honda anugrah apa ya...taun kemarin, ee kalo taun sekarang

nasmoco mlati, kebetulan seperti itu, trus .. nggih kalo ini sih memang proposalnya pak. Untuk proposal ee, andaikan memang nantinya bisa berkontribusi di situ, cuma andaikan memang tidak nggih nanti dateng mawon hehehe, monggo.. Itu undangannya nanti andaikan Pak Hendro gak bisa nggih nanti perwakilan juga gapapa sih gitu, untuk nanti bisa menerima.

K : Kemarin udah ditelfon si itu sopo.. dari Solopos itu Mas Aris..

H : Nggih Mas Aris neh

K : Mbuh iki,...

H : Kathah nggih Pak? Hahaha

K : Oohh Pak Wahyu.

H : Oh nggih nggih, itu sambungannya dari kamu, mungkin eee untuk seterusnya..

K : Nganu, opo.. nek dulu kan cuma diadain di Jogja ya?

H : Nggih, leres pak.. di aduh the rich po yo kalo gak salah, kalo sekarang gak pak, kita di Solo, kebetulan di Solo terus, 3 taun ini apa nggih, di Solo terus jadi, kalo kemarin di alana kalo sekarang di colomadu, gitu.. dah pernah memang di Jogja, dah pernah cuma sekali apa nggih?

K : Iya.

H : Untuk sekarang sih difokuskannya di Solo lagi, mungkin taun depanlah di Jogja pak, hahaha semoga..

K : Solo tuh Pak Dani masih?

H : Pak Dani? Sukamdani tuh?

K : Oh itukan ownernya ya?

H : Nggih ownernya.

K : Ada yang gemuk, botak itu..

H : Aduh gak hafal itu pak..

K : Ownernya kah itu?

H : Nggih Pak Sukamdani, kalo Pak Sukamdani ownernya.

K : Oh namanya Pak Sukamdani, bukan Sahid lho bukan Sahid.

H : Waduh mboten hafal kulo. Soalnya kalo Harian Jogja sama Solopos itu memang beda manajemen, nggih, orangnya beda, perusahaannya beda, ptnya beda, cuma memang satu grup sama bisnis indonesia. Ya gitu aja, jadi ketika mau

kerja sama, lewat sini ke Solopos bisa juga, mau dari Solopos kesini juga bisa juga. Ngoten sih pak. Hehehe.

K : Buat nganu nggak sekarang, karena sekarang kan pada getol media elektronik?

H : Pasti pak, harus niku. Harus kalo itu, jadi memang arahnya mungkin akan kesitu, walaupun memang cetak, kalo cetak sih untuk saat ini, nih si pak. Eee pemerintahan memang masih sangat getol di cetak sih, karena mereka apa pembukuan itu selalu ada, jadi publikasinya memang malah.

K : Berapa oplasnya sih?

H : Oplasnya sih sekarang kita di x ribu. Kalo ini kan bagian sirkulasinya yang muterin korannya, kalo saya iklannya pak.

K : Kalo KR berapa?

H : Waduh, kalo itu masih tinggi itu pak, masih di 40 an kalo enggak 30 an ke atas, karena memang KR juga kan trend centernya jogja. Hehehe ibarat e paling drastis, bahkan Harjo sendiri sering disebut KR saking legend nya.

K : Bernas hilang?

H : Bernas tinggal online pak, ya sekitar 44 taun lah baru akhirnya mereka memutuskan untuk tidak ee..

K : Tribun?

H : Tribun masih pak, tribun kan supportnya kompas nggih..

K : Kuat.

H : Nggih kuat.. Kalo kita supportnya ya itu Bisnis Indonesia jadi,.. kalo bernas kan memang berdiri sendiri mungkin ya pak, jadi tidak ada support dari mana mana. Radar juga masih

K : Kalo radar?

H : Radar kan Jawa pos pak.

K : Oh nggih Jawa pos.

H : Sisipannya Jawa pos, kalo kita koran sendiri, kalo sana sisipan, jadi atasnya Jawa pos, ee nanti sesi keduanya itu.

K : Kalo bssi ini nganunya siapa?

H : Nopo pak?

K : Apa yaa.. pengelolanya siapa?

H : Itu langsung dari Solopos pak, itu ada di, langsung sih pak natur sih direktur utama, yang turun tangan, penanggung jawabnya beliau langsung sih kalo itu, nanti dibawahnya ada EO EO, kalo bentuk publikasi dari, apa namanya dari dealer masing-masing itu seperti apa to pak kalo di nasmoco, kan biasanya kantor pusat kan semarang gitu, ..

K : Yaya..

H : Nah kalo, kalo di dealer sendiri itu ada apa enggak to Pak?

K : Biasanya kita kalo medianya itu gak begitu kencang gitu ya,..

H : Lebih ke promo ini ya.

K : Iya, radio.

H : Oh malah radio. Lebih ke radio jadi.

K : Ya karna ee, gatau anak anak tuh kalo mau yang segmen gitu malah ambil yang radio, opo to yo lali..

H : Nganu geronimo, swaragama.

K : Swaragama po yo.

H : Swaragama, langsung sama Mas Jok..

K : Gatau, anak anak itu, saya gak ngurusin.

H : Oh langsung ya hahahaha, pokoknya taunya itu aja hahaha, reportnya ada wis, kayak gitu. Mas Joko kan itu kan, Solo, di Solo trus dipindahin ke..

K : Sekarang perkembangan teknologi, rodok.. kalo gak siap repot.

H : Betul pak.

K : Karna anak-anak rata-rata marketing pada main digital marketing sekarang.

H : Betul pak, nggih.

K : Yang jadi repot itu, effort skill.

H : Sangat-sangat butuh effort lebih untuk nantinya berkembang walaupun memang apa namanya koran masih ee, jadi pusat untuk nyari berita aktual gitu, tapi untuk terkait promosi tetep larinya rata-rata ke digital, kalo di Harian Jogja pun arahnya sudah kesana sih pak, gitu, jadi rata-rata eee, ya itu tadi kalo koran diarahkannya memang ke dinas-dinas. Karena memang masih butuh kalo dinas-dinas seperti itu, hehehehe.

K : Ini DIY siap gantikan Bali ini apa?

H : Tentang wisata itu pak, karena mungkin ada..

K : Rahmat Jiwandono ini siapa?

H : Siapa?

K : Rahmat Jiwandono?

H : Yang itu in..

K : Penulisnya?

H : Nggih, itu eee, reporternya jibi bisnis. Kalo disini ada yang handle tentang komunitas di toyota mboten ya pak ya? Jadikan kita ada halaman komunitas, setiap hari minggu, mungkin nek njenengan ada komunitas sepedaan juga bisa nanti, masuk di halaman komunitas itu.

K : Komunitas saya buanyak, saya ikut komunitas sepeda itu ada 5 ato berapa itu?

H : 5? Haha.

K : Karna relasi, karna pertemanan, ada mancal, mancal tu dulu buat downhill lan sama Pak Kapolda Erwin Triwanto. Oh nggih, kalo primanta itu saya ikut twit at fest itu ikut sendang adi campur tapi, mainnya harus baikan, terus ada JCC, Jogja Circuit Community itu yang mentoli Mas Ipang sama eee Ipang sama Pak Didit rojer, trus ada lagi ini sky team sky ini yang ini, yang punya ini iconic itu lho.

H : Oh yang punya iconic, nggih nggih.

K : Itukan wong sugih sugih itu, sepedane atusan yuto.

H : Hehehehe. Tapi sampe berapa itu Pak?

K : itu? Itu untuk downhill tapi itu nanti ori 40 juta.

H : Ngerangkai sendiri apa jadi?

K : Nggak, punyanya Pak Erwin, ya ngerangkai jadi.

H : Ohh, downhill ini. hehehe.

K : Kalo yang itu, nganu,..

H : Buat hiburan nggeh pak. Hahaha.

K : Kota-kota

H : Kota-kota.

K : Sepeda kuliner.

H : Hahaha.

K : Kalo mobil ada, ada fortunier community.

H : Njenengan fortuner mobilnya?

K : Yaa otomatis kan kita kan nganu mengelola ya.

H : Nggih mengelola, fortuner kayaknya belum pernah masuk pak? Mbok menowo.

K : Apa mau dimasukin? Fortuner Community.

H : Nggih, kapan nanti diagendakan itu kalo itu, bisa setiap hari minggu itu satu halaman ya. Ketuanya njenengan nggih pak?

K : Nggak, ada temen BRI, itu ada

H : Itu setiap hari minggu satu halaman, tapi hitam putih. Jadi nanti dikenalin untuk komunitasnya, lahirnya kapan, trus jumlah peser.. opo kontesnya berapa. Di kupas lah disitu. Keluaran baru toyota taun ini apa pak?

K : Taun ini gak ada Cuma avanza itu aja udah velez itu aja. Kalo pas acara sering ada undangan hadir, ada to?

H : Ada pak? Nggih ada, malah langsung dari...

K : Semarang to?

H : Nggih, mas, aduh hapenya ilang.

K : Wika?

H : Sanes.

K : Alfi andika?

H : Mas zaki.

K : Ohya Mas Zaki ya.

H : Baru bulan kemarin ketemu, kemarin ke semarang terus janji sama beliau.. ketemu Pak Ari juga.

K : Ari Markom?

H : Nggih. Kalo njenengan memang asli Jogja pak?

K : Asli Jogja saya.

H : Jogja ne ngendi pak njenengan?

K : Saya kecil saya jalan kranggan.

H : Kranggan

K : Mbah saya klaci.

H : Oh seyegan?

K : Nggih, klaci kulon kapal iku, tapi sudah entek kabeh sih.

H : Dah entek kabeh hehehe, terus tinggalnya di? Jalan kabupaten?

K : Saya jalan kabupaten sini.

H : Ya kalo mau dulu di Bantul, nggih terlalu jauh nggih pak.

K : Sama sih.

H : Sama nggih pak? Hehehe

K : Sana masuk ringroad jalan. Njenengan magelang? Magelangnya mana?

H : eee, muntilan itu ada jembatan pabelan.

K : Hoo.

H : Nah itu nanti ada bangjo kalo ke kiri kan apa itu mendhut itu, nah itu saya lurus ke magelangnya nanti maju sebelum...

K : Blondo..

H : Jauh, sebelum apa namanya pabrik kertas.

K : Blabak.

H : Nggih, tapi sebelum pabrik kertasnya, di daerah situ.

K : Di pinggir situ.

H : Nggih, bengkel jasatek pak, disitu

K : Dulu saya di blondo,

H : Nggih.

K : Di adustopo magelang.

H : Ohya nggih. Ada bakmi enak niku pak?

K : Sebelah mana?

H : Sak.. Kalo dari magelangnya sebelum. Sebelumnya, kiri jalan? Kebak niku. Pak Yanto nggih, bakmi enak niku.

K : Bakmi enak itu siang hari, aduh bakmi.

H : Waduh kulo nek njajan bakmi mboten siang.

K : Enak niku, laris iku, kidul dekat SMA Nusantara niku mlebu ngiri.

H : Oh nggih, nggih, nggih. Derah kalinegoro.

K : Ya sebelum kalinegoro, ming kidul anu kok.

H : Berapa taun pak di blondo ne?

K : 2 taun.

H : Terus ditarik di?

K : Pekalongan.

H : Hahahaha. Uncal-uncal, trus akhir nya di..

K : Ya Solo, janti, sini, Solo, terus Bantul.

H : Terus Bantul baru sini?

K : Baru sini.

H : Kemungkinan akan pindah lagi mboten nggih Pak?

K : Haaa udah abis, taun ini abis.

H : Oo, dah selesai nggih nggih.

K : Pensiunan.

H : Pensiun pak.

K : Allhamdulillah.

H : Wes dideketke lah paling enggak hahaha.

K : Nanti katanya maret mau ada kegiatan?

H : Oh nggih, yang nopo pak niki? Nasmoco?

K : Gak, yang fortuner community itu kayaknya mau rafting kayaknya.

H : Hmm, nek mboten nanti biar kontak kontak sama ketuanya, bisa ini, nggih. Nanti nggih tak share peliputan disitu, kan. Kalo sini tiap mobil pasti ada komunitasnya nggih pak? hehe

K : Yaaa. Gak gak. Sudah nomernya tak kirim ke mas shohih.

H : Nggih pak nggih. Kalo jumlah anggota ne pinten pak fortuner niki?

K : Fortuner? Nek fotuner.

H : Sejogja niku nggih pak?

K : Yo campur sih, ada yang dari klaten segala kesini.

H : Oh gitu.

K : Mungkin untuk yang anggota 50 ada, tapi kalo aktif sekitar 25, 30 an.

H : Pasti niku nggih pak, sisanya pengembira, teko melu ngono wae. Hehehee. 24 jam sini nggih pak?

K : Mana?

H : Nganu bengkel?

K : Ohya bengkelnya 24 jam kalo sini.

H : Kalo yang apa yang lain juga 24 jam?

K : Gak.

H : Cuma mlati tok nggih?

K : Iya, karna paling senior.

H : Spesialnya disitu soalnya hehe. Kalo GM nya saya kalo apa namanya ee servis kan kesini pasti, pagi di apa namanya pagi ditaruh sini nanti ee..

K : Pak sopo?

H : Eee Bu Asih sekarang. Sri Pujiningsih, kalo panggilannya Mbak Asih. Jam 10 an itu baru diambil kadang kayak gitu. Hehehe.

K : Kalo ini ada sing anak sepeda kae sopo yo, opo Tribun yo?

H : Tribun pak, kalo pak Tribun pak, duh kesupen kulo, GM nya itu nggih.

K : Suka sepedaan kalo ini.

H : Berarti sepeda njenengan ada banyak juga nggih pak?

K : 7.

H : 7 hahaha. 7 itu punya njenengan semua ato?

K : Ya punya saya.

H : Anak-anak beda lagi?

K : Ya anak saya satu. Sepeda ini satu, sepeda mtb nya 2 paling, trus bike nya 2.

H : Saya tuh pengen kemarin malah tertarik yang wimcycle packman niku nggih, bannya gede gede niku lho.

K : Oh itu ya.

H : Cuman kemarin pas beli mau beli itu gak boleh dicoba, posisi pedal nya itu kan dicopot, wah tak beli itu berat percuma to, terus gak jadi beli yang itu hehe, cuman bagus juga e kalo di liat liat.

K : Tapi kan buat tanah empuk to itu, pasir.

H : Ya buat pasir pak.

K : Yo beli gini gini aja. hehehe

H : Woo. Hehehehe.

K : Ini kan sebetulnya buat downhill ini, double shoes.

H : Dah seharga motor hee. Mungkin ngoten mawon pak, karena sudah sore, hehehehe.

KASUS 4

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien Dinas Pemerintahan

Kegiatan : Tandem pada Dinas Pemerintahan

H : Hallo pak. ada acara apa ini pak, di gedung pers yang undangan itu, yang bapak anter undangan itu? Yang pas hari pers situ.

K : Oo nganu yo acara mbiyen itu toh yang disini acara dulu itu.

H : Oooo.

K : Sing mbiyen kae toh?

H : Siap siap siap.

K : Gimana mas?

H : Nggih pak silaturahmi saja sama, eh iya korannya sudah jalan belum sih pak yang itu pak?

K : Yang apa ?

H : Yang katanya koran yang kelurahan kelurahan itu, sudah jalan belum sih

K : Loh kan urusan pemerintah ini kan kemarin sudah ada kesepakatan xx juta mau dibayarkan besok bulan oktober terus kemarin perjanjiannya sudah tidak ada masalah itu, sudah jalan, kalau yang apa eee, kerja sama kerja sama antara hitam diatas putih itu kan bisa menyusul karena kan perjalanannya masih sampai bulan oktober.

H : Jadi boleh mulai ini?

K : Ohh sudah boleh itu, jadi gak usah nunggu tanda tangan gak papa.

H : Tapi pembayarannya di??

K : Kemarin sudah gak papa di oktober gitu.

H : Oh yaya oke oke oke

K : Istilahnya yang kemarin itu SK nya sudah beres lah gitu cuma secara hitam di atas putih itu memang belum, nanti jenengan yang buat toh?

H : Ohh nanti sama Pak Wisnu.

K : Ya nanti segera saja terus nanti kita selesaikan gitu.

H : Oke siap siap pak nggih . Kalau untuk reward gitu ada gak pak?

K : Sudah kemarin untuk anu eh opo.

H : Kemarin kayanya ada penghargaan opo nggih ?

K : Penghargaan saki?

H : Saki nggih? Sleman, Kulonprogo, Bantul apa ya.

K : Saki itu, ya ini sudah entek e buat natal dan tahun baru terus APN, ya ini wes entek, duit e mung.

H : Sak nganu nggih pak?? Hahahaha.

K : Iyaa, pokok e duit e ini tak nggo siaran tv x, terus nggo iklan-iklan tahun baru kemarin, ya ini ora cukup xx juta karena konco konco iki , Pak Heri pasang ya , yaaaaa, pasang imlek, iyoooo.

H : Siap siap siap.

K : Kemarin saya tidak ke Harjo iki karena daop ageng.

H : Ohh nggih.

K : Ya sementara itu, untuk yang lainnya mungkin kita kalau iklan itu tri wulanan eh.

H : Berarti sampai maret nggih pak?

K : Yoo kalau ini sudah selesai, kalau untuk januari february maret ini sudah entek, nanti baru triwulan kedua.

H : Ohh yayaya sip sip sipp.

K : Yang penting yang kemarin sudah sepakat itu.

H : Nanti tinggal MOU di buat nanti hitam diatas putihnya kelihatan biar kita juga ini, kaya gitu fungsinya juga cuma buat laporan bahwa ini dari sirkulasinya sudah ada MOU nya.

K : Nggih nggih.

H : Dikirimkan saja.

K : Yang penting yang kemarin sudah oke, yang penting namanya gak keliru.

H : Berarti namanya njenengan atau?

K : Ya Pak Rudi to. Kepala dinas. Penguasa anggarannya kan Pak Rudi.

H : Oke pak, barusan rapat apa pak?

K : Itu tentang penilaian 2019 komisi informasi DIY, milih OPD ya di intensifkan.

H : Untuk korannya lancar toh pak?

K : Lancar!

H : Alhamdulillah oke pak mungkin gitu saja dulu, mungkin nanti tak update terkait korannya itu nanti biar dibikini MOU dan sebagainya.

K : Ya segera saja nanti biar bisa minta tanda tangan.

H : Okee gitu aja pak.

K : Nggih nggih, mungkin itu nanti sebelum di print aku di kirimin, mau liat Pak Rudi nya bener gak namanya.

H : Okee pasti pakk, monggo pak.

KASUS 5

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien UII

Kegiatan : Tandem pada UII Jogja

K : Beberapa minggu lalu sih sudah di hubungi ya seperti itu.

H : Nggih buk.

K : Yaa di kasih harga spesial.

H : Siap Buk hehehe kalau sama Bu Arum sudah kontak kontak sudah sering jadi, tolong tambahin ini, yaa buk, tambahin ini mas, iyaaaa hahahaha, misal kemarin kan ada koran gitu butuh koran tak bonusin 100 buk gak papa ini.

K : Dibonusin 100 ini maksudnya?

H : Jadi kemarin kan wisuda itu kan harganya di xx an lah buk, nah itu nanti gak ada benefitnya sebenarnya, cuma yaudah karena sudah sering yaudah tak kasih 100.

K : Oo 100 exemplar?

H : Iyaa 100 exemplar gitu, terus nambah juga 660an lah itu Bu Arum.

K : 660 apa itu mas?

H : 660 exemplar bu. Kan totalnya 700 kan ya, yaudah yang 100 gak usah bayar, yang 660 aja yang di bayar buk, tak gituin haha.

K : Oooo gitu?

H : Iyaa jadi udah lumayan sih.

K : Oke oke.

H : Bu Ratna juga.

K : Bu Ratna juga ikut.

H : Ngih, kalau dulu kan.

K : Mbak Karin.

H : Nahh nggih Mbak Karin.

K : Eemm mas itu tuh korannya gak seluruh Jawa ya? Berarti cums se Jawa tengah aja ya?

H : Kalau Solo pos itu lebih ke Jawa tengah kalau mau nasionalnya kita pakai Bisnis Indonesia bu.

K : Oo, Bisnis Indonesia? Sama masnya bisa?

H : Bisa juga, nanti kita bundling kan semuanya sih, misal, pengen ngarahnya ke seluruh Indonesia nanti kita bundlingkan pakai Bisnis, Solopos sama Harian Jogja gitu gak papa. Jadi malah satu pintu gitu biasa kan harganya bisa lebih miring sih bu. Dari pada masuk satu satu gitu, ya namanya paket lah bu.

K : Berarti kita langsung dengan 3 media gitu?

H : Ya langsung ke 3 media gitu nggih bisa, nanti andaikan itu butuh nanti saya printkan yang Harian Jogja sendiri dan yang bundling sendiri juga boleh.

K : Ohhh gitu aja mas, nanti kita lihat lagi kedepanya gimana mas.

H : Ohh nggih nggih .

K : Ini sudah beberapa kali sih kita iklannya dalam sebulan ini.

H : Kalau online jalan mboten? Online pake sendiri nggih ya?

K : Online ya kita di divisi sendiri, lewat instagram, facebook gitu.

H : Ya semuanya lah ya pasti yaa hahaha. Kalau media basir udah pernah belum bu?

K : Apa itu mas?

H : Media basir itu kalau misalnya promo lewat media media yang memang emm media instagram terutama yang memiliki big data follower yang banyak gitu gak pernah?

K : Semacam paid promote gitu?

H : Bukan paid promote sih namanya apa ya, emmm iklan berbayar sih.

K : Ehh kita ada juga sih yang kaya gitu, di ig ada juga sih, ada divisinya sendiri.

H : Iyaa missal kaya di ig Jogja update gitu.

K : Iya ada juga divisinya kaya gitu.

H : Kita juga ada radio sih buk, star jogja.

K : Iyaa star jogja

H : Nggih itu juga.

K : Aku tuh sudah jarang dengerin radio hehehe

H : Hahaha nggih, paling ya di mobil ya bu hehe, kalau di mobil itu pasti ya buat nemenin di jalan.

K : Okeee deh

H : Loh njenengan asli mana bu?

K : Saya Solo mas.

H : Ooo orang Solo hehehehe.

K : Makanya Solopos sudah kenal disana.

H : Iya sudah kenal Solopos.

K : Sudah dari 2012 saya kesini.

H : 2012?

K : Iya 2012 gitu.

H : Dulunya sebelum disini? Juga di univ univ gitu?

K : Gak gak mas, dulu saya di Solo juga sih kerjanya cuman gak di universitas, tapi ngajar kalau dulu itu.

H : Ini juga ngajar sekarang?

K : Gakk kalau aku sekarang cuma di rektorat aja.

H : Gak nyambi ngajar berarti hahaha.

K : Gak lah mas, capek, pulangnyanya kalau ngajar itu jam 5.

H : Haha, iya iyaa. Kalau ini berarti divisinya itu atmisi atau international?

K : Yang mana mas?

H : Yang ini.

K : Oo kalau ini internasional office, kalau tata di kantor urusan internasional kalau saya di sekretariat disana sama Mbak Dita, kantor saya disana tapi saya minta ketemuan disini aja, soalnya dulu saya kan disini, Cuma baru minggu kemarin kan saya pindah kesana.

H : Ooo nggih nggih, jadi rolingan bareng Bu Karin itu juga?

K : Lebih duluan Mbak Karin, jadi dia selesai kepemimpinan itu juni ya, saya oktober baru selesai gitu.

H : Ooo yayaya ini masih liburan berarti nggih.

K : Mahasiswa iyaa untuk mahasiswa.

H : Tes udah ujian kemarin?

K : UAS sudah.

H : Kalau PMB nya sudah buka belum sih bu?

K : Sudah sudah dari tanggal 10 atau 11 kemarin.

H : Ooo dari 11 januari kemarin sudah mulai buka.

Nggih nggih, aulanya mau pindah? Hehehehe.

K : Wah gak mungkin haha.

H : Iyaa gede banget itu.

K : Iyaa rada jauh juga itu jadi rada susah komunikasi.

H : Iyaa itu gak mungkin, dan ekonomi itu juga gak mungkin itu pindah sudah punya daerah sendiri.

K : Iyaa jauh juga kalau mereka kesini sihh.

H : Nggih kalau kata temen temen saya yang di uii ekonomi itu ra mungkin di pindah disini.

K : Loh alumni sini mas?

H : Bukan tapi kan temen temen saya itu banyak bu, lumayan, terutama anak-anak Harian Jogja itu malah UII seruangan itu ada 5 orang itu.

K : satu ruangan?

H : Nggih 1 ruangan 5 itu alumini UII semua.

K : Berbagai jurusan berarti?

H : Iya berbagai jurusan.

K : Kalau masnya di bidang apa mas?

H : Kalau saya marketingnya iklan AE sih gitu.

Nggih buk mungkin nanti kontak-kontakan saja bu, nanti saya minta emailnya juga, nanti biar saya email, kaya gitu kan barang kali nanti ada yang bisa di sinergikan.

K : Ya nanti tak wa kan saja ya mas, kan nanti biar lebih enak nanti di wa saya juga kasih emailnya.

H : Ohh gitu nggih nggih, sama sekalian beberapa contohnya sih sebenarnya.

K : Contohnya apa mas?

H : Contohnya misal ada iklan, terutamakan besok SNMPTN bu.

K : Haa emang kapan itu mas?

H : Tanggal 23 maret kalau gak salah.

K : Ohh gituuu.

H : Nggih itu kan dari beberapa kampus negeri kan emang pengumumannya lewat media cetak gitu, dan beberapa universitas swasta itu memang untuk iklan disitu juga. Jadikan orang biasanya sekalian baca lihat lihat daftarnya diterima atau nggak sekalian ada pengumuman itu juga sih.

K : Itu tanggal berapa ya mas SMNPTN?

H : Iya kalau gak 23 maret itu kalau gak salah pengumumannya, itu masih simpang siur sih, tapi kemungkinannya tanggal tanggal maret.

K : Okeoke.

H : Nggih mungkin itu aja dulu buk, nanti kontak kontakan lewat WA aja bu.

K : Oh mas kalau bagian humas itu bilanganya langganan ya tiap hari ?

H : Kalau humas langganan.

K : Oooo langganan ya tiap hari.

H : Nggih itu, lumayan sih kalau pemberitaan UII malah beberapa kali sih lumayan banyak sih karena reporternya kita juga sudah dekat juga sama humasnya sini, jadi tinggal kontak aja gitu, makanya kalau sama Bu Arum sama Mas Jati sudah biasa.

K : Nggih sudah biasa.

H : Jadi kemarin itu pas wisuda reporter saya itu pagi ngeliput dulu disini, siangnya ketemu humas membuat materinya.

K : Ooo iya iyaaa, kalau misal mau buat event ya kontak Mas Jati saja ya.

H : Nggih nggih sudah ada.

Oke nggih gitu aja bu, maaf mengganggu.

K : Okee okee marii.

H : Monggo bu.

K : Mari.

TRANSKRIP TELEMARKEETING:

KASUS 1

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien BPD

Kegiatan : Telemarketing pada BPD

H : Selamat sore Bu Elva, perkenalkan saya Shohih dari Harian Jogja bu. Dapat nomer njenengan dari Mas ilyas. Mau menanyakan penawaran kemarin terkait promo kredit dari BPD, yang disampaikan dari Mas Ilyas, sudah sampai belum nggih ke bagian kredit?

K : Kalau ke saya belum sih mas, atau mungkin Mas Ilyas kasih infonya ke atasan saya.

H : Oww gitu mbak, atau saya share juga ke njenengan paketannya ya?

K : Boleh mas.

H : (PDF Paketan)

Ini paket penawarannya cetak, instagram sama online nggih, Cuma nanti menyesuaikan aja harganya kok bu.

K : Baik mas.

H : Matur nuwun.

K : Selamat sore Mas Shohih, mas kalau yang alternative I, 13,5 juta, bisa nego sampai harga berapa mas?

H : Di pas di angka 13 juta gimana mbak? Udah include ppn, hehehe.

K : Hehehe .. Termasuk pph 23 juga ya mas?

H : Ya boleh Mbak Elva, kalau buat BPD hehehe.

K : Nanti saya tak atur dulu mas.

H : Oke siap.

KASUS 2

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien KPP Pajak

Kegiatan : Telemarketing pada KPP Pajak

H : Pagi Mas Wino, untuk talkshow sudah ada jadwalnya kah mas?

K : Pagi Mas Shohih, kemungkinan minggu depan mas, tapi untuk harinya segera saya kabarin nggih, soal iklan gimana mas follow up nya.

H : Terkait yang spot itu, mau mulai ditayangkan kapan mas?

Nanti biar ku deadline untuk waktu pembuatan dan acc nya.

K : Kita jadinya dapat berapa lama dan berapa kali tayang mas per hari?

H : 36 mas, nanti dipakai 1 bulan, mau sehari 1x atau sehari 2x selang seling harinya boleh.

K : Siap mas, sebentar.

H : Siap.

K : Kira-kira secepatnya bisa kapan Mas Shohih? Misal senin tanggal 4 saget?

Jadi nanti modelnya

Kalau misalkan tanggal 4 mulai nanti kan ada 28 hari nggih, jadi sehari tayang mawon, sisanya 8 kali tayang, di 8 hari terakhir 2x penayangan perhari. Pripun mas?

H : Oke mas, tak kondisikan mas.

K : Siap mas, nanti kalau misal sudah jadi share ke kami dulu Mas Shohih, matur nuwun mas.

H : Berarti x juta sudah aman ya berarti mas?

K : Aman mas, karena emang anggaran mentok segitu.

H : Oke siap.

KASUS 3

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien Barsa City

Kegiatan : Telemarketing pada Marketing Barsa City

4 February 2019

H : Pagi Mbak Vero, terkait kwitansi bisa kok mbak kalau di awal.

K : Oke mas, aku minta penawaran yang untuk 4 item id instagram kemarin ya mas.

H : Siap, monggo mbak penawarannya.

8 February 2019

H : Siang Mbak Vero.

K : Hallo mas.

H : Untuk penawarannya ini sudah amankah mbak?

K : Kwitansinya bisa dikirim kapan ya mas?

x juta itu untuk 1 upload aja ke 5 akun IG ya mas?

H : Minggu depan bisa mbak.

Betul mbak. Kalau materinya dari Mbak Vero berarti ya mbak?

K : Iya materinya dari saya mas. Satu upload tapi beberapa slide bisa ya mas?

H : Bisa kok mbak, berarti pakai yang 1x posting aja ya mbak?

K : 1 kali aja mas, berapa harganya?

H : Ini berarti ya mbak, (x juta itu untuk 1 upload aja ke 5 akun IG).

Sudah sama ppn gpp mbak.

K : Oke mas. Aku kirim materinya dulu ya.

H : oke mbak..

KASUS 4

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien Humas Pemprov Jateng

Kegiatan : Telemarketing pada Humas Pemprov Jateng

H : Siang Mbak Puji.

(LAMPIRAN MOU PEMPROV JATENG)

Gambaran MOU nya seperti ini nggih berarti mbak?

K : Cek dulu ya.

H : Oke mbak.

K : Itu ditanda tanganin dulu biar nanti tak mintakan tanda tangan ke pak kabagku ya. Rencana hari ini ku kirim materi. Jadi sembari jalan ya, nanti dari kami juga surat perjanjian kerja sama.

H : Iya mbak, sambil jalan aja.

K : Oke oke.

H : Kalau bisa jangan kesorean ya mbak. Mau tayang kapan berarti?

K : Buat tayang besok.

H : Oke mbak, jangan kesorean ya ngirimnya.

Kalau MOU nya udah oke, kemungkinan nanti saya ke Semarang juga mbak untuk tanda tangan sama manager saya.

K : Boleh boleh, mau kapan silahkan kabarin aja.

H : Kalau MOU nya udah oke mbak, terutama redaksi nya udah di setuju.

Mbak minta acc nya kalau sepakat iklan brand content.

Ukuran: 4 kolom x 100 mm dihalaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam)

Jumlah: 2x tayang (dalam 1 bulan)

Ukuran: 3 kolom x 50 mm dihalaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam)

Jumlah: 1x tayang (dalam 1 bulan)

K : Oke.

H : Nuwun,sepakat xx juta nggih mbak.

K : Nggih xx juta sudah include ppn.

H : Nggih mbak, baik mbak tinggal nunggu materinya buat besok hehe.

K : Oke siappp.

KASUS 5

H : Pihak Harjo

K : Pihak Klien FKY

Kegiatan : Telemarketing pada FKY

K : Pagi Mas Shohih, Mas Shohih boleh dibantu penawaran placement ½ hal horizontal (bawah) di cover depan Harjo mas, untuk acara alumni mas.

H : Oww ya mbak oke, nanti saya kirim penawaran ya mbak, ini masih di luar soalnya.

K : Baik Mas Shohih, semoga bisa hari ini ya, soalnya agak mendadak juga ditunggu klien, maksimal besok pagi hehe. Jadi nanti malam mau direview dulu, nuwun.

In case belum bentuk penawaran boleh minta diinfo harga dulu saja mas, untuk saya masukan di RAB.

H : Oke mbak, bentar tak tanya bu bos dulu. Itu display ya berarti mbak?

K : Yap mas, display banner.

H : Sekitaran segini mbak untuk ½ halaman di halaman depan Harian Jogja xx.

K : Inc tax atau belum mas?

H : Belum Mbak Ovi.

K : Halaman 1 ya mas, yang kaya waktu Mariah Carey.

H : Heem Mbak Ovi, kalau ½ halaman segitu.

K : Okay Mas Shohih noted, saya masukan dalam RAB ya, semoga sepakat ya mas, nuwun.

H : Siap, amin hehe, nuwun.

Tabel Penemuan Kata Kunci.

DETAIL KASUS 1

Tipe	ISI	Kata Kunci
SEPAKAT	<p>K : Hallo Mas Shohih.</p> <p>H : Hallo mbak. Mau ngobrolin yang kemarin aja sih.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pembayaran - transfer - posting - materi - event
	<p>K : Jadi kemarin itu, kalau mungkin 3 jutaan, saya juga lupa ya, kalau semisal itu 3 jutaan kan itu sama pajak npwpnya? ada npwpnya kan? include kan?</p> <p>H : Sudah sudah sudah mbak sudah include semua.</p>	
	<p>K : Nah itu proses pembayarannya gimana apakah saya harus dimuka atau ditransfer?</p> <p>H : Kalau bisa dimuka, dimuka ya gak papa. Tapi kalau emang gak bisa ya ditransfer aja</p> <p>K : Ya kan nanti ditransfer juga mas.</p> <p>H : Ohh boleh monggo kalau mau perorangan, ehh maksudnya kalau mau transfer? Kalau transfer langsung nama kantor.</p> <p>K : Aku sudah ada ininya sihh sudah ada eeee.</p> <p>H : Ide?</p> <p>K : Materinya, tapi kalau aku misal kasih sekarang kan , tapikan proses pembayarannya setelah sebulan.</p> <p>H : Tapi sebenarnya bisa aja sih mbak ketika eeee di belakang pun bisa aja sihh, jadi nanti invoice juga di belakang juga, tapi nanti ketika bayar didepan ya nanti gakpapa juga, jadi intinya fleksible aja.</p>	
	<p>K : Nah ini kan kebetulan saya mau ada event tanggal 1 maret besok. Kan ini masih ada 1 bulan kurang ya, kan januari tinggal beberapa hari aja ini, nah terus kita itu mau, yaitu ngiklan, nah itu kan kemarin ada 1</p>	

	<p>bulan pasang.</p> <p>H : Ee jadi ada 1x posting sama 2x posting, tinggal nanti tentuin aja kan misal bisa dapat dari banyaknya follower itu kan misal dijumlahkan itu bisa sampai 5 akun gitu kan, misal minggu ini pakai akun ini, minggu ini nanti pake akun yang ini, gitu kan gak masalah juga sih.</p>	
--	--	--

DETAIL KASUS 2

Tipe	ISI	Kata Kunci
<p>BELUM SEPAKAT</p>	<p>K : Mas berapa tadi itu kalau yang x juta? Penayangannya berapa kali?</p> <p>H: 1 kali tayang itu pak, dan itu ini sih pak yang penting emang penting saja yang disampaikan, jadi kan kadang emang dari reporter itukan memang liput pak, cuma kalau memang gak ada nilai kerja samanya nanti di redaktur itu akan dipilih, apa berita ini bagus atau gak gitu, jadi kalau ada berita yang lebih bagus akan disampaikannya yang pasti akan lebih bagus gitu. Tapi ketika ada nilai kerja samanya itu akan otomatis harus ditayangkan. Kalau diliput pasti diliput sih pak sama reporter.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - kerja sama - anggarannya - saya hubungi
	<p>H: Kalau selama ini untuk kerja sama dengan media, belum pernah nggih?</p> <p>K : Belum belum pernah, itukan dipenganggarannya, dipenganggarannya cukup atau tidak.</p> <p>H: Masuknya itu jadinya anggarannya untuk publikasi itu malah</p>	

	<p>gak ada ya pak?</p> <p>K : Belum ada memang itu.</p>	
	<p>K : Yaa mungkin gitu aja dulu mas, nanti kalau ada apa apa saya hubungi.</p>	

DETAIL KASUS 3

Tipe	ISI	Kata Kunci
<p>BELUM SEPAKAT</p>	<p>H : Sama semarang sih udah lumayan sering sih pak untuk komunikasinya, ini mau jalin silaturahmi sama daerah juga, pihak lokalnya, kalau dulu njenengan kan di Bantul ya kalo gak salah nggih?</p> <p>K : Yaa..</p> <p>H: Nggih, leres bpps,bppi.. itu untuk eee.. terkait apa namanya best brandnya image di Jogja sendiri yang kebetulan yang untuk dealer mobil, untuk taun, ee kalo taun kemarin honda anugrah apa ya...taun kemarin, ee kalo taun sekarang nasmoco mlati, kebetulan seperti itu, trus .. nggih kalo ini sih memang proposalnya pak. Untuk proposal ee, andaikan memang nantinya bisa berkontribusi di situ, cuma andaikan memang tidak nggih nanti dateng mawon hehehe, monggo.. Itu undangannya nanti andaikan Pak Hendro gak bisa nggih nanti perwakilan juga gapapa sih gitu, untuk nanti bisa menerima.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - silaturahmi - undangan

DETAIL KASUS 4

Tipe	ISI	Kata Kunci
SEPAKAT	<p>H : Hallo pak, ada acara apa ini pak, di gedung pers yang undangan itu, yang bapak anter undangan itu? Yang pas hari pers situ</p> <p>K : Oo nganu yo acara mbiyen itu toh yang disini acara dulu itu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - koran - kesepakatan - pembayaran - MOU - tanda tangan
	<p>K : Loh kan urusan pemerintah ini kan kemarin sudah ada kesepakatan 10 juta mau di bayarkan besok bulan oktober terus kemarin perjanjiannya sudah tidak ada masalah itu, sudah jalan, kalau yang apa eee, kerja sama kerja sama antara hitam di atas putih itu kan bisa menyusul karena kan perjalanannya masih sampai bulan oktober.</p> <p>H : Jadi boleh mulai ini?</p> <p>K : Oh sudah boleh itu, jadi gak usah nunggu tanda tangan gakpapa.</p>	
	<p>H : Tapi pembayarannya di?</p> <p>K : Kemarin sudah gakpapa di oktober gitu.</p> <p>H : Oh yaya oke oke oke.</p> <p>K : Istilahnya yang kemarin itu SK nya sudah beres lah gitu Cuma secara hitam di atas putih itu memang belum, nanti jenengan yang buat toh?</p> <p>H : Nanti tinggal MOU di buat nanti hitam di atas putihnya kelihatan biar kita juga ini, kaya gitu fungsinya juga cuma buat laporan bahwa ini dari sirkulasinya sudah ada MOU nya.</p> <p>K : Nggih nggih.</p>	
	<p>H : Untuk korannya lancar toh pak?</p> <p>K : Lancar!</p>	

DETAIL KASUS 5

Tipe	ISI	Kata Kunci
BELUM SEPAKAT	<p>H: Kalau saya marketingnya iklan AE sih gitu</p> <p>Nggih buk mungkin nanti kontak kontak saja bu, nanti saya minta emailnya juga, nanti biar saya email, kaya gitu kan barang kali nanti ada yang bisa di sinergikan.</p> <p>K: Ya nanti tak wa kan saja ya mas, kan nanti biar lebih enak nanti di wa saya juga kasih emailnya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - iklan - kontak- kontak

DETAIL KASUS 6

Tipe	ISI	Kata Kunci
BELUM SEPAKAT	<p>H : Selamat sore Bu Elva, perkenalkan saya Shohih dari Harian Jogja bu. Dapat nomer njenengan dari Mas ilyas. Mau menanyakan penawaran kemarin terkait promo kredit dari BPD, yang disampaikan dari Mas Ilyas, sudah sampai belum nggih ke bagian kredit?</p> <p>K : Kalau ke saya belum sih mas, atau mungkin Mas Ilyas kasih infonya ke atasan saya.</p> <p>H : Oww gitu mbak, atau saya share juga ke njenengan paketannya ya?</p> <p>K : Boleh mas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - penawaran - alternative - tak atur dulu
	<p>K : Selamat sore Mas Shohih, mas kalau yang alternative I, xx juta, bisa nego sampai harga berapa mas?</p> <p>H : Dipas diangka xx juta gimana mbak? Udah include ppn, hehehe.</p> <p>K : Hehehe .. Termasuk pph 23 juga ya mas?</p>	
	<p>K : nanti saya tak atur dulu mas.</p>	

DETAIL KASUS 7

Tipe	ISI	Kata Kunci
SEPAKAT	<p>H : Pagi Mas Wino, untuk talkshow sudah ada jadwalnya kah mas?</p> <p>K : Pagi Mas Shohih, kemungkinan minggu depan mas, tapi untuk harin ya segera saya kabarin nggih, soal iklan gimana mas follow up nya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - tayang / ditayangkan / penayangan - pembuatan & acc - aman
	<p>H : Berarti x juta sudah aman ya berarti mas?</p> <p>K : Aman mas, karena emang anggaran mentok segitu.</p>	
	<p>H : Terkait yang spot itu, mau mulai ditayangkan kapan mas? Nanti biar ku deadline untuk waktu pembuatan dan acc nya.</p> <p>K : Kita jadinya dapat berapa lama dan berapa kali tayang mas per hari?</p> <p>K : Kita jadinya dapat berapa lama dan berapa kali tayang mas per hari?</p> <p>H : 36 mas, nanti dipakai 1 bulan, mau sehari 1x atau sehari 2x selang seling harinya boleh.</p> <p>K : Kira kira secepatnya bisa kapan Mas Shohih? Misal senin tanggal 4 saget? Jadi nanti modelnya Kalau misalkan tanggal 4 mulai nanti kana da 28 hari nggih, jadi sehari tayang mawon, sisanya 8 kali tayang, di 8 hari terakhir 2x penayangan perhari. Pripun mas?</p> <p>H : Oke mas, tak kondisikan mas.</p>	

DETAIL KASUS 8

Tipe	ISI	Kata Kunci
SEPAKAT	<p>H : Pagi mbakVero, terkait kwitansi bisa kok mbak kalau di awal</p>	<ul style="list-style-type: none"> - aman - materi - kwitansi
	<p>H : Untuk penawarannya ini sudah amankah mbak? K : Kwitansinya bisa dikirim kapan ya mas? xx juta itu untuk 1 upload aja ke 5 akun IG ya mas? K : 1 kali aja mas, berapa harganya? H : Ini berarti ya mbak, (xx juta itu untuk 1 upload aja ke 5 akun IG) Sudah sama ppn gak papa mbak.</p>	
	<p>K : Iya materinya dari saya mas. Satu upload tapi beberapa slide bisa ya mas? H : Bisa kok mbak, berarti pakai yang 1x posting aja ya mbak?</p>	

DETAIL KASUS 9

Tipe	ISI	Kata Kunci
SEPAKAT	<p>H : Siang Mbak Puji. (LAMPIRAN MOU PEMPROV JATENG) Gambaran mou nya seperti ini nggih berarti mbak?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - kirim materi - kerja sama - tayang - MOU - deal
	<p>H : Nuwun,sepakat xx juta nggih mbak. K : Nggih xx juta sudah include ppn.</p>	
	<p>K : Itu ditanda tanganin dulu biar nanti tak mintakan tanda tangan ke pak kabagku ya. Rencana hari ini ku kirim materi. Jadi sembari jalan ya, nanti dari kami juga surat perjanjian kerja sama. H : Iya mbak, sambil jalan aja. K : Boleh boleh, mau kapan silahkan kabarin aja. H : Kalau mou nya udah oke mbak, terutama redaksinya udah di setujui Mbak minta acc nya kalau sepakat iklan brand content. Ukuran: 4 kolom x 100 mm dihalaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam) Jumlah: 2x tayang (dalam 1 bulan) Ukuran: 3 kolom x 50 mm di halaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam) Jumlah: 1x tayang (dalam 1 bulan)</p>	

DETAIL KASUS 10

Tipe	ISI	Kata Kunci
BELUM SEPAKAT	<p>K : Pagi Mas Shohih, Mas Shohih boleh dibantu penawaran placement ½ hal horizontal (bawah) di cover depan Harjo mas, untuk acara alumni mas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - penawaran - diinfo harga - RAB
	<p>K : Baik Mas Shohih, semoga bisa hari ini ya, soalnya agak mendadak juga ditunggu klien, maksimal besok pagi hehe. Jadi nanti malam mau direview dulu, nuwun.</p> <p>In case belum bentuk penawaran boleh minta diinfo harga dulu saja mas, untuk saya masukan di RAB.</p> <p>H : Sekitaran segini mbak untuk ½ halaman di halaman depan Harian Jogja xx juta</p> <p>K : Inc tax atau belum mas?</p> <p>H : Belum mbak ovi.</p>	
	<p>K : Halaman 1 ya mas, yang kaya waktu Mariah carey</p> <p>H : Heem Mbak Ovi, kalau ½ halaman segitu.</p> <p>K : Okay Mas Shohih noted, saya masukan dalam RAB ya, semoga sepakat ya mas, nuwun.</p> <p>H : Siap, amin hehe, nuwun.</p>	

Makna dan Pengertian Kata Kunci

Kata kunci yang telah didapat selanjutnya akan diolah untuk dicari maknanya dan diurutkan berdasarkan kategori belum sepakat dan sepakat.

Kategori :Belum SEPAKAT

Percakapan	Kata Kunci	Makna/Kesimpulan
<p>H: Selamat sore Bu Elva, perkenalkan saya Shohih dari Harian Jogja bu. Dapat nomer njenengan dari Mas ilyas. Mau menanyakan penawaran kemarin terkait promo kredit dari BPD, yang disampaikan dari Mas Ilyas, sudah sampai belum nggih ke bagian kredit?</p>	- Penawaran	<p>Apa itu penawaran: Penawaran bekerja sama, membuat iklan dsb</p> <p>Bagaimana cara menawarkan penawaran tersebut: memberi semacam poster yang berisi mengenai harga, jumlah kolom iklan dsb.</p> <p>Mengapa penawaran tersebut diberikan: untuk menjawab permintaan klien yang ingin membuat iklan atau bekerja sama dengan pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘penawaran’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberikan sebuah penawaran untuk membangun kerja sama antara kedua pihak atau menjelaskan produk kepada pihak klien.</p>
<p>K: Selamat sore Mas Shohih, mas kalau yang alternative I, xx juta, bisa nego sampai harga berapa mas?</p>	- Alternative	<p>Apa itu alternative: sebuah rencana lain di luar penawaran yang telah diberikan pihak Harjo.</p> <p>Mengapa alternative diberikan: untuk memudahkan pihak klien dalam memilih paketan mana yang ingin digunakan.</p>

		<p>Kesimpulan: kata kunci ‘alternative’ memiliki makna yaitu sebagai pilihan lain di luar penawaran yang sudah ditentukan.</p>
<p>K: nanti saya tak atur dulu mas.</p>	<p>- Tak atur dulu</p>	<p>Apa itu ‘Tak atur dulu’: sebuah Jawaban yang belum memiliki keputusan akhir yang jelas.</p> <p>Bagaimana kata ‘tak atur dulu’ bisa terucap: ketika pihak klien belum dapat memutuskan suatu penawaran yang diajukan oleh pihak Harjo</p> <p>Mengapa : untuk memudahkan pihak klien dalam memilih paketan mana yang ingin digunakan.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘Tak atur dulu’ memiliki makna yaitu sebuah keputusan yang belum pasti dari pihak klien.</p>
<p>K: Pagi Mas Shohih, Mas Shohih boleh dibantu penawaran placement ½ hal horizontal (bawah) di cover depan Harjo mas, untuk acara alumni mas.</p>	<p>- Penawaran</p>	<p>Apa itu penawaran: sebuah permintaan dari klien untuk suatu hal tertentu atau sebuah prdok dari Harjo</p> <p>Bagaimana cara menawarkan penawaran tersebut: memberi Jawaban atas pertanyaan yang di yang berisi mengenai harga, jumlah kolom iklan dsb.</p> <p>Mengapa penawaran tersebut diberikan: untuk menjawab permintaan klien yang ingin membuat iklan atau bekerja sama</p>

		<p>dengan pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘penawaran’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberikan sebuah penawaran berupa jasa untuk membangun kerja sama antara kedua pihak atau menjelaskan produk kepada pihak klien.</p>
<p>K: Baik Mas Shohih, semoga bisa hari ini ya, soalnya agak mendadak juga ditunggu klien, maksimal besok pagi hehe. Jadi nanti malam mau direview dulu, nuwun. In case belum bentuk penawaran boleh minta diinfo harga dulu saja mas, untuk saya masukan di RAB.</p>	<p>- Diinfo harga</p>	<p>Apa itu ‘diinfo harga’: sebuah permintaan dari klien untuk informasi harga dari sebuah produk atau jasa yang ditawarkan Harjo</p> <p>Bagaimana kata ‘diinfo harga’ bisa terucap: dari pihak klien meminta kejelasan penawaran harga yang diinginkan kepada pihak Harjo.</p> <p>Mengapa ‘diinfo harga’ bisa diucapkan: karena ketidak tahuan pihak klien mengenai harga yang ada serta yang sesuai dengan keinginan klien.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘diinfo harga’ memiliki makna keingin tauan dari pihak klien mengenai harga dari produk yang akan dibuat.</p>
<p>K: Okay Mas Shohih noted, saya masukan dalam RAB ya, semoga sepakat ya mas, nuwun.</p>	<p>- RAB</p>	<p>Apa itu ‘RAB’: sebuah rancangan anggaran yang dikeluarkan dari pihak klien</p> <p>Bagaimana kata ‘RAB’ bisa digunakan: ketika pihak klien menanyakan harga</p>

		<p>kepada pihak Harjo dan pihak klien akan melakukan pencatatan terhadap harga penawaran tersebut, itulah RAB.</p> <p>Mengapa ‘RAB’ bisa diucapkan: karena keinginan klien untuk mencatat anggaran yang mereka butuhkan.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘RAB’ memiliki makna sebuah racangan keuangan dari sebuah klien.</p>
<p>H: Kalau selama ini untuk kerja sama dengan media, belum pernah nggih?</p>	<p>- Kerja sama</p>	<p>Apa itu ‘kerja sama’: sebuah ajakan dari salah satu pihak untuk membuat kesepakatan bersama melakukan negosiasi untuk mencapai tujuan dari masing-masing pihak.</p> <p>Bagaimana kata ‘kerja sama’ bisa terucap: adanya ajakan dari sebuah pihak untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘kerja sama’ memiliki makna keinginan sebuah pihak untuk melakukan kegiatan bersama untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan</p>
<p>H: Masuknya itu jadinya anggarannya untuk publikasi itu malah gak ada ya pak?</p>	<p>- Anggarannya</p>	<p>Apa itu ‘Anggaran’: sejumlah uang atau biaya untuk melakukan sesuatu yang telah direncanakan</p> <p>Mengapa ‘anggaran’ bisa diucapkan: dikarenakan adanya sebuah rencana untuk sesuatu hal, sehingga membutuhkan biaya</p>

		<p>atau anggaran</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘anggaran’ memiliki makna sebuah rencana biaya atau keuangan untuk suatu hal tertentu.</p>
<p>K: Yaa mungkin gitu aja dulu mas, nanti kalau ada apa apa saya hubungi.</p>	<p>- Saya hubungi</p>	<p>Apa itu ‘saya hubungi’: sebuah kata yang berarti sebuah keputusan yang akan di konfirmasi lebih lanjut untuk beberapa waktu.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘saya hubungi’ memiliki makna keputusan yang akan di konfirmasi lebih lanjut untuk beberapa waktu.</p>
<p>H: Sama Semarang sih udah lumayan sering sih pak untuk komunikasinya, ini mau jalin silaturahmi sama daerah juga, pihak lokalnya, kalau dulu njenengan kan di Bantul ya kalo gak salah nggih?</p>	<p>- Silaturahmi</p>	<p>Apa itu ‘silaturahmi’: sebuah kunjungan atau menjalin sebuah hubungan kembali terhadap pihak tertentu.</p> <p>Mengapa ‘silaturahmi’ bisa diucapkan: karena keinginan dari salah satu pihak untuk menjalin hubungan kembali atau sekedar berkunjung untuk tujuan tertentu.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘silaturahmi’ memiliki makna berkunjung atau ingin menjalin hubungan kembali dengan pihak lain untuk sebuah tujuan tertentu.</p>
<p>H: Nggih, leres bpps, bppi.. itu untuk eee.. terkait apa namanya best brandnya image di Jogja sendiri yang kebetulan yang untuk dealer mobil, untuk taun, ee kalo taun kemarin</p>	<p>- Undangan</p>	<p>Apa itu ‘undangan’: sebuah ajakan untuk menghadiri sesuatu acara atau suatu kegiatan yang berkaitan dengan undangan tersebut.</p>

<p>honda anugrah apa ya...taun kemarin, ee kalo taun sekarang nasmoco mlati, kebetulan seperti itu, trus .. nggih kalo ini sih memang proposalnya pak. Untuk proposal ee, andaikan memang nantinya bisa berkontribusi di situ, cuma andaikan memang tidak nggih nanti dateng mawon hehehe, monggo.. Itu undangannya nanti andaikan Pak Hendro gak bisa nggih nanti perwakilan juga gapapa sih gitu, untuk nanti bisa menerima.</p>		<p>Bagaimana kata ‘undangan’ bisa terucap: untuk mengajak pihak klien menghadiri sebuah acara penyerahan penghargaan dari pihak Harjo.</p> <p>Mengapa ‘undangan’ bisa diucapkan: karena pihak Harjo meminta kepada pihak klien untuk menghadiri acara yang diadakan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘diinfo harga’ memiliki makna sebuah ajakan dari pihak Harjo untuk pihak klien menghadiri sebuah acara atau kegiatan yang telah di rencanakan.</p>
<p>H: Kalau saya marketingnya iklan AE sih gitu</p> <p>Nggih buk mungkin nanti kontak kontakan saja bu, nanti saya minta emailnya juga, nanti biar saya email, kaya gitu kan barang kali nanti ada yang bisa di sinergikan.</p>	<p>- Kontak-kontakan</p>	<p>Apa itu ‘kontak kontak’: sebuah kata yang memiliki arti untuk mengajak terus berkabar mengenai suatu hal.</p> <p>Bagaimana kata ‘kontak kontak’ bisa terucap ketika salah satu pihak ingin mengetahui sebuah produk atau sesuatu yang ditawarkan oleh pihak Harjo lebih lanjut melalui media lain (via online).</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘kontak kontak’ memiliki makna untuk mengajak terus berkabar mengenai suatu hal melalu media lain (media online).</p>

Kategori SEPAKAT

Percakapan	Kata Kunci	Makna/Kesimpulan
<p>K: Nah itu proses pembayarannya gimana apakah saya harus dimuka atau ditransfer?</p> <p>H: Kalau bisa dimuka, dimuka ya gak papa. Tapi kalau emang gak bisa ya ditransfer aja</p>	<p>- Pembayaran</p>	<p>Apa itu pembayaran: sebuah system yang menyangkut seperangkat aturan untuk memenuhi syarat dalam sebuah transaksi dalam ekonomi.</p> <p>Bagaimana pembayaran bisa terucap:karena adanya sebuah transaksi mengenai kerja sama dari pihak klien ke pihak Harjo.</p> <p>Mengapa penawaran tersebut diberikan: untuk menjawab permintaan klien yang ingin membuat iklan atau bekerja sama dengan pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘penawaran’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberikan sebuah penawaran untuk membangun kerja sama antara kedua pihak atau menjelaskan produk kepada pihak klien.</p>
<p>K: Ya kan nanti ditransfer juga mas.</p> <p>H: Ohh boleh monggo kalau mau perorangan, ehh maksudnya kalau mau transfer? Kalau transfer langsung nama kantor.</p>	<p>- Transfer</p>	<p>Apa itu ‘transfer’ : kegiatan mengirim atau menerima sesuatu biasa berupa uang, data atau file dan sebagainya dari satu tempat ke tempat lainnya.</p> <p>Bagaimana ‘transfer’ bisa terucap: dari pihak Harjo menjelaskan bagaimana proses pembayaran yang bisa diterima oleh pihak</p>

		<p>Harjo.</p> <p>Mengapa ‘transfer’ bisa terucap: karena transfer adalah salah satu metode pembayaran yang ada di Harjo untuk sebuah jasa yang telah dilakukan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘transfer’ memiliki makna yang bertujuan untuk menjelaskan dan memberi info kepada pihak klien proses pembayaran yang disediakan pihak Harjo.</p>
<p>H: Ee jadi ada 1x posting sama 2x posting, tinggal nanti tentuin aja kan misal bisa dapat dari banyaknya follower itu kan misal dijumlahkan itu bisa sampai 5 akun gitu kan, misal minggu ini pakai akun ini, minggu ini nanti pake akun yang ini, gitu kan gak masalah juga sih.</p>	<p>- Posting</p>	<p>Apa itu ‘posting’: suatu tampilan dalam sosial media agar khalayak umum tau.</p> <p>Bagaimana ‘posting’ bisa terucap: ketika adanya perjanjian untuk penayangan konten pemasangan iklan di media sosial.</p> <p>Mengapa ‘posting’ bisa terucap: untuk diketahui banyak orang agar iklan yang muncul tersebut mendapat respon dari khalayak umum.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘posting’ memiliki makna yang bertujuan untuk mengunggah suatu iklan yang berisi hal yang informatif.</p>
<p>K: Materinya, tapi kalau aku misal kasih sekarang kan , tapikan proses pembayarannya setelah sebulan.</p>	<p>- Materi</p>	<p>Apa itu ‘materi’: sebuah bahan atau sesuatu yang dipersiapkan untk di tampilkan dalam bentuk presentasi.</p>

<p>H: Tapi sebenarnya bisa aja sih mbak ketika eeee di belakang pun bisa aja sihh, jadi nanti invoice juga di belakang juga, tapi nanti ketika bayar didepan ya nanti gakpapa juga, jadi intinya fleksible aja.</p>		<p>Mengapa ‘materi’ bisa terucap: untk memberi bahan yang akan di tampilkan pada iklan yang akan ditampilkan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘materi’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberi atau menyiapkan bahan yang akan diolah oleh pihak Harjo sebagai iklan yang ditayangkan.</p>
<p>K: Materinya, tapi kalau aku misal kasih sekarang kan , tapikan proses pembayarannya setelah sebulan.</p> <p>H: Tapi sebenarnya bisa aja sih mbak ketika eeee di belakang pun bisa aja sihh, jadi nanti invoice juga di belakang juga, tapi nanti ketika bayar didepan ya nanti gakpapa juga, jadi intinya fleksible aja.</p>	<p>- Materi</p>	<p>Apa itu ‘materi’: sebuah bahan atau sesuatu yang dipersiapkan untk di tampilkan dalam bentuk presentasi.</p> <p>Mengapa ‘materi’ bisa terucap: untk memberi bahan yang akan di tampilkan pada iklan yang akan ditampilkan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘materi’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberi atau menyiapkan bahan yang akan diolah oleh pihak Harjo sebagai iklan yang ditayangkan.</p>
<p>K : Nah ini kan kebetulan saya mau ada event tanggal 1 maret besok. Kan ini masih ada 1 bulan kurang ya, kan januari tinggal beberapa hari aja ini, nah terus kita itu mau, yaitu ngiklan, nah itu kan kemarin ada 1 bulan masang.</p>	<p>- Event</p>	<p>Apa itu ‘event’: sebuah acara atau kegiatan yang diselenggarakan oleh seseorang atau sebuah organisasi tertentu.</p> <p>Bagaimana ‘event’ bisa terucap: pihak klien meminta bantuan kepada pihak Harjo untuk membantu mereka dalam mengiklankan event yang akan mereka</p>

		<p>selenggarakan</p> <p>Mengapa ‘event’ bisa terucap: karena keinginan dari pihak klien yang ingin membuat event dan membutuhkan bantuan Harjo untuk mengiklankan event tersebut.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘event’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberi info kepada pihak Harjo bahwa klien akan mengadakan event dan akan membutuhkan jasa dari Harjo untuk menampilkan iklan dari event tersebut.</p>
<p>H: Untuk korannya lancar toh pak?</p> <p>K: Lancar!</p>	<p>- Koran</p>	<p>Apa itu ‘koran’: suatu media atau biasa disebut surat kabar untuk menayangkan atau memuat berisi berita-berita yang terjadi. Biasa terbuat dari kertas yang dicetak lebar.</p> <p>Bagaimana ‘koran’ bisa terucap: pihak Harjo menanyakan bagaimana langganan koran yang telah terjalin antara kedua pihak.</p> <p>Mengapa ‘koran’ bisa terucap: karena ingin memastikan kerja sama yang dibangun telah berjalan dengan baik dan lancar.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘koran’ memiliki makna yang bertujuan untuk sebagai bahan kerja sama antara kedua pihak yaitu pihak Harjo dan pihak klien yang sedang</p>

		berlangsung.
<p>K: Loh kan urusan pemerintah ini kan kemarin sudah ada kesepakatan 10 juta mau di bayarkan besok bulan oktober terus kemarin perjanjiannya sudah tidak ada masalah itu, sudah jalan, kalau yang apa eee, kerja sama kerja sama antara hitam di atas putih itu kan bisa menyusul karena kan perjalanannya masih sampai bulan oktober.</p>	- Kesepakatan	<p>Apa itu ‘kesepakatan’: sebuah kata untuk mewakili persetujuan antara dua pihak atau lebih yang sedang menjalin hubungan kerja sama.</p> <p>Bagaimana ‘kesepakatan’ bisa terucap: ketika pihak klien menyetujui penawaran yang diajukan pihak Harjo</p> <p>Mengapa ‘kesepakatan’ bisa terucap: dari pihak Harjo memastikan kejelasan kerja sama yang terjalin antara pihak klien dan Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘kesepakatan’ memiliki makna yang bertujuan untuk memastikan kerja sama yang sudah terjadi dan menanyakan kejelasan kerja sama yang telah terjadi.</p>
<p>H: Tapi pembayarannya di?</p> <p>K: Kemarin sudah gakpapa di oktober gitu.</p> <p>H: Oh yaya oke oke oke.</p>	- Pembayaran	<p>Apa itu pembayaran: sebuah system yang menyangkut seperangkat aturan untuk memenuhi syarat dalam sebuah transaksi dalam ekonomi.</p> <p>Bagaimana pembayaran bisa terucap: karena adanya sebuah transaksi mengenai kerja sama dari pihak klien ke pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘pembayaran’ memiliki makna yang bertujuan untuk</p>

<p>H: Nanti tinggal MOU di buat nanti hitam di atas putihnya kelihatan biar kita juga ini, kaya gitu fungsinya juga cuma buat laporan bahwa ini dari sirkulasinya sudah ada MOU nya.</p> <p>K: Nggih nggih.</p>	<p>- MOU</p>	<p>Apa itu ‘MOU’: sebuah surat perjanjian yang sah yang digunakan sebagai surat pernyataan dalam sebuah kerja sama.</p> <p>Bagaimana ‘MOU’ bisa terucap: sebagai tanda kerja sama antara pihak Harjo kepada klien yang akan diberikan kepada pihak klien sebagai bukti kerja sama.</p> <p>Mengapa ‘MOU’ bisa terucap: untuk memenuhi syarat yang diminta oleh pihak klien sebagai bukti kerja sama yang akan dilakukan.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘MOU’ memiliki makna yang bertujuan sebagai surat perjanjian hitam di atas putih, sebagai dasar kerja sama antara kedua pihak.</p>
<p>K: Oh sudah boleh itu, jadi gak usah nunggu tanda tangan gakpapa.</p>	<p>- Tanda tangan</p>	<p>Apa itu ‘Tanda Tangan’: sebagai identitas seseorang.</p> <p>Mengapa ‘Tanda Tangan’ bisa terucap: untuk memenuhi syarat yang ada, dan sebagai bukti perjanjian antara 2 pihak terkait yang menyatakan bersedianya bekerja sama.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘Tanda Tangan’ memiliki makna yang bertujuan untuk menunjukkan bersedianya pihak Harjo dan klien untuk menjalankan kerja sama yang sudah direncanakan.</p>
<p>K: Kita jadinya dapat berapa lama</p>	<p>- Tayang /</p>	<p>Apa itu ‘tayang’: kegiatan untuk</p>

<p>dan berapa kali tayang mas per hari?</p> <p>H: 36 mas, nanti dipakai 1 bulan, mau sehari 1x atau sehari 2x selang seling harinya boleh.</p>	<p>Ditayangkan / Penayangan</p>	<p>menampilkan suatu hal dalam bentuk iklan/berita dalam media cetak maupun digital.</p> <p>Bagaimana ‘tayang’ bisa terucap: ketika ada suatu iklan/berita yang perlu ditampilkan untuk dilihat banyak orang.</p> <p>Mengapa ‘tayang’ bisa terucap: untuk menjelaskan keinginan dari pihak klien kepada pihak Harjo agar dapat menjadi wadah untuk membantu memberi tahu banyak orang tentang iklan atau berita.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘tayang’ memiliki makna yang bertujuan untuk menampilkan iklan/berita.</p>
<p>H: Terkait yang spot itu, mau mulai ditayangkan kapan mas?</p> <p>Nanti biar ku deadline untuk waktu pembuatan dan acc nya.</p>	<p>- Pembuatan & acc</p>	<p>Apa itu ‘pembuatan & acc’: pembuatan materi untuk penayangan iklan dan acc untuk hasilnya apakah bersedia ditayangkan seperti itu atau tidak.</p> <p>Bagaimana ‘pembuatan & acc’ bisa terucap: ketika pihak klien memasrahkan pihak Harjo yang membuat materinya untuk penayangan.</p> <p>Mengapa ‘pembuatan & acc’ bisa terucap: untuk menyampaikan maksud dari pihak klien kepada pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘pembuatan & acc’ memiliki makna yang bertujuan untuk membuat suatu keputusan dari pihak klien</p>

		kepada pihak Harjo untuk bersedia bekerja sama.
<p>H: Berarti x juta sudah aman ya berarti mas?</p> <p>K: Aman mas, karena emang anggaran mentok segitu.</p>	- Aman	<p>Apa itu ‘aman’: adalah sebuah perasaan atau kejadian yang tidak berbahaya sehingga membuat perasaan tenang dan nyaman.</p> <p>Bagaimana ‘aman’ bisa terucap: pihak Harjo menanyakan kejelasan yang sedang terjalin, dan pihak klien mengatakan aman yang berarti kerja sama yang dibangun berjalan dengan baik dan lancar sesuai rencana yang telah dibicarakan sebelumnya.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘aman’ memiliki makna yang bertujuan untuk menyatakan kerja sama antara pihak Harian Jogja dan klien berjalan dengan baik dan sesuai dengan kesepakatan serta sesuai dengan rencana dari kedua pihak.</p>
<p>H: Untuk penawarannya ini sudah amankah mbak?</p> <p>K: Kwitansinya bisa dikirim kapan ya mas?</p> <p>xx juta itu untuk 1 upload aja ke 5 akun IG ya mas?</p>	- Aman	<p>Apa itu ‘aman’: adalah sebuah perasaan atau kejadian yang tidak berbahaya sehingga membuat perasaan tenang dan nyaman.</p> <p>Bagaimana ‘aman’ bisa terucap: pihak Harjo menanyakan kejelasan yang sedang terjalin, dan pihak klien mengatakan aman yang berarti kerja sama yang dibangun berjalan dengan baik dan lancar sesuai rencana yang telah dibicarakan</p>

		<p>sebelumnya.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘aman’ memiliki makna yang bertujuan untuk menyatakan kerja sama antara pihak Harian Jogja dan klien berjalan dengan baik dan sesuai dengan kesepakatan serta sesuai dengan rencana dari kedua pihak.</p>
<p>K: Iya materinya dari saya mas. Satu upload tapi beberapa slide bisa ya mas?</p> <p>H: Bisa kok mbak, berarti pakai yang 1x posting aja ya mbak?</p>	<p>- Materi</p>	<p>Apa itu ‘materi’: sebuah bahan atau sesuatu yang dipersiapkan untuk di tampilkan dalam bentuk presentasi.</p> <p>Mengapa ‘materi’ bisa terucap: untuk memberi bahan yang akan di tampilkan pada iklan yang akan ditampilkan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘materi’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberi atau menyiapkan bahan yang akan diolah oleh pihak Harjo sebagai iklan yang ditayangkan.</p>
<p>H: Pagi mbak Vero, terkait kwitansi bisa kok mbak kalau di awal</p>	<p>- Kwitansi</p>	<p>Apa itu ‘kwitansi’: alat bukti pembayaran secara sah untuk menunjukkan bahwa sudah lunas pembayaran atas sebuah transaksi yang sedang dilakukan.</p> <p>Bagaimana ‘kwitansi’ bisa terucap: pihak klien yang meminta kwitansi sebagai alat bukti pembayaran yang dikeluarkan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci</p>

		<p>‘kwitansi’ memiliki makna yang bertujuan untuk meminta bukti pembayaran dari pihak klien ke pihak Harjo, atas pembayaran transaksi kerja sama yang dilakukan.</p>
<p>K: Itu ditanda tanganin dulu biar nanti tak mintakan tanda tangan ke pak kabagku ya. Rencana hari ini ku kirim materi. Jadi sembari jalan ya, nanti dari kami juga surat perjanjian kerja sama.</p>	<p>- Materi</p>	<p>Apa itu ‘materi’: sebuah bahan atau sesuatu yang dipersiapkan untuk di tampilkan dalam bentuk presentasi.</p> <p>Mengapa ‘materi’ bisa terucap: untuk memberi bahan yang akan di tampilkan pada iklan yang akan ditampilkan oleh pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘materi’ memiliki makna yang bertujuan untuk memberi atau menyiapkan bahan yang akan diolah oleh pihak Harjo sebagai iklan yang ditayangkan.</p>
<p>K: Itu ditanda tanganin dulu biar nanti tak mintakan tanda tangan ke pak kabagku ya. Rencana hari ini ku kirim materi. Jadi sembari jalan ya, nanti dari kami juga surat perjanjian kerja sama.</p>	<p>- Kerja sama</p>	<p>Apa itu kerja sama: sebuah kegiatan antara dua pihak untuk menyelesaikan sesuatu hal yang sedang terjadi dan memiliki tujuan yang sama.</p> <p>Bagaimana ‘kerja sama’ bisa terucap: ketika kedua pihak atau lebih memiliki tujuan yang sama dan bisa saling melengkapi.</p> <p>Mengapa ‘kerja sama’ bisa terucap: suatu kata yang mewakili untuk mencapai suatu keputusan.</p>

		<p>Kesimpulan: kata kunci ‘kerja sama’ memiliki makna yang bertujuan untuk kedua pihak atau lebih saling melengkapi untuk mencapai hasil dan tujuan bersama.</p>
<p>H: Kalau mou nya udah oke mbak, terutama redaksi nya udah di setujui</p> <p>Mbak minta acc nya kalau sepakat iklan brand content.</p> <p>Ukuran: 4 kolom x 100 mm di halaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam)</p> <p>Jumlah: 2x tayang (dalam 1 bulan)</p> <p>Ukuran: 3 kolom x 50 mm di halaman 1 sesi 1 (menyambung di halaman dalam)</p> <p>Jumlah: 1x tayang (dalam 1 bulan)</p>	<p>- Tayang</p>	<p>Apa itu ‘tayang’: tayang adalah sebuah ungkapan untuk menunjukkan hasil yang telah kita buat kepada public.</p> <p>Bagaimana ‘tayang’ bisa terucap: untuk menjelaskan materi yang akan di sampaikan kepada public rincian iklan yang akan diberikan ke pada khalayak umum.</p> <p>Mengapa ‘tayang’ bisa terucap: untuk memastikan pesanan yang diberikan oleh pihak klien ke pihak Harjo.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘tayang’ memiliki makna yang bertujuan untuk menjelaskan materi yang diberikan kepada pihak Harjo dari pihak klien agar apa yang ditampilkan pada iklan yang dibuat oleh pihak Harjo bisa tepat.</p>
<p>H: Siang Mbak Puji.</p> <p>(LAMPIRAN MOU PEMPROV JATENG)</p> <p>Gambaran MOU nya seperti ini nggih berarti mbak?</p>	<p>- MOU</p>	<p>Apa itu ‘MOU’: sebuah surat perjanjian yang sah yang digunakan sebagai surat pernyataan dalam sebuah kerja sama.</p> <p>Bagaimana ‘MOU’ bisa terucap: sebagai tanda kerja sama antara pihak Harjo kepada klien yang akan diberikan kepada</p>

		<p>pihak klien sebagai bukti kerja sama.</p> <p>Mengapa ‘MOU’ bisa terucap: untuk memenuhi syarat yang diminta oleh pihak klien sebagai bukti kerja sama yang akan dilakukan.</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘MOU’ memiliki makna yang bertujuan sebagai surat perjanjian hitam di atas putih, sebagai dasar kerja sama antara kedua pihak.</p>
<p>H: Nuwun,sepakat xx juta nggih mbak.</p> <p>K: Nggih xx juta sudah include ppn.</p>	<p>- Sepakat</p>	<p>Apa itu ‘sepakat’: sebuah keputusan setuju atas sebuah keputusan yang sedang berjalan.</p> <p>Mengapa ‘sepakat’ bisa terucap: pihak Harjo mencapai kesepakatan mengenai harga yang diajukan oleh pihak klien</p> <p>Kesimpulan: kata kunci ‘sepakt’ memiliki makna yang bertujuan untuk menyetujui atau sepakat mengenai sesuatu atau harga yang telah diajukan sebelumnya.</p>