

## ABSTRAK

### **Tsamrotul Fikriyah Yusuf: Strategi Negosiasi CV Vidya Amaliah dalam Menjalinkan Kerja Sama dengan Instansi Sekolah pada Program Aplikasi Skul.id**

Negosiasi adalah proses komunikasi yang sangat penting dalam menciptakan kerja sama antara organisasi dan berbagai pihak yang berkepentingan. CV Vidya Amaliah sebagai mitra distribusi untuk program Skul. id melakukan negosiasi dengan sejumlah sekolah dalam rangka mendukung pelaksanaan digitalisasi dalam pendidikan.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami langkah-langkah persiapan, pertukaran informasi, penyelesaian kesepakatan, dan pelaksanaan hasil negosiasi yang dilakukan oleh CV Vidya Amaliah dalam menjalin kerja sama dengan sekolah melalui program Skul. id.

Penelitian ini menggunakan konsep negosiasi dari Roy J. Lewicki yang mencakup empat elemen pokok: Persiapan (*Preparation*), Pertukaran Informasi (*Information Exchange*), Penyelesaian Kesepakatan (*Closing*), dan Pelaksanaan Hasil Implementasi (*Implementation*). Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan cara pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan pengumpulan dokumen.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan paradigma konstruktivisme untuk mengeksplorasi dan menjelaskan makna, pengalaman, serta pandangan para informan tentang fenomena yang sedang dikaji. Informasi dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen, lalu dianalisis dengan pendekatan deskriptif agar dapat menghasilkan pemahaman yang komprehensif sesuai dengan konteks penelitian.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa CV Vidya Amaliah melakukan empat elemen utama yaitu (1) persiapan (*preparation*) dengan menganalisis kebutuhan sekolah, menetapkan tujuan kerja sama, dan menyusun strategi komunikasi, (2) pertukaran informasi (*information exchange*), perusahaan menyampaikan presentasi program, menggunakan komunikasi persuasif, serta mengadakan diskusi untuk menggali kebutuhan dan situasi masing-masing sekolah, (3) penyelesaian kesepakatan (*closing*) dilaksanakan melalui diskusi bersama yang berujung pada kerja sama yang dituangkan dalam *Memorandum of Understanding* (MoU) atau perjanjian informal, (4) pelaksanaan hasil implementasi (*implementation*) dilakukan dengan melaksanakan program Skul. id yang diiringi dengan pemantauan dan evaluasi secara rutin untuk memastikan efektivitas program. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pendekatan negosiasi yang diterapkan oleh CV Vidya Amaliah dilakukan dengan cara yang terstruktur dan komunikatif sehingga mampu menciptakan kerja sama yang efektif, fleksibel, dan berkelanjutan dengan institusi sekolah dalam mendukung digitalisasi pendidikan.

**Kata Kunci:** Strategi negosiasi, kerja sama, digitalisasi pendidikan, aplikasi sekolah.

## **ABSTRACT**

### **Tsamrotul Fikriyah Yusuf: CV Vidya Amaliah's Negotiation Strategy in Establishing Cooperation with School Institutions in the Skul.id Application Program**

*Negotiation plays a crucial role in fostering collaboration between organizations and various stakeholders. CV Vidya Amaliah, acting as a collaborator in distributing the Skul. id program, engages in negotiations with multiple educational institutions to aid in the digital transformation of education.*

*This research aims to investigate the preparatory phase, the exchange of information, the resolution of agreements, and the execution of negotiation results that CV Vidya Amaliah follows to form partnerships with schools through the Skul. id program.*

*The study employs Roy J. Lewicki's negotiation concept, which consists of four key phases: preparation, information exchange, closing, and implementation. A descriptive qualitative approach was adopted, with data gathered via observation, detailed interviews, and documentation review.*

*This study employs a qualitative method within a constructivist paradigm to explore and explain the informants' meanings, experiences, and perspectives regarding the phenomenon under investigation. Data were collected through interviews, observations, and document gathering, and subsequently analyzed using a descriptive approach to generate a comprehensive understanding aligned with the research context.*

*The results indicate that CV Vidya Amaliah's (1) preparation involves identifying the requirements of schools, setting targets for collaboration, and formulating communication strategies. (2) In the information exchange phase, the company presents the program, employs persuasive communication techniques, and participates in discussions to grasp the specific needs and circumstances of each school. (3) The closing phase involves collaborative conversations leading to partnership agreements documented as Memorandums of Understanding (MoUs) or informal pacts. Additionally, (4) the implementation phase encompasses the rollout of the Skul. id program alongside consistent monitoring and evaluation to ensure it operates effectively. This approach also reinforced the relationships between the company and schools by promoting transparent communication, adjusting to the needs of the institutions, and maintaining ongoing assessments.*

**Keywords:** *Negotiation strategies, cooperation, digitalization of education, school applications.*