

PRESENTASI DAN NEGOSIASI PT MACANAN CEMERLANG DALAM MEMENANGKAN TENDER

Alexander Sindharta, Anita Herawati

Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Jl. Babarsari No. 6 Yogyakarta 55281 Indonesia Kotak Pos 1086/ YKBB

Abstraksi

Skripsi ini berjudul “Presentasi dan Negosiasi PT Macanan Cemerlang dalam Memenangkan Tender.” Masalah yang akan dijawab dalam skripsi ini adalah mengenai bagaimana teknik presentasi yang digunakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang dalam memenangkan tender. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui teknik presentasi dan negosiasi yang digunakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang dalam memenangkan tender. Skripsi ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan data primer adalah Direktur Operasional PT. Macanan Jaya Cemerlang (Bapak Sugeng) dan Bagian Pemberkasan (Tina, Bagus). Sedangkan data sekundernya diambil dari arsip-arsip atau dokumen perusahaan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan, studi dokumen, observasi, wawancara dan teknik analisis data.

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh hasil bahwa negosiasi yang dilakukan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang diproses pada tiga tahap, yang dimulai pada tahap persiapan (pra negosiasi), tahap tender, dan pasca tender. Dalam tahap persiapan, perusahaan 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”. Sedangkan tahap terakhir adalah tahap pasca tender, dimana merupakan tahap penentuan pemenang tender yang diumumkan secara terbuka pada website LPSE sepuluh hari setelah tanggal presentasi, dan PT. Macanan Jaya. Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil yang didapat dalam menjawab pertanyaan penelitian adalah bahwa PT Macanan Jaya melakukan *Win-Win Strategy*. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar penelitian berikutnya dapat meneliti mengenai teknik presentasi dan negosiasi yang digunakan apabila diterapkan pada instansi swasta sebagai penyelenggara lelang, yang memadukan antara kompetensi maupun teknik negosiasi dan tawar-menawar yang digunakan, sehingga dapat memberikan *insight* yang lebih mendalam mengenai seni presentasi dan negosiasi.

Kata-kata kunci : Presentasi, negosiasi, PT Macanan Cemerlang, Tender

I. PENDAHULUAN

Pada masa sekarang ini, di tengah-tengah hadirnya teknologi internet yang perlahan-lahan telah menjadi bagian dari kehidupan manusia sehari-hari, termasuk orang awam tanpa terasa sedikit demi sedikit telah menggeser kebutuhan literatur dalam bentuk material cetak. Hal ini dapat dipahami, karena teknologi memungkinkan minimalisir pencetakan dan didukung dengan perspektif *paperless*.

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008), tender adalah tawaran untuk mengajukan harga, memborong pekerjaan, atau menyediakan barang yang diberikan oleh perusahaan swasta besar atau pemerintah kepada perusahaan-perusahaan lain. Mengikuti tender adalah salah satu cara untuk mendapatkan kontrak bisnis dalam skala besar atau memperluas usaha. Banyak perusahaan yang secara teratur menyelenggarakan tender. Beberapa instansi pemerintah kini bahkan memuat semua tender dan investasi pemerintah di media cetak dan media elektronik agar siapapun dapat mengikutinya. Dalam rangka penyelenggaraan *good governance*, bahkan pemerintah melalui dinas-dinas terkait memberikan informasi seputar lelang yang diselenggarakan melalui Komisi Penyiaran Informasi (KPI) dan menggagas e-lelang (*e-procurement*) dalam memberikan pelayanan pengadaan lelang terpadu (sepp.kominfo.go.id). Tender yang ditawarkan dapat kita lihat dalam web informasi pengadaan barang dan jasa nasional, hampir semua tender baik perusahaan pemerintah, BUMN, Gas dan Minyak dapat dilihat di sana serta bagaimana syarat untuk mengikuti tender tersebut (<http://www.pengadaan.com>).

Proses tender adalah proses yang penuh persaingan sehingga sangatlah penting bagi perusahaan untuk mencantumkan penawaran yang kompetitif di dalam proposal yang diajukan. Mengajukan penawaran melalui tender tidak memberikan jaminan keberhasilan dalam bentuk apapun, akan tetapi kesiapan dan kematangan proposal, teknik presentasi dan seni negosiasi yang baik adalah faktor yang dapat menentukan kemenangan sebuah tender.

Presentasi bisnis merupakan bentuk komunikasi yang berorientasi pada proposal, yang disajikan dalam suatu lingkungan bisnis kepada khalayak yang relatif homogen dari berbagai tingkat pengambil keputusan. Fungsi dari sebuah presentasi bisnis adalah untuk menyampaikan informasi dan mempengaruhi pengambil keputusan. Tahap setelah presentasi yang tidak kalah penting adalah negosiasi. Negosiasi atau perundingan adalah proses untuk menghasilkan kesepakatan atau perjanjian diantara kedua pihak yang bermasalah. Negosiasi memerlukan trik dan strategi karena pada dasarnya semua orang tidak mau kalah, semua orang tidak mau dipaksa dan ditindas (Hariwijaya, 2010). Oleh sebab itu, pilihan yang paling baik adalah bagaimana negosiasi dapat tercapai untuk menguntungkan kedua belah pihak.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah: Bagaimana teknik presentasi yang digunakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang dalam memenangkan tender?

II. ISI

PT. Macanan Jaya Cemerlang merupakan sebuah penerbit dan percetakan yang berlokasi di Klaten dengan Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 72 tanggal 25 Oktober 1991, dan menempati areal seluas 48.252 meter persegi dengan bangunan seluas 14.231, 02 meter persegi.

Visi PT Macanan Jaya Cemerlang adalah Menjadi perusahaan percetakan multinasional yang profesional dan mandiri. Sedangkan Misi PT tersebut adalah meningkatkan fasilitas produksi, kualitas sumber daya manusia dan organisasi secara berkesinambungan dan meningkatkan segmentasi pasar, diversifikasi produk dan ekstensifikasi. Mutu PT Macanan Jaya Cemerlang adalah meningkatkan mutu pelayanan, produktivitas, dan efisiensi melalui ISO 9001: 2008.

PT. Macanan Jaya Cemerlang merupakan salah satu perusahaan yang berhasil lolos dalam mengikuti tender yang diadakan oleh pemerintah. 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. Negosiasi yang dilakukan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang diproses pada tiga tahap, yang dimulai pada tahap persiapan (pra negosiasi), tahap tender, dan pasca tender. Tahap persiapan merupakan tahap yang memiliki peran penting, yakni telah menentukan setengah dari kesuksesan.

PT. Macanan Jaya Cemerlang memiliki kompetensi maupun klasifikasi yang diperlukan untuk mengikuti tender. Semua tender yang diikuti adalah tender yang berasal dari pemerintah. Sementara sebelumnya pemerintah menerbitkan pengumuman lelang terbuka lewat surat kabar, maka sekarang ini, seiring dengan *good governance* mulai dikumandangkan, sistem lelang berlangsung secara *online* atau yang disebut dengan *e-procurement*, yaitu lewat website LPSE atau melalui www.inaproc.go.id . Dari berbagai tender yang pernah dimenangkan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang, untuk penelitian ini difokuskan pada Tender Pengadaan Buku Kesehatan Ibu dan Anak Tahun 2013 dari Unit Layanan Pengadaan Barang/Jasa, Kelompok Kerja Barang Direktorat Jenderal Bina Gizi dan KIA Kementerian Kesehatan RI Tahun Anggaran 2013 sebesar Rp 15.048.022.000 (lima belas milyar empat puluh delapan juta dua puluh dua ribu rupiah).

Informasi mengenai adanya tender Pengadaan Buku Kesehatan Ibu dan Anak Tahun 2013 diperoleh dari pengumuman lelang (*e-procurement*) yang terdapat di website LPSE. PT. Macanan tertarik untuk berpartisipasi dalam lelang ini karena perusahaan merasa mampu melakukan pekerjaan tersebut dengan kapasitas dan kompetensi yang dimilikinya. Selain itu, PT. Macanan Jaya

Cemerlang pun mampu memenuhi persyaratan yang diajukan oleh pemberi tender (Kementrian Kesehatan RI).

Sebagai perusahaan formal, PT. Macanan Jaya Cemerlang pun memiliki SOP (*Standar Operational Procedure*) yang digunakan ketika perusahaan melakukan suatu aksi, termasuk dalam hal keikutsertaan dalam lelang, yang dituangkan dalam SOP Persiapan Mengikuti Pengadaan Barang/ Jasa seperti yang terdapat dalam Lampiran.

Secara ringkas, proses pra tender terdiri dari tahap pembentukan tim, perhitungan harga yang ditawarkan, dan persiapan pemberkasan, seperti yang digambarkan seperti pada diagram berikut:

Gambar: Proses Pra Tender



Sumber: Hasil Olahan Data (2014)

Untuk mengerjakan sebuah proyek yang memiliki nilai transaksi di atas Rp 2.500.000.000,- (Dua miliar lima ratus ribu rupiah), PT. Macanan memiliki kebijakan adanya sebuah tim khusus yang menangani proyek tersebut, dengan maksud agar tim ini dapat fokus pada tender dengan segala detailnya, sehingga diharapkan mendapatkan kemenangan. Tim tersebut terdiri dari direktur, Manager Pemasaran Admin Proyek , dan Tenaga Ahli Cetak.

Dalam memberikan penawaran harga pada saat lelang, pihak internal PT. Macanan Jaya Cemerlang, khususnya Kepala Bagian Pracetak, Kepala Bagian Cetak, dan Kepala Bagian Finishing memperhitungkan estimasi biaya produksi, yang kemudian dilaporkan kepada Direktur Operasional dan Direktur Utama untuk mendapatkan *Acceptance* (ACC) atau persetujuan mengenai jumlah nominal yang akan diajukan pada saat lelang tersebut.

Dalam tender-tender yang diadakan oleh pemerintah, perusahaan tidak perlu memberikan proposal penawaran, akan tetapi harus mengikuti persyaratan yang sebagian besar adalah berupa berkas. Pemberkasan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang akan ikut serta dalam lelang atau tender. Bahkan, menurut narasumber, pemberkasan merupakan faktor yang sangat penting disusul dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan (wawancara dengan Bapak Sugeng, Direktur Operasional).

Proses tender dimulai ketika pihak perusahaan telah memasukkan dokumen penawaran ke panitia beserta berkas-berkas kelengkapannya. Setelah itu, panitia akan mendapatkan undangan untuk menghadiri pembukaan penawaran. Disinilah aktivitas presentasi dilakukan. Perwakilan dari perusahaan yang menghadiri presentasi tersebut adalah Direktur Utama (Ir. Dwiputranto Nugroho), Sugeng Santosa (Direktur Operasional), dan Kepala Bagian Pemasaran (Marsiyo). Dalam menghadiri presentasi ini, tidak ada kostum khusus yang digunakan dalam acara presentasi tersebut, yang penting harus rapi dan sopan. Presentasi ini menurut narasumber tidak terlalu menentukan keberhasilan tender (hanya memberikan kontribusi sekitar 20%- 30% saja).

Bagi perusahaan, presentasi ini merupakan moment untuk memperkenalkan perusahaan, sehingga tim presentasi harus tampil dengan percaya diri dan mempersiapkan segala sesuatu dengan matang, seperti paparan mengenai *Company Profile*, penawaran, maupun portfolio dan contoh hasil cetakan agar dapat lebih meyakinkan calon klien. Presentasi ini digunakan

panitia sebagai media untuk bertemu dan memantapkan hubungan kerja sama yang akan dijalin nantinya, sekaligus untuk menanyakan hal-hal yang belum dipahami atau kurang jelas. Pada bagian presentasi ini, pihak Kementerian Kesehatan pun mengajukan beberapa pertanyaan teknis (seperti misalnya mesin apa yang dipakai, berapa kapasitas cetak saat ini, kira-kira order ini dapat diselesaikan kapan, dan sebagainya) maupun yang sifatnya prinsipil (seperti misalnya, status legalitas perusahaan). Adapun *rundown* acara lelang yang berlaku pada saat lelang ini, seperti yang terdapat pada Lampiran 8).

Presentasi (Pembukaan Penawaran) dilangsungkan di Gedung Kementerian Kesehatan RI Blok C, Lt. 8, R. 817, Jl. HR. Rasuna Said Blok X5 Kav. 4-9, Jakarta. PT. Waktu yang diberikan untuk perusahaan dalam melakukan presentasi (tidak termasuk sesi tanya jawab) adalah dengan durasi 10 menit. Oleh sebab itu, tim presentasi harus memanfaatkan waktu tersebut dengan efektif. PT. Macanan mendapat giliran presentasi ke-10 dari 15 peserta tender yang datang pada acara Pembukaan Penawaran tersebut. Artinya, juru bicara memiliki tugas ekstra agar dapat menarik perhatian audience yang mulai mengantuk atau bosan, dan lapar karena mendekati jeda makan siang. Acara mulai dibuka pada pukul 08.30 dan kemudian setelah 10 tim dari perusahaan percetakan lain melakukan presentasi dan tanya jawab, maka pada pukul 11.40, tepat satu tim sebelum jeda makan siang berlangsung, maka tim dari PT. Macanan mendapatkan giliran untuk maju mempresentasikan.

Pertama-tama, Bapak Dwi Putranto (Direktur Utama) sebagai juru bicara dalam presentasi ini membuka acara presentasi dengan menyapa panitia dan audience, serta memperkenalkan anggota tim. Proses pembukaan (*opening/introduction*) ini berlangsung dengan durasi 2 menit. Sementara itu, Bayu (Bagian Pemberkasan) yang bertugas sebagai operator sembari mempersiapkan file yang akan dipresentasikan. Materi presentasi dibuat dalam bentuk format *Microsoft Power Point 2010 (*.pptx)* yang juga di-*back up* dalam format

Microsoft Power Point 1997-2003 (*.ppt) dan *Acrobat Reader* (*.pdf) untuk mengantisipasi apabila file original tidak dapat diakses oleh personal computer yang telah dipersiapkan panitia. Materi presentasi yang disajikan dapat dilihat pada Lampiran. Sebagai catatan, panitia menyediakan alat presentasi, yaitu melalui Desktop Computer dengan USB Port dan CD Room agar tim presentasi dapat menginput materi ke dalam Desktop Computer tersebut, yang dilengkapi dengan proyektor serta dua buah *screen*. Panitia tidak memperkenankan tim presentasi untuk menggunakan *laptop* pribadi, demi alasan efektivitas waktu. Panitia juga menyediakan *pointer* dan tiga buah *microphone* untuk tim presentasi.

Setelah juru bicara membuka presentasi ini, kemudian Bapak Sugeng Santosa (Direktur Operasional) memperkenalkan perusahaan, yang meliputi: sejarah, kepemilikan perusahaan, legalitas, letak, kapasitas pabrik, dan mesin yang dimiliki, serta portfolio pekerjaan lelang yang pernah dilakukan oleh PT. Macanan. Pengenalan perusahaan ini dilakukan dalam presentasi dengan durasi 3 menit.

Kemudian, pada bagian penawaran disampaikan oleh Bapak Marsiyo, yang merupakan inti dari presentasi ini, dimana di dalamnya terdapat materi mengenai spesifikasi cetakan, harga penawaran dari PT. Macanan Jaya Cemerlang, estimasi pengerjaan, dan kesanggupan dan dukungan dari supplier kertas, tinta, SDM, metode pelaksanaan, hingga pengiriman untuk memenuhi order tersebut. Pada tahap presentasi ini, tidak ada seorang pun peserta tender yang dapat meralat harga penawaran yang ditawarkan. Presentasi ini hanya dimaksudkan untuk mem-*floor*-kan kepada audience. Harga yang digunakan adalah harga yang diajukan pada berkas yang telah dikirimkan sebelumnya. Pada kesempatan ini, Bapak Marsiyo pun membawa sampel bahan-bahan kertas dan sticker yang akan digunakan untuk proyek tersebut, maupun hasil cetakan yang pernah dikerjakan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang, dan kemudian

menyerahkan kepada panitia. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari, mengingat untuk beberapa perusahaan / supplier kertas, gramatur-nya sedikit berbeda. Untuk ukuran gramatur yang sama, misalnya 210 gram pada kertas supplier A terkadang bisa lebih tebal/ tipis daripada supplier B. Kemudian untuk cetak stiker yang terdapat dalam proyek tersebut pun dibawakan sampel kertas stikernya, agar dapat menjadi lebih jelas. Dari sampel kertas tersebut, Bapak Marsiyo pun menyerahkan sampel cetaknya, dan menerangkan cetakan tersebut hasil dari penggunaan mesin cetak yang diajukan dalam penawaran, yaitu Heidelberg Speedmaster. Untuk metode pelaksanaan cetak, Bapak Marsiyo memaparkan ada enam tahap utama yang dilakukan, yaitu meliputi Proses Pengecekan Materi, Proses Pracetak, Proses Cetak, Finishing, Proses Sortir, Proses Packing, dan Distribusi.

Berikut ini adalah penjelasan mengenai masing-masing tahap pelaksanaan.

1. Proses pengecekan materi dilakukan berupa file pdf/word untuk memastikan rencana fisik cetakan sesuai dengan pesanan.
2. Proses pracetak terdiri dari tiga bagian, yaitu setting film, pembuatan film, dan pembuatan pelat cetak. Ada dua tahap pembuatan pelat cetak, yang pertama film yang sudah jadi dimasukkan mesin *Copier plate*.
3. Proses cetak untuk buku KIA dilakukan pada hari pertama kegiatan cetak selanjutnya dicek oleh petugas dari pemberi kerja, setelah di ACC, baru pencetakan massal dilakukan. Sedangkan untuk proses cetak stiker, prosesnya sama dengan pencetakan buku KIA, hanya saja stiker dicetak dengan mesin sheet full colour dan memakai kertas chromo. Untuk proses pencetakan sisipan dan stiker cukup dicetak dan dilanjutkan proses potong serta lipat.
4. Proses Finishing terdiri dari penyusunan halaman, *bending*, sisip manual.

5. Proses sortir dilakukan per halaman untuk mengontrol apakah ada halaman yang tidak layak.
6. Proses packing dilakukan sesuai dengan order dari pemberi kerja yang tertuang dalam dokumen pengadaan.
7. Distribusi dilakukan langsung ke alamat-alamat yang ditentukan oleh pemberi kerja, yaitu ke seluruh Kabupaten/ Kota di 33 propinsi di Indonesia dan Kementrian Kesehatan Pusat di Jakarta.

Pengumuman merupakan hal yang paling ditunggu setelah persiapan selesai, yang mana akan menentukan apakah penawaran yang diajukan oleh perusahaan itu lolos verifikasi ataukah tidak. Setelah PT. Macanan dinyatakan lolos verifikasi persyaratan, maka perusahaan harus mempersiapkan dokumen asli untuk nantinya dilakukan pengecekan. Selain melakukan verifikasi dokumen, pihak panitia pun mengecek lokasi pengerjaan. Setelah itu, perusahaan menunggu pengumuman lelang hingga dinyatakan menang, dan kemudian diberikan SK Penetapan Pemenang.

Langkah terakhir dalam pasca lelang ini, sebelum masuk ke tahap produksi adalah dimana perusahaan (PT. Macanan Jaya Cemerlang) membuat perjanjian jaminan penawaran (Bank Garansi), yang dijamin oleh PT. Asuransi Jasaraharja Putera Surakarta dengan No. Bond: 11.04.01.2013.00013.

Analisis

Presentasi yang dilakukan oleh PT. Macanan hanyalah sebatas memperkenalkan perusahaan kepada pihak klien, dimana hal ini sejalan dengan yang disebutkan oleh Kasali (2001: 2), bahwa presentasi merupakan teknik komunikasi antara perusahaan yang menampilkan *company profile*-nya dengan

pihak lain. Dimana dalam hal ini pihak yang dimaksud adalah Kelompok Kerja Barang Direktorat Jenderal Bina Gizi dan KIA.

Merujuk tahapan negosiasi menurut Nierenberg (dalam Hindle, 2001), maka proses negosiasi yang terjadi pada PT. Macanan Jaya Cemerlang dalam mengikuti tender pengadaan buku dari Kementerian Kesehatan terdiri dari tahapan-tahapan: Pra Negosiasi, Pelaksanaan Negosiasi, dan Menutup Negosiasi, seperti yang dipaparkan pada bagian pembahasan.

Apabila merujuk dari strategi yang digunakan dalam negosiasi tersebut, maka strategi yang digunakan adalah *Win-Win Strategy* (Hindle, 2001). Menurut Hindle (2001), tipe negosiasi menang-menang sering disebut dengan negosiasi dengan keuntungan bersama, yaitu berusaha memahami keinginan pihak lain dan memperlihatkan kepada mereka cara untuk mencapainya, sementara kita juga memperoleh apa yang kita inginkan. Dalam hal ini, pihak Macanan memperhatikan apa yang diinginkan oleh Departemen Kesehatan sebagai calon klien, yaitu jasa percetakan Buku Kesehatan 2013 yang mampu memenuhi spesifikasi yang diminta, ketepatan waktu, kesanggupan untuk melakukan pengiriman, reputasi dan portfolio yang baik, serta memiliki pemberkasan dan legalitas yang lengkap. PT. Macanan mengajukan persyaratan sekaligus penawaran yang diminta. Penawaran yang diajukan adalah penawaran pada harga standar (tidak mahal dan juga tidak murah). Di sisi lain, pihak Departemen Kesehatan mempertimbangkan beberapa penawaran dari peserta tender dan memberikan evaluasi yang baik pada PT. Macanan, sehingga meloloskan PT. Macanan, dengan menyetujui semua yang sudah tertera dalam penawaran tersebut, yaitu: lolos pemberkasan, jenis kertas, ukuran gramatur kertas, harga buku, harga stiker, biaya pengiriman, teknik dan tanggal pembayaran, serta batas waktu penyerahan pesanan yang disanggupi. Dengan demikian, pihak PT. Macanan mendapatkan apa yang diinginkan; dan pihak Departemen Kesehatan pun mendapatkan apa yang diinginkan sehingga posisi kedua pihak adalah

menang-menang (*win-win*). Inti dari tipe negosiasi menang-menang adalah kepercayaan. Taktik yang biasa digunakan dalam tipe ini tidak bermaksud untuk menjatuhkan pihak lain, tetapi bagaimana menjalin hubungan saling menguntungkan.

III. KESIMPULAN

PT. Macanan Jaya Cemerlang merupakan salah satu perusahaan yang berhasil lolos dalam mengikuti tender yang diadakan oleh pemerintah. 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. Negosiasi yang dilakukan oleh PT. Macanan Jaya Cemerlang diproses pada tiga tahap, yang dimulai pada tahap persiapan (pra negosiasi), tahap tender, dan pasca tender. Tahap persiapan merupakan tahap yang memiliki peran penting, yakni telah menentukan setengah dari kesuksesan. Tahap persiapan diistilahkan Sun Tzu sebagai “mempelajari medan perang” (Kasali, 2001). Dalam tahap ini, 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”. Negosiator yang maju pada tahap presentasi ini terdiri dari tiga orang direktur, yang juga merupakan *Decision Maker*. 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 yang diumumkan secara terbuka pada website LPSE sepuluh hari setelah tanggal presentasi, 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. Hal ini dikarenakan kedua belah pihak tidak bertanding satu sama lain, tetapi berusaha untuk mencari jalan keluar yang dapat diterima oleh kedua belah pihak.

Untuk penelitian berikutnya disarankan untuk dapat meneliti mengenai teknik presentasi dan negosiasi yang digunakan apabila diterapkan pada instansi swasta sebagai penyelenggara lelang, yang memadukan antara kompetensi maupun teknik negosiasi dan tawar-menawar yang digunakan, sehingga dapat memberikan *insight* yang lebih mendalam mengenai seni presentasi dan negosiasi.

IV. DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Hasan. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Hariwijaya, 2010, *Strategi Lobi dan Negosiasi*, Yogyakarta, Oriza.
- Hindle, Tim, 2001, *Negotiating Skills*, Dian Rakyat, Jakarta.
- Kasali, Rhenald. (2001). *Sukses Melakukan Presentasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka utama
- <http://www.pengadaan.com>