



ANALISIS STRATEGI LOBI DAN NEGOSIASI DALAM PENGEMBANGAN BISNIS PT. PILAR PUTRA PERKASA

Pandu Wirayudha

Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi strategi lobi dan negosiasi yang diterapkan oleh PT. Pilar Putra Perkasa dalam upaya mengembangkan usahanya, khususnya dalam memperoleh proyek baru dan meningkatkan nilai kontrak dengan mitra bisnis utama, seperti PT. Sinarmas Tbk. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam proses tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi yang efektif, kemampuan beradaptasi dengan kebutuhan klien, dan hubungan interpersonal yang kuat menjadi faktor utama keberhasilan lobi dan negosiasi. Negosiasi yang dilakukan tidak hanya berfokus pada aspek finansial saja, tetapi juga mencakup pengelolaan hubungan jangka panjang dengan klien. Secara keseluruhan, strategi lobi dan negosiasi yang digunakan oleh PT. Pilar Putra Perkasa berperan penting bagi keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya, serta menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan berkelanjutan.

Kata Kunci: Lobi, Negosiasi, Pengembangan Bisnis, Komunikasi Bisnis, PT. Pilar Putra Perkasa.

PENDAHULUAN

Industri jasa konstruksi memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi, khususnya di Indonesia. Sektor ini mencakup berbagai macam pekerjaan konstruksi, mulai dari pembangunan infrastruktur seperti jalan

dan jembatan hingga proyek-proyek besar lainnya yang mendukung kemajuan ekonomi dan sosial. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), sektor konstruksi memberikan kontribusi sekitar 10,38% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2020, menjadikannya sebagai

salah satu sektor utama dalam perekonomian nasional. Selain itu, industri ini juga menyediakan lapangan kerja yang luas, sehingga berperan penting dalam menekan angka pengangguran.

Peran perusahaan jasa konstruksi tidak hanya menghadapi tantangan dalam menyelesaikan proyek, tetapi juga dalam membangun dan menjaga hubungan dengan klien dan mitra bisnis. PT. Pilar Putra Perkasa sebagai salah satu perusahaan di sektor ini dihadapkan pada tantangan untuk memperluas dan mempertahankan bisnisnya melalui penerapan strategi lobi dan negosiasi yang efektif. Proses lobi dan negosiasi yang baik sangat penting dalam mendapatkan proyek baru dan memastikan keberhasilan kerja sama jangka panjang dengan klien.

Masalah utama yang dihadapi oleh PT. Pilar Putra Perkasa adalah bagaimana mengembangkan bisnis mereka melalui lobi dan negosiasi yang efektif. Proses ini tidak hanya membutuhkan keahlian teknis, tetapi juga keterampilan komunikasi yang mampu menciptakan solusi yang menguntungkan kedua belah pihak.

Fokus penelitian adalah pada kinerja PT. Pilar Putra Perkasa dalam melakukan proses lobi dan negosiasi yang dilakukan dalam upaya pengembangan usahanya. Dalam konteks ini, lobi dan negosiasi menjadi alat strategis yang digunakan perusahaan untuk mengatasi tantangan yang muncul dalam hubungan bisnis, seperti perbedaan kepentingan atau kendala eksternal yang mempengaruhi pelaksanaan proyek.

Menurut Thill (2018), Komunikasi bisnis adalah proses berbagi informasi antara individu di dalam dan di luar organisasi untuk tujuan mendukung kepentingan komersial dan operasional organisasi. Komunikasi bisnis mencakup berbagai bentuk interaksi, seperti laporan, email, presentasi, dan rapat,

yang ditujukan untuk mengoordinasikan kegiatan, membangun hubungan, dan menyampaikan informasi penting yang memengaruhi keberhasilan dan efektivitas organisasi.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana PT. Pilar Putra Perkasa menerapkan strategi lobi dan negosiasi dalam memperoleh dan menegosiasikan kesepakatan bisnis. Selain itu, untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi proses lobi dan negosiasi. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan strategi komunikasi bisnis yang lebih efektif di sektor jasa konstruksi.

METODOLOGI

Metode penelitian kualitatif deskriptif digunakan dalam penelitian ini, dengan fokus untuk memahami secara mendalam proses lobi dan negosiasi yang dilakukan oleh PT. Pilar Putra Perkasa dalam upaya pengembangan bisnisnya. Subjek penelitian meliputi orang-orang yang dianggap bisa memberikan penjelasan tentang apa yang sudah dilakukan, meliputi : direktur, manajer proyek, dan staf teknis PT. Pilar Putra Perkasa, termasuk perwakilan dari kliennya, PT. Sinarmas Tbk. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan observasi lapangan, di mana wawancara bertujuan untuk memperoleh informasi langsung dari para pihak yang terlibat dalam proses lobi dan negosiasi, sedangkan observasi digunakan untuk memahami dinamika interaksi yang terjadi selama proyek berlangsung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus untuk menganalisis secara rinci strategi lobi dan negosiasi dalam konteks bisnis PT. Pilar Putra Perkasa. Informan yang dipilih adalah individu yang memiliki pengetahuan dan pengalaman yang

relevan terkait dengan proses lobi dan negosiasi. Menurut Hulu (2023), Lobi merupakan kegiatan komunikasi yang dilakukan untuk membujuk orang atau pihak lain agar memiliki kepentingan, pandangan, atau tujuan yang sama. Sebaliknya, negosiasi merupakan proses tawar-menawar yang bertujuan untuk menciptakan kesepakatan yang saling menguntungkan, di mana tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Variabel utama yang diukur dalam penelitian ini adalah efektivitas strategi lobi dan negosiasi yang dilihat dari kemampuan memperoleh kontrak baru, meningkatkan nilai kontrak, dan menciptakan hubungan bisnis jangka panjang dengan klien.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif, meliputi tahapan pengumpulan data, penyajian data, dan penarikan simpulan. Hasil wawancara dan observasi dikelompokkan ke dalam tema-tema utama, seperti strategi lobi, teknik negosiasi, dan tantangan yang dihadapi dalam proses negosiasi.

Menurut Ma'ruf (2017), Metode penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang bertujuan untuk mengeksplorasi dan memahami tanda-tanda dan informasi yang diperoleh melalui observasi, wawancara, atau interaksi langsung. Metode ini menghasilkan data deskriptif yang memberikan wawasan mendalam tentang situasi, konteks, dan pengalaman yang sedang dipelajari, sehingga memungkinkan pemahaman yang lebih holistik tentang fenomena yang sedang dianalisis. Simpulan diambil berdasarkan interpretasi peneliti terhadap temuan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi langsung, dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa PT. Pilar

Putra Perkasa bisa dikatakan berhasil menggunakan strategi lobi dan negosiasi yang efektif dalam memenangkan proyek-proyek di lingkungan kerja PT. Sinarmas Tbk. Lobi yang dilakukan perusahaan lebih berfokus pada pendekatan langsung dan personal, di mana mereka rutin bertemu dengan para pengambil keputusan, baik melalui pertemuan formal maupun komunikasi informal di acara-acara sosial. Strategi ini memungkinkan PT. Pilar Putra Perkasa untuk membangun hubungan interpersonal yang kuat dengan klien, yang memudahkan proses pengambilan keputusan terkait kontrak proyek.

Menurut Devito (2009), Komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi, perasaan, dan makna melalui pesan verbal dan nonverbal antara dua orang atau lebih. Aspek-aspek komunikasi ini meliputi pengiriman pesan, penerimaan pesan, dan interaksi antara individu. Komunikasi interpersonal memainkan peran penting dalam membangun dan memelihara hubungan pribadi dan profesional, serta memengaruhi kualitas interaksi dan hubungan antara individu.

Pimpinan proyek di PT. Pilar Putra Perkasa menyatakan bahwa tujuan utama lobi adalah untuk membangun kepercayaan jangka panjang dengan klien. Salah satu pimpinan mengungkapkan bahwa mereka tidak hanya berfokus untuk memenangkan satu proyek, tetapi juga menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa lobi tersebut ditujukan untuk memahami kebutuhan klien lebih dalam, yang memudahkan proses penyelesaian proyek.

Selain lobi, negosiasi yang dilakukan oleh PT. Pilar Putra Perkasa juga penting untuk memastikan bahwa kesepakatan yang dicapai adalah win-win solution. Negosiasi yang dilakukan meliputi penentuan harga, waktu

penyelesaian proyek, dan manajemen risiko. Fleksibilitas perusahaan dalam menyesuaikan harga sesuai dengan anggaran klien menjadi faktor kunci yang memungkinkan mereka untuk menjaga hubungan baik dan berkelanjutan dengan klien.

Salah satu keberhasilan penting dalam penelitian ini adalah kemampuan PT. Pilar Putra Perkasa dalam menegosiasikan harga tanpa mengorbankan kualitas pekerjaan. Mereka menawarkan harga yang kompetitif dengan tetap menjaga standar kualitas. Dalam beberapa kasus, perusahaan bahkan menunda sejumlah pembayaran hingga klien merasa puas dengan hasil pekerjaan, yang menunjukkan fleksibilitas dan komitmen Perusahaan

“Manajemen PT. Pilar Putra Perkasa beserta tim lapangannya dikenal sebagai pihak yang paling berorientasi pada kompromi dibandingkan dengan vendor lainnya. Dalam melaksanakan pekerjaan di luar lingkup kontrak, PT. Pilar Putra Perkasa menunjukkan fleksibilitas yang tinggi, tidak seperti kebanyakan vendor yang sering terlibat dalam negosiasi yang panjang dan rumit. Banyak vendor lain yang cenderung memberikan perhitungan biaya tambahan yang rumit dan terkadang tidak masuk akal, sehingga membuat proses negosiasi menjadi lebih sulit. Sebaliknya, PT. Pilar Putra Perkasa menawarkan pendekatan yang lebih efisien dan kooperatif, yang menjadi salah satu keunggulan mereka dalam menjaga hubungan baik dengan klien”.

Hasil penelitian ini juga mengonfirmasi teori negosiasi win-win solution dari Farina (2022), di mana PT. Pilar Putra Perkasa selalu mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak dalam setiap proses negosiasi. Dengan demikian, mereka mampu menjaga kepercayaan klien dan membuka peluang kerja sama di masa mendatang.

“Berdasarkan hasil wawancara, pengguna menekankan pentingnya penerapan strategi win-win solution dalam proses negosiasi. Prinsip ini dipilih untuk memastikan semua pihak yang terlibat dalam kerja sama mendapatkan keuntungan, tanpa ada yang dirugikan. Pengguna juga menyatakan bahwa kerja sama yang telah dilakukan selama ini telah memberikan kontribusi positif dan menguntungkan, sehingga penting bagi mereka untuk menjaga hubungan yang harmonis dan saling menguntungkan. Tujuan ini mencerminkan komitmen mereka terhadap keadilan dan keberlanjutan kerja sama jangka panjang.”

Dalam hal lobi, penelitian menunjukkan bahwa pendekatan interpersonal yang lebih informal seringkali lebih efektif dalam membangun hubungan yang kuat dengan para pengambil keputusan di perusahaan klien.

Dapat dilihat dari salah satu hasil wawancara yang menyatakan “Perusahaan kami tidak melakukan lobi-lobi khusus dalam berhubungan dengan klien, sebagaimana yang sering disebutkan dalam berbagai teori tentang lobi. Upaya lobi yang kami lakukan mungkin sama dengan yang dilakukan oleh perusahaan lain, yaitu berfokus pada menjaga komunikasi dan hubungan baik yang telah terjalin. Saya tekankan kepada seluruh personil untuk menjaga komitmen yang kuat, baik secara internal perusahaan, maupun secara eksternal dengan klien, khususnya PT. Sinarmas Tbk. Instruksi ini khusus ditujukan kepada pimpinan kami di lapangan, karena merekalah yang berkomunikasi secara langsung dan rutin dengan para direktur lapangan PT. Sinarmas Tbk. Penilaian yang diberikan oleh para direksi lapangan ini (pengawas proyek/*Head of engineering department*) , baik atau buruk, akan menjadi dasar pelaporan kepada manajemen pusat PT.

Sinarmas Tbk, sehingga peran mereka sangat krusial dalam menjaga hubungan perusahaan dengan klien". Hubungan interpersonal ini memudahkan proses negosiasi dan mempercepat tercapainya kesepakatan.

Menurut Hakim (2022), Lobi dan negosiasi sering kali dipandang negatif, tetapi sebenarnya keduanya merupakan alat yang efektif untuk mengurangi potensi konflik dan membangun kerja sama antara pihak-pihak yang terlibat. Keduanya merupakan bentuk komunikasi terstruktur yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Melalui praktik lobi dan negosiasi, para pihak dapat menemukan solusi bersama yang memadai, sehingga menciptakan landasan yang kuat bagi kerja sama yang produktif dan harmonis.

Keberhasilan PT. Pilar Putra Perkasa dalam memenangkan proyek dari PT. Sinarmas Tbk juga dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam mengelola ekspektasi klien. Klien merasa puas karena proyek selesai tepat waktu dengan kualitas yang diharapkan, hal ini menunjukkan bahwa negosiasi tidak hanya berfokus pada harga tetapi juga jaminan kualitas dan kepuasan klien.

Studi ini juga menemukan bahwa salah satu kunci keberhasilan PT. Pilar Putra Perkasa adalah fleksibilitas mereka dalam menghadapi perubahan kondisi selama proyek berlangsung. Dalam beberapa kasus, perusahaan harus menyesuaikan rencana proyek karena perubahan permintaan klien atau kondisi eksternal, seperti fluktuasi harga bahan baku dan perubahan kebutuhan klien dari rencana awal. Kemampuan beradaptasi dengan cepat dan memberikan solusi merupakan faktor penting dalam menjaga hubungan baik dengan klien.

Namun, studi ini juga mengungkap tantangan yang dihadapi perusahaan, terutama terkait dengan perbedaan pendapat dengan klien

mengenai harga dan ruang lingkup pekerjaan. Tantangan tersebut seringkali membutuhkan negosiasi yang panjang untuk menemukan titik temu. Di sinilah fleksibilitas dan kemampuan mendengarkan kebutuhan klien berperan penting dalam mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak.

"Dalam proses pelaksanaan proyek, kendala selalu ada, namun yang terpenting adalah bagaimana menyelesaikan pekerjaan dengan baik melalui solusi yang optimal. Penyelesaian permasalahan atau perubahan terhadap kontrak, menekankan perlunya negosiasi win-win solution dengan manajemen proyek untuk mencapai hasil terbaik. Penyelesaian masalah sangat bergantung pada sumber dan jenis kendala yang dihadapi. Jika terjadi kendala teknis, penyelesaian difokuskan pada pemilihan metode kerja, peralatan, personel, dan material yang tepat. Di sisi lain, kendala non teknis sering kali muncul akibat perbedaan persepsi atau pemahaman dalam menyelesaikan pekerjaan. Meskipun jarang terjadi, faktor subjektif seperti suka atau tidak suka juga dapat menjadi kendala. Penyelesaian kendala non teknis umumnya dilakukan melalui komunikasi yang baik, seringkali di luar jam kerja. Pendekatan yang digunakan disesuaikan dengan karakter masing-masing individu untuk memastikan hasil yang optimal dan menjaga kerja sama yang harmonis."

Komunikasi yang efektif juga diidentifikasi sebagai elemen kunci keberhasilan lobi dan negosiasi. Salah satu contoh kasusnya adalah ketika terjadi keterlambatan pengiriman bahan baku di salah satu proyek dengan PT. Sinarmas Tbk. Melalui komunikasi yang terbuka, perusahaan mampu menyelesaikan masalah dengan cepat dan klien tetap puas dengan hasil akhirnya. Hal ini menunjukkan bahwa

komunikasi yang transparan merupakan alat penting dalam menjaga kepuasan klien dan keberhasilan proyek.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Pilar Putra Perkasa berhasil menggunakan strategi lobi dan negosiasi sebagai alat utama dalam mengembangkan bisnisnya. Lobi yang intensif dengan para pemangku kepentingan, serta pendekatan negosiasi yang fleksibel dan berorientasi pada solusi, terbukti efektif dalam memperoleh proyek baru dan meningkatkan nilai kontrak. Keberhasilan perusahaan tidak hanya bergantung pada kemampuan teknis, tetapi juga pada keterampilan membangun dan memelihara hubungan interpersonal yang kuat dengan klien, yang pada akhirnya mendukung aspirasi bisnis jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik (BPS). (2021). "Kontribusi Sektor Konstruksi terhadap PDB." Jakarta: BPS

Badan Pusat Statistik. (2020). Statistik Indonesia. Jakarta: BPS.

Lestari Hulu, R. D., Habib, M. F., Shin Tia, R., Maulida Husna, F., & Suhairi. (2023). Pentingnya Teknik Lobi Dan Negosiasi Dalam Komunikasi Bisnis. *JEBIMAN: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 1(5) : 567-574.

Hakim, L., Nurikhsan, F., Jamil, H. P., & Safitri, D. (2021). Strategi lobi dan negosiasi dalam mendapatkan sponsorship pada event IKOM Entrepreneurship Fest 2020. *Jurnal InterAct*, 10(2): 59-68.

Karwiyah, F. F. E., & Pertiwi, A. P. (2022). Penerapan win-win solution dalam sengketa pengaduan barang/jasa pemerintah berdasarkan kontrak secara elektronik melalui katalog elektronik/e-purchasing. *Jurnal Hukum Lex Generalis*, 3(4): 291-313.

Devito, J. A. (2009). *The Interpersonal Communication Book* (12th ed.). Boston: Pearson.

Bové, C. L., & Thill, J. V. (2018). *Business Communication Today* (14th ed.). Boston: Pearson.

Abdussamad, H. Z. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan I. ISBN 978-623-97534-3-6. Jakarta: CV. Syakir Media Press.