

**TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT. MACANAN JAYA
CEMERLANGDALAM MEMENANGKAN TENDER**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh
Gelara Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

**Oleh :
Alexander Sindharta
08 09 03523 / kom**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS ATMAJAYA YOGYAKARTA
TAHUN 2014**

HALAMAN PERSETUJUAN

**TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT. MACANAN JAYA
CEMERLANG DALAM MEMENANGKAN TENDER**

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar
S.I.Kom pada Program Studi Ilmu Komunikasi

Disusun Oleh :

Alexander Sindharta
080903523 / kom

Disetujui Oleh :

F.Anita Herawati, SIP., M.Si.
Dosen Pembimbing

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
TAHUN 2014**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi :

TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT. MACANAN JAYA CEMERLANG DALAM MEMENANGKAN TENDER

Penyusun : Alexander Sindharta

NIM : 08 09 03523

Telah diujikan dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang
diselenggarakan pada :

Hari/Tanggal : Jum'at 23 Mei 2014

Pukul : 16.00 WIB

Tempat : Ruang pendadaran Gedung FISIP UAJY

TIM PENGUJI

Drs. Ign. Agus Putranto, M.Si.
Penguji Utama

F. Anita Herawati, SIP, M.Si.
Penguji I

Y. Bambang Wiratmojo, S.Sos., M.A.
Penguji II



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Alexander Sindharta

NIM : 08 09 03523

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT.MACANAN

JAYA CEMERLANG DALAM MEMENANGKAN TENDER

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir ini benar benar saya kerjakan sendiri. Tugas akhir ini bukan merupakan plagiarisme, bukan pencurian karya milik orang lain, bukan hasil kerja orang lain untuk kepentingan saya, ataupun segala kemungkinan lain yang pada hakekatnya bukan merupakan karya tulis tugas akhir saya secara otentik dan orisinil. Pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tidak ada tekanan ataupun paksaan dari pihak manapun demi menegakkan integritas akademik dalam institusi ini.

Yogyakarta, 12 Juni 2014

Yang menyatakan


**METERAI
TEMPEL**
PELAYANAN KEPENDAHPUAN
PUSAT
C43F5ACF327060412
ENAM RIBU RUPIAH
6000 **DJP**
Alexander Sindharta

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

*Universitas Atmajaya Yogyakarta dan Semua Civitasnya
Semua dari mereka yang membaca dan membutuhkan isi skripsi ini
untuk kebutuhan mereka*

*“Jika kamu ingin bekerja di perusahaan besar, maka kamu membutuhkan
sebuah ijazah dengan nilai yang bagus tentunya, tetapi jika kamu ingin
memiliki sebuah perusahaan besar, kamu tidak membutuhkan semua itu”*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya penyusunan skripsi yang berjudul TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT. MACANAN JAYA CEMERLANG DALAM MEMENANGKAN TENDER

Menjadi suatu kebahagiaan tersendiri bagi penulis untuk dapat melakukan penelitian dan menyelesaikan skripsi ini, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada banyak pihak yang telah membantu dan memberikan semangat kepada penulis yaitu:

1. Tuhan YME, yang telah memberikan jalan yang baik, kemudahan serta ketenangan hati bagipenulisdalamkehidupansehari-harisehinggaapa yang penulisharapkanselaludapatterlaksanadanEngkauKabulkan.
2. MamiPapitercinta, Rocky dan Lisasertakeluargaku yang selalumemberikankasihsayang, dukungansemangat, doatiadahentidanmencukupisegalakebutuhanselamaini.
3. F. Anita Herawari,SIP., M.Si.Selaku dosen pembimbing yang telahdenganbaik, telitidansabardalammembimbingpenulisdariawalhinggaskripsiiniiselesai.
4. Dosenpenguji yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mempresentasikan skripsi ini. Terimakasihbanyakatas saran dankritik yang telahdiberikansehinggaskripsiinimenjadibaik.

5. Leny, Luci, Dian
yangselalumemberikandukungandanbantuankepadapenulisselamaini,
selalumenjaditempatberbagi rasa.
6. SeluruhdosendankaryawanFisipUniversitasAtma Jaya Yogyakarta.
7. Teman-temanseperjuanganselamakuliah di FISIP UniversitasAtma Jaya
Yogyakarta: Felix, Jhe, Otong,Yoga, Denny, Frizky.
Terimakasihasseangatdanmotivasi yang telahdicurahkankepadapenulis.
8. TemantemanKostYamin, Barclay, TheoAriz, Neno, Acil,Pak Heri,Dendy,
Bryan, Dede, Adi, Onde, Ipang,Dodi, Bright, Kalian luarbiasa.

Akhir kata, penulis sangat berterima kasih atas dukungan dan kerjasama setiap pihak yan telah membantu. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi banyak orang

Yogyakarta, 12 Juni2014

Hormat saya

Penulis

ABSTRAK

PT. Macanan Jaya Cemerlang adalah perusahaan penerbitan dan percetakan yang terletak di Klaten, Jawa Tengah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui teknik presentasi dan negosiasi yang digunakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang dalam memenangkan tender. Fokus pada penelitian ini adalah tender pengadaan cetak Buku Kesehatan 2013 yang diselenggarakan oleh Kelompok Kerja Barang Direktorat Jenderal Bina Gizi dan KIA, Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa studi kepustakaan, studi dokumen, pengamatan atau observasi, dan wawancara. Wawancara dilakukan pada Bapak Sugeng selaku Direktur Operasional dan personel pada Bagian Pemberkasan. Teknik analisis data kualitatif yang digunakan adalah model interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

Negosiasi yang dilakukan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang diproses pada tiga tahap, yang dimulai pada tahap persiapan (pra negosiasi), tahap tender, dan pasca tender. Pada tahap persiapan, perusahaan memiliki aktivitas yang terdiri dari pembentukan tim, perhitungan harga yang ditawarkan, dan persiapan pemberkasan. Sedangkan tahap tender terjadi ketika perusahaan melakukan presentasi atau yang diistilahkan oleh klien sebagai “pembukaan penawaran”. Presentasi digunakan perusahaan untuk memperkenalkan diri sekaligus untuk menjalin relasi dengan klien, yang sebelumnya belum pernah ditemui secara tatap muka, yaitu dari pihak Kementerian Kesehatan RI. Sedangkan tahap terakhir adalah tahap pasca tender, dimana merupakan tahap penentuan pemenang tender dan PT. Macanan Jaya Cemerlang dinyatakan lolos sebagai pemenang dengan nilai kontrak seperti yang tertera pada penawaran, tanpa ada negosiasi susulan. Melihat dari proses negosiasi yang berlangsung, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan melakukan *Win-Win Strategy*, yaitu strategi menang-menang.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAKSI	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1. LatarBelakangMasalah.....	1
2. RumusanPermasalahan.....	4
3. TujuanPenelitian.....	5
4. ManfaatPenelitian.....	5
5. KerangkaKonsep	6
6. MetodologiPenelitian	12
BAB II DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN	17
1. Sejarah Perusahaan	17
2. Visi, Misi, danMutu	20

3. Logo Perusahaan	21
4. Fasilitas.....	21
5. Struktur Organisasi.....	25
6. Klien PT. Macanan Jaya Cemerlang	29
BAB III PEMBAHASAN DAN ANALISIS	31
1. Teknik Presentasi dan Negosiasi yang Digunakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang.....	31
2. Perhitungan Harga yang Ditawarkan	38
3. Persiapan Pemberkasan	40
BAB IV PENUTUP	55
1. Kesimpulan.....	55
2. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perbandingan Berbagai Tahapan Negosiasi	11
Tabel2. Spesifikasi Harga untuk Proyek Buku KIA (2013) oleh PT. Macanan	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Gedung Kantor Pusat PT. Macanan Jaya Cemerlang Klaten.....	19
Gambar 2. Logo Perusahaan	21
Gambar 3. Fasilitas Pracetak	22
Gambar 4. <i>Web Support</i>	22
Gambar 5. <i>Heidelberg Speedmaster</i>	23
Gambar 6. <i>Folding Machine</i>	23
Gambar 7. Proses Pra Tender.....	33
Gambar 8 . Contoh . Contoh <i>Background</i> Tampilan Presentasi	46
Gambar 9. <i>Layout</i> Ruang Presentasi pada Kemenkes RI.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	SuratKeteranganPenelitian
LAMPIRAN 2	TranskripWawancara
LAMPIRAN 3	<i>Company Profile</i> PT. Macanan Jaya Cemerlang
LAMPIRAN 4	Standar <i>Operating</i> <i>Procedure</i> MengikutiLelangProyekSecaraOnline
LAMPIRAN 5	Standar <i>Operating</i> <i>Procedure</i> PersiapanMengikutiPengadaanBarang / Jasa
LAMPIRAN 6	ContohBerkas-Berkas Tender “PencetakanBukuKesehatanIbudanAnak (KIA) 2013, DirektoratJenderalBinaGizidan KIA, KementerianKesehatan RI, TahunAnggaran 2013”
LAMPIRAN 7	MateriPresentasi Tender “PencetakanBukuKesehatanIbudanAnak (KIA) 2013, DirektoratJenderalBinaGizidan KIA, KementerianKesehatan RI, TahunAnggaran 2013”
LAMPIRAN 8	<i>Rundown</i> AcaraPresentasi “PencetakanBukuKesehatanIbudanAnak (KIA) 2013, DirektoratJenderalBinaGizidan KIA, KementerianKesehatan RI, TahunAnggaran 2013”