

**STRATEGI NEGOSIASI PT. CONCORD INDUSTRI INDONESIA DALAM
MENINGKATKAN KERJASAMA DENGAN MITRA KERJA PT. DWI KARYA
PRIMA (PERUSAHAAN OUTSOURCING) KABUPATEN KARAWANG**

July Yuliawati¹, Sari Marliani²

july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id sari.marliani@ubpkarawang.ac.id

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Buana Perjuangan Karawang

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Strategi Negosiasi yang dilakukan oleh PT. Concord dengan PT. Dwi Karya Prima (SDM) dalam meningkatkan Kerjasama dalam bidang penyediaan tenaga kerja outsourcing . Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif melakukan wawancara dan observasi . Hasil penelitian dapat disimpulkan untuk Strategi yang dilakukan adalah Persiapan yang matang dengan mempelajari profile perusahaan , ijin usaha , biaya -biaya dan keunggulan dan kelemahan dari pihak outsourcing, mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak , selanjutnya komunikasi dua arah saling percaya dan jujur , saling tawar menawar yang saling menguntungkan dan menghindari konflik . Untuk factor - faktor pendukung kedua belah pihak harus jelas tujuan dari masing-masing dalam Kerjasama, masing masing harus memiliki reputasi dan rekam jejak yang baik dalam meyakinkan mitra kerja, data dan informasi harus lengkap mengenai kebutuhan tenaga kerja, biaya dan efisiensi, melakukan dialog terbuka dan mempunyai visi misi yang sejalan . Sedangkan untuk faktor - faktor penghambat dalam negosiasi adalah Perbedaan pandangan atau pendapat mengenai harga atau waktu pelaksanaan negosiasi, data yang diberikan kurang relevan dan komplit , seringkali miskomunikasi masing masing karena komunikasi kurang , kurang fleksibel dalam komunikasi dan kaku , kebijakan regulasi dari pemerintah terlalu kompleks.

Kata Kunci : Manajemen, SDM, Negosiasi, Outsourcing

ABSTRACT

This study aims to analyze the Negotiation Strategy carried out by PT. Concord with PT. Dwi Karya Prima (SDM) in improving Cooperation in the field of providing outsourcing workers. This study uses a qualitative descriptive method of conducting interviews and observations. The results of the study can be concluded for the Strategy carried out is Thorough Preparation by

studying the company profile, business licenses, costs and advantages and disadvantages of the outsourcing party, finding solutions that benefit both parties, then two-way communication of mutual trust and honesty, mutually beneficial bargaining and avoiding conflict. For supporting factors, both parties must be clear about the goals of each in Cooperation, each must have a good reputation and track record in convincing partners, data and information must be complete regarding labor needs, costs and efficiency, conducting open dialogue and having a vision and mission that are in line. While for the inhibiting factors in the negotiation are Differences in views or opinions regarding the price or time of the negotiation, the data provided is less relevant and complete, frequent miscommunication between each party due to lack of communication, less flexible in communication and rigid, government regulatory policies are too complex.

Keywords: Management, HR, Negotiation, Outsourcing

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di era modern ini, perusahaan – perusahaan tidak akan lepas dari tenaga outsourcing sebagai jawaban dari kekurangan tenaga kerja dengan sumber daya manusia yang baik. outsourcing adalah solusi bagi banyak perusahaan terkait masalah kurangnya sumber daya manusia di perusahaan – perusahaan .Tenaga kerja outsource ini bisa menyelesaikan berbagai permasalahan teknis yang ada di dalam perusahaan. Selain itu, merekrut pekerja outsourcing juga dapat menjadi strategi perusahaan untuk mengurangi biaya operasional perusahaan . Walaupun demikian, masih ada sistem kerja yang sedikit berbeda dalam merekrut tenaga kerja outsource. Bahkan, bukan hanya pekerja full-time yang bisa perusahaan jadikan karyawan dari pihak outsourcing.

Banyak para ahli ekonomi berpendapat bahwa outsourcing menciptakan insentif bagi bisnis dan memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya manusia di tempat yang paling efektif. Outsourcing juga dapat membantu menjaga ekonomi pasar bebas dalam skala global. Dengan demikian sumber daya yang di dapat oleh perusahaan harus sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Manajemen harus membaca peluang yang akan terjadi dari proses negosiasi . Berdasarkan pasal 64 UU Ketenagakerjaan menyebutkan bahwa “Perusahaan dapat menyerahkan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada perusahaan lainnya melalui perjanjian pemborongan pekerjaan atau penyediaan jasa pekerja/buruh yang dibuat secara

tertulis.” Perekrutan karyawan outsourcing dilakukan oleh perusahaan outsource. Nantinya, karyawan outsourcing bekerja untuk perusahaan melalui sistem kontrak yang dibagi menjadi dua, yaitu Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) dan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT). Dalam hal ini aturan mengenai outsourcing berubah dan tertera pada UU No. 11 Tahun 2020jo PP No. 35 Tahun 2021. Pasal tersebut memaparkan bahwa alih daya atau outsource, tidak lagi dibedakan antara Pemborongan Pekerjaan (job supply) atau Penyediaan Jasa Pekerja (labour supply). Peraturan undang-undang tidak lagi dibatasi hanya untuk pekerjaan penunjang(non core business process). Hasilnya, tidak ada lagi pembatasan jenis pekerjaan yang dapat dialihdayakan. Jenis pekerjaan yang bisa dialihdayakan akan disesuaikan kembali sesuai kebutuhan sektor industri.

Dalam menjalin Kerjasama antara pihak perusahaan sebagai pengguna jasa tenaga outsourcing dan perusahaan sebagai penyedia tenaga outsourcing harus melalui kesepakatan dan proses negosiasi . proses negosiasi ini butuh strategi yang baik agar dalam prosesnya akan terjadi kesepakatan , sebelumnya tercapainya kesepakatan , para negosiator melakukan perencanaan terlebih dahulu, agar tidak terjadi permasalahan dalam proses negosiasi dikarekan komunikasi yang kurang baik . Melakukan Lobby juga merupakan salah satu jalan yang ditempuh oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima , meskipun tidak bersifat resmi, melakukan Lobby merupakan salah satu metode yang ampuh untuk mengatasi permasalahan negosiasi yang dihadapi oleh berbagai faktor penghambat negosiasi, Penelitian ini akan menguak penyebab darihal tersebut dan akan memberikan solusi agar bisa menjadi rujukan dalam proses negosiasi kedua belah pihak .

Tujuannya supaya kedua belah pihak dapat menyetujui sudut pandang dari pihak yang membujuk tersebut. Melalui negosiasi, semua pihak yang ikut terlibat akan mencoba untuk menghindari pertengkaran. Pihak-pihak yang ikut bernegosiasi harus setuju untuk mencapai sebuah bentuk kompromi. Secara umum, pengertian negosiasi adalah sebuah bentuk interaksi sosial. Interaksi tersebut dilakukan oleh beberapa pihak. Tujuan dari interaksi tersebut adalah mencapai sebuah kesepakatan bersama. Kesepakatan yang dicapai adalah yang dianggap akan menguntungkan semua pihak yang ikut serta dalam negosiasi. Pihak-pihak atau orang yang ikut serta di dalam kegiatan negosiasi disebut dengan negosiator. Negosiasi umumnya digunakan di dalam dunia bisnis, tetapi banyak juga bidang lain yang menggunakan negosiasi dalam merundingkan sebuah hal.

Penelitian yang penulis akan dilaksanakan di PT. Concord Industri Indonesia yang beralamat di Jalan Curug Kecamatan Cimahi Kabupaten Karawang . perusahaan ini bergerak di bidang

pembuatan keramik . untuk tenaga kerja PT. Concord Industri Indonesia menggunakan tenaga kerja outsourcing yang di sediakan oleh PT. Dwi Karya Prima . tenaga yang gunakan dalam tenaga outsourcing adalah tenaga kerja bagian produksi. Dimana bagian produksi dilakukan dalam 2 shift, untuk memenuhi kebutuhan akan jumlah produksi sesuai dengan pesanan dan penjualan . Dalam Hubungan antar pekerja dan manajemen melakukan komunikasi secara terbuka karena perusahaan percaya bahwa pandangan hidup, nilai-nilai dan perilaku karyawan akan menjadi acuan dalam berkomunikasi. Membangun hubungan berarti mencapai pemahaman apa yang penting bagi orang lain. Hal itu harus sudah dibangun sejak pembukaan komunikasi negosiasi. Penelitian ini akan berfokus bagaimana Strategi Negosiasi yang dilakukan PT. Dwi Karya Prima dalam meningkatkan Kerjasama dan mendapatkan kepercayaan dari PT. Concord Industri Indonesia. Dengan strategi yang tepat proses negosiasi akan tercapai dari kedua belah pihak dengan demikian akan meningkatkan Kerjasama yang baik. Dari uraian diatas penulis tertarik mengambil judul : “Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang“

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi negosiasi yang dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing)?
2. Apa saja faktor-faktor yang mendukung dalam proses negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing)
3. Apa saja faktor-faktor yang menghambat dalam proses negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) ?

Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui strategi negosiasi yang dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing)?
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mendukung dalam proses negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) ?
3. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menghambat dalam proses negosiasi PT. Concord

Industri dengan PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) ?

Urgensi Penelitian

Penelitian tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam Meningkatkan Kerjasama dengan Mitra Kerja PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang sangat penting dan urgent dilakukan mengingat beberapa alasan berikut: Kebutuhan akan tenaga kerja yang memadai sangat di butuhkan oleh Perusahaan dalam rangka mewujudkan dan ketercapaian goal perusahaan dalam memproduksi produk keramik. Tenaga yang diambil dari wilayah daerah desa curug kecamatan cimahi yang sebelumnya di beri pengarahan , pelatihan yang nantinya pekerja ini layak diterima di perusahaan PT. Concordt Penyerapan tenaga kerja outsourcing di wilayah sekitar akan berdampak kepada perekonomian masyarakat di desa curug khususnya di kecamatan cimahi.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Manajemen

Menurut Hasibuan (2014:1-2) Manajemen berasal dari kata to manage yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi – fungsi manajemen itu. Jadi, manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber – sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut (Hasibuan, 2016) manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Dari beberapa pengertian manajemen diatas dapat disintesisakan bahwa manajemen merupakan seni dan ilmu untuk mengatur sumber daya manusia dalam melakukan pekerjaan guna mencapai tujuan tertentu.

Manajemen Sumberdaya Manusia

Menurut Melayu S.P Hasibuan (2017:10) Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap pengadaan, pengembangan, pemberian balas jasa, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemisahan tenaga kerja dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Manajemen sumber daya manusia dapat didefinisikan pula sebagai suatu pengelolaan dan pendayagunaan tersebut dikembangkan secara maksimal didalam dunia kerja untuk mencapai tujuan organisasi dan pengembangan individu pegawai.

Negosiasi

Menurut Robbins (2012) Robbins mengartikan bahwa pengertian negosiasi adalah suatu proses yang di dalamnya terdapat dua pihak atau lebih. Pihak-pihak tersebut saling bertukar barang dan jasa. Kedua belah pihak berupaya untuk menyepakati tingkat Kerjasama tersebut bagi masing-masing pihak. Menurut Oliver Pengertian negosiasi adalah sebuah transaksi. Dimana kedua belah pihak memiliki hak atas hasil akhirnya. Oleh karena itu, dibutuhkan persetujuan dari kedua belah pihak. Oleh karena itu proses saling menerima dan memberi sesuatu. Tujuannya untuk mencapai sebuah kesepakatan secara bersama.

Faktor Utama Negosiasi

Terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan oleh negosiator. Ketika melakukan negosiasi, beberapa faktor yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

- Para pihak yang ikut serta
- Hubungan
- Komunikasi
- Alternatif
- Opsi realistis
- Klaim yang sah

Strategi

Menurut Freddy Rangkuti strategi adalah alat untuk mendapatkan tujuan. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad strategi adalah tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan. Menurut Chandler Strategi merupakan alat bagi perusahaan atau organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang dengan mengalokasikan sumber daya secara prioritas.

Outsourcing

Menurut Gamble et al (2015) Pengertian outsourcing dipandang sebagai sebuah strategi yang berarti kegiatan mengontrakkan aktivitas rantai nilai (value chain) tertentu dari suatu proses produksi produk untuk dikerjakan oleh pihak luar atau sekutu strategis (strategic alliances). Menurut Puspita Ghaniy Anggraini (2016) definisi outsourcing adalah kegiatan menyerahkan sebagian pelaksanaan aktivitas tertentu kepada pihak lain berdasarkan perjanjian tertentu,

perjanjian ini dilakukan dengan cata penandatnganan atau seringkali diperjelasnya dengan sistem kontrak.

METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Dalam studi tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang .

Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data dalam studi tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang“

1. Wawancara langsung dengan perwakilan dari perusahaan pengguna dankaryawannya. Wawancara dapat dilakukan secara tatap muka atau melalui telepon.
2. Kuesioner. Kuesioner dapat disebarkan kepada perusahaan dan karyawan untuk mengumpulkan data tentang strategi negosiasi dalam pengelolaan sumber daya manusia di perusahaan, faktor-faktor yang mempengaruhi strategi negosiasi dalam mencapai kesepakatan kedua belah pihak .
3. Observasi langsung di lokasi perusahaan. Observasi dapat dilakukan untuk mengamati langsung pengelolaan sumber daya manusia di perusahaan dan mendapatkan informasi yang detail tentang bagaimana kedua belah pihak bernegosiasi untuk mencapai kesepakatan dalam tenaga kerja outsourcing.

Analisis Data

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data. Analisis data pada studi tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam Meningkatkan Kerjasama dengan Mitra Kerja PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang dapat dilakukan dengan beberapa cara.

Kerangka Pemikiran

Berikut ini adalah kerangka pemikiran yang dapat digunakan dalam studi tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan

mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang“

a. Konsep manajemen sumber daya manusia

Penelitian harus memahami konsep manajemen sumber daya manusia dan peran manajemen sumber daya manusia dalam organisasi. Hal ini meliputi pengelolaan sumber daya manusia dalam organisasi, mulai dari perekrutan, seleksi, pelatihan dan pengembangan, penghargaan, hingga pengelolaan kinerja.

b. Konsep Negosiasi

Penelitian juga harus memahami konsep negosiasi antar perusahaan pengguna dan perusahaan penyedia tenaga kerja dalam perusahaan outsourcing, termasuk faktor pendukung dalam bernegosiasi dan faktor penghambat dalam bernegosiasi yang menjadikan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan .

c. Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang“

Penelitian harus mengevaluasi Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang“

d. Strategi manajemen sumber daya manusia yang efektif untuk Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang

Diagram Alir Penelitian

Berikut ini adalah diagram alir penelitian untuk studi tentang Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang :

1. Pemilihan topik penelitian : Pilih topik penelitian yang berfokus pada Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam meningkatkan Kerjasama dengan mitra kerja PT. Dwi Karya Prima (perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang .
2. Studi literatur : Lakukan studi literatur yang teliti tentang topik penelitian, mencakup konsep- konsep dasar manajemen sumber daya manusia, karakteristik dan tantangan perusahaan outsourcing , hubungan antara manajemen sumber daya manusia dan kinerja perusahaan pengguna dan perusahaan outsourcing, serta strategi manajemen sumber daya manusia yang efektif untuk negosiasi.

3. Pengembangan kerangka konseptual : Buat kerangka konseptual yang menggambarkan hubungan antara manajemen sumber daya manusia dan kinerja perusahaan dengan perusahaan penyedia tenaga kerja dalam bernegosiasi serta faktor-faktor pendukung dan factor penghambat dalam bernegosiasi.
4. Penentuan sampel dan metode pengumpulan data : Pilih sampel yang mewakili perusahaan pengguna dan perusahaan outsourcing dan metode pengumpulan data yang sesuai, seperti wawancara, survei, atau studi kasus.
5. Analisis data : Analisis data yang telah dikumpulkan dengan menggunakan teknik statistik dan perangkat lunak analisis data.
6. Interpretasi hasil penelitian : Interpretasikan hasil penelitian dan temukan strategi yang di gunakan oleh perusahaan pengguna tenaga kerja dan perusahaan outsourcing hubungan antara manajemen sumber daya manusia dan kinerja perusahaan serta identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pengelolaan sumber daya manusia di perusahaan pengguna dan perusahaan outsourcing.
7. Pembuatan rekomendasi : Buat rekomendasi untuk strategi manajemen sumber daya manusia yang efektif untuk meningkatkan kinerja perusahaan dengan menggunakan tenaga outsourcing.
8. Penulisan laporan penelitian ; Tulis laporan penelitian dengan mengikuti format dan standar yang telah ditetapkan.
9. Penyajian hasil penelitian : Sajikan hasil penelitian dalam presentasi atau seminar untuk berbagi temuan dan rekomendasi dengan orang lain yang tertarik dengan topik penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Strategi Negosiasi yang Dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima Berdasarkan hasil wawancara kepada ke 2 responden Strategi negosiasi yang dapat dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara dari kedua responden dapat disimpulkan untuk mencapai strategi kedua belah pihak melakukan persiapan yang matang dengan mempelajari profile perusahaan , ijin usaha , biaya -biaya dan keunggulan dan kelemahan dari pihak outsourcing, mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak , selanjutnya komunikasi dua arah saling percaya dan jujur , saling tawar menawar yang saling menguntungkan dan menghindari konflik .

Faktor-Faktor yang Mendukung dalam Proses Negosiasi

Berdasarkan hasil wawancara kepada ke 2 responden factor-faktor yang mendukung dalam proses negosiasi dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima sebagai berikut: Berdasarkan hasil wawancara kedua responden dapat di simpulkan faktor-faktor yang mendukung dalam proses negosiasi adaalah kedua belah pihak harus jelas tujuan dari masing-masing dalam Kerjasama, perusahaan masing masing harus memiliki reputasi dan rekam jejak yang baik dalam meyakinkan mitra kerja, selain itu data dan informasi harus lengkap mengenai kebutuhan tenaga kerja, biaya dan efisiensi, melakukan dialog terbuka dan mempunyai visi misi yang sejalan .

Faktor-Faktor yang Menghambat dalam Proses Negosiasi

Berdasarkan hasil wawancara kepada ke 2 responden f Faktor-Faktor yang Menghambat dalam Proses Negosiasi dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima sebagai berikut: Berdasarkan hasil wawancara ke dua responden dapat di simpulkan untuk factor- faktor penghambat dalam proses negosiasi adalah perbedaan pandangan atau pendapat mengenai harga atau waktu pelaksanaan negosiasi, data yang diberikan kurang relevan dan komplit , seringnya miskomunikasi masing masing karena komunikasi kurang , kurang fleksibel dalam komunikasi dan kaku , kebijakan regulasi dari pemerintah terlalu kompleks.

Pembahasan**Strategi Negosiasi yang Dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima.**

Berdasarkan hasil dari wawancara dari kedua responden dapat disimpulkan bahwa untuk strategi negosiasi yang dilakukan oleh PT. Concord Industri Indonesia dengan PT. Dwi Karya Prima adalah Berdasarkan hasil wawancara dari kedua responden dapat disimpulkan untuk mencapai strategi kedua belah pihak melakukan persiapan yang matang dengan mempelajari profile perusahaan, ijin usaha , biaya -biaya dan keunggulan dan kelemahan dari pihak outsourcing, mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak , selanjutnya komunikasi dua arah saling percaya dan jujur , saling tawar menawar yang saling menguntungkan dan menghindari konflik . Faktor-Faktor yang Mendukung dalam Proses Negosiasi .Berdasarkan hasil wawancara kedua responden dapat di simpulkan bahwa faktor-faktor yang mendukung dalam proses negosiasi adalah kedua belah pihak harus jelas tujuan dari masing-masing dalam Kerjasama, perusahaan masing masing harus memiliki reputasi dan rekam jejak yang baik dalam meyakinkan mitra kerja, selain itu data dan informasi harus lengkap mengenai kebutuhan

tenaga kerja, biaya dan efisiensi, melakukan dialog terbuka dan mempunyai visi misi yang sejalan .

Faktor-Faktor yang Menghambat dalam Proses Negosiasi .

Berdasarkan hasil wawancara ke dua responden dapat di simpulkan bahwa untuk faktor-faktor penghambat dalam proses negosiasi adalah perbedaan pandangan atau pendapat mengenai harga atau waktu pelaksanaan negosiasi, data yang diberikan kurang relevan dan komplit , seringkali miskomunikasi masing masing karena komunikasi kurang , kurang fleksibel dalam komunikasi dan kaku , kebijakan regulasi dari pemerintah terlalu kompleks.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian mengenai Strategi Negosiasi PT. Concord Industri Indonesia dalam Meningkatkan Kerjasama dengan Mitra Kerja PT. Dwi Karya Prima (Perusahaan Outsourcing) Kabupaten Karawang yaitu :

1. Strategi yang dilakukan adalah Persiapan yang matang dengan mempelajari profile perusahaan , ijin usaha , biaya -biaya dan keunggulan dan kelemahan dari pihak outsourcing, mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak , selanjutnya komunikasi dua arah saling percaya dan jujur , saling tawar menawar yang saling menguntungkan dan menghindari konflik .
2. Kedua belah pihak harus jelas tujuan dari masing-masing dalam Kerjasama, masing masing harus memiliki reputasi dan rekam jejak yang baik dalam meyakinkan mitra kerja, data dan informasi harus lengkap mengenai kebutuhan tenaga kerja, biaya dan efisiensi, melakukan dialog terbuka dan mempunyai visi misi yang sejalan .
3. Perbedaan pandangan atau pendapat mengenai harga atau waktu pelaksanaan negosiasi, data yang diberikan kurang relevan dan komplit , seringkali miskomunikasi masing masing karena komunikasi kurang , kurang fleksibel dalam komunikasi dan kaku , kebijakan regulasi dari pemerintah terlalu kompleks.

Saran

Saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu :

1. Masing -masing negosiator dalam melaksanakan negosiasi data atau informasi harus jelas ,actual, reliabel , valid , terpercaya , masa kini , yang nantinya proses negosiasi dapat berjalan dengan baik tanpa ada miskomunikasi .

2. Komunikasi dua arah agar proses negosiasi dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai kesepakatan dari kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriansyah, JY. 2017. Hot Deals: High Productive Negotiation Skill. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Armstrong, M. (2014). Armstrong's handbook of human resource management practice. Kogan Page Publishers.
- Asmawan dkk. 2014. Implementasi Sistem Outsourcing dalam Perusahaan. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Amirullah. 2015. Pengantar manajemen fungsi-proses-pengendalian. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arikunto. 2006. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Bintoro. 2017. Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan. Yogyakarta: Gava Media.
- Hasibuan, Malayu. 2019. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bumi Aksara.
- Ropikhin, Esti. 2010. Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Pembuatan Perjanjian Outsourcing dan Perjanjian kerja waktu tertentu. Semarang: Universitas Diponegoro.
- <https://glints.com/id/lowongan/apa-itu-outsourcing/>
- [https://money.kompas.com/read/2021/07/08/220300126/apa-itu-outsourcing-- pengertian-contoh-dan-aturannya-di-indonesia](https://money.kompas.com/read/2021/07/08/220300126/apa-itu-outsourcing--%20pengertian-contoh-dan-aturannya-di-indonesia).
- http://www.galeripustaka.com/2013/03/pengertian-tujuan-dan-manfaat-negosiasi.html#google_vignette
- <https://indriananita.blogspot.com/2013/07/makalah-dan-contoh-kasus-negosiasi.html>