

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Negosiasi merupakan proses komunikasi dua arah yang bertujuan menyelaraskan kepentingan berbeda antara dua pihak atau lebih melalui pertukaran informasi, penyampaian argumen, penyesuaian kebutuhan, dan pencarian solusi bersama untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, sekaligus membangun kepercayaan dan hubungan profesional yang berkelanjutan.

Negosiasi tidak sekadar pertukaran pendapat, tetapi merupakan upaya sistematis untuk menjembatani perbedaan melalui dialog, pertimbangan, serta pencarian titik temu yang dapat diterima oleh semua pihak. Negosiasi merupakan kemampuan yang sangat dibutuhkan dalam banyak sektor, termasuk dunia usaha, pemerintahan, dan interaksi sosial, karena dapat menghasilkan solusi yang efisien, harmonis, dan saling menguntungkan.

Praktik negosiasi diterapkan oleh CV Vidya Amaliah dalam berinteraksi dengan pihak sekolah, baik SMP maupun SMA ketika menawarkan program seperti Aplikasi Skul.id. Negosiasi tersebut memungkinkan adanya penyesuaian penawaran, seperti skema pembayaran atau dukungan implementasi tambahan sehingga kedua pihak dapat mencapai kesepakatan yang realistis dan menguntungkan. Negosiasi ini merupakan negosiasi integrative atau negosiasi kerjasama dua pihak yang menciptakan kerjasama jangka panjang.

Vidya Amaliah Selular merupakan perusahaan yang bertempat di Gorontalo dan bergerak di sektor distribusi produk telekomunikasi dengan sejarah panjang yang menunjukkan konsistensi, adaptasi, dan perkembangan bisnis yang stabil. Perusahaan ini berawal dari aktivitasnya sebagai Mitra Sub Distributor bagi Koperasi Telekomunikasi Selular (KiSEL) dan PT Alcom selama satu dekade, mulai tahun 2003 hingga 2013, dengan wilayah operasional di Provinsi Gorontalo, yang kemudian menjadi fondasi kuat dalam memahami dinamika pasar, membangun jaringan reseller, dan membentuk reputasi sebagai distributor terpercaya.

Bedasarkan data pra penelitian yang dikutip dari website <https://duta.co/platform-skul-id-solusi-digitalisasi-kebutuhan-dunia-pendidikn>, Skul.id merupakan sebuah platform digital yang dihasilkan dan dikembangkan oleh Telkomsel untuk mendukung sekolah dalam melakukan peralihan ke digitalisasi melalui sistem yang terintegrasi meliputi absensi *online*, pengelolaan nilai, pengerjaan dan pengumpulan tugas, komunikasi antara guru–siswa–orang tua, hingga penyimpanan artikel dan materi pembelajaran.

Proses komunikasi yang transparan ini memungkinkan penyedia layanan untuk mengetahui kebutuhan dan kondisi sekolah, sehingga penawaran yang diberikan lebih mudah diterima. Sistem ini juga memberikan kesempatan bagi pihak sekolah untuk mengungkapkan pertimbangan atau masalah yang mereka hadapi, sehingga keputusan kerjasama dapat dibangun di atas pemahaman bersama. Interaksi tersebut menjadi elemen penting dalam membangun hubungan kerja.

Skul.Id dapat sekolah mengatur seluruh data akademik secara terpusat dan *real time*, sehingga guru dapat mengurangi beban administrasi dan lebih fokus pada kegiatan pembelajaran. Pemanfaatan *platform* ini juga telah menjangkau ribuan sekolah di berbagai wilayah Indonesia, menunjukkan bahwa Skul.id mendapatkan respons positif sebagai solusi praktis dalam meningkatkan mutu layanan pendidikan. Informasi tersebut menjadi dasar penting dalam merumuskan kebutuhan penelitian lebih lanjut, terutama untuk melihat efektivitas implementasi sistem ini dalam konteks nyata serta tantangan yang mungkin muncul dalam proses digitalisasi pendidikan.

Pemanfaatan Skul.id menggambarkan bahwa digitalisasi sekolah tidak hanya ditentukan oleh fitur teknologinya, tetapi juga oleh komunikasi yang terjalin antara penyedia layanan dan pihak sekolah. Dialog yang transparan memudahkan kedua pihak menyesuaikan kebutuhan sehingga implementasi platform dapat berjalan lebih efektif.

Bedasarkan observasi awal yang peneliti lakukan, CV Vidya Amaliah melaksanakan kegiatan negosiasi dengan instansi sekolah yaitu tidak dengan satu sekolah saja namun dengan beberapa sekolah baik dari SMP (Sekolah Menengah Pertama) hingga SMA (Sekolah Menengah Atas). Program tersebut merupakan program dari Telkomsel (PT Telekomunikasi Selular) yang mengeluarkan program Skul.id untuk kebutuhan sekolah. Skul.Id tersebut dapat diakses melalui jaringan Telkomsel atau ByU dan dapat diakses bagi yang menggunakannya.

Berdasarkan pra penelitian yang dikutip dari website melalui <https://berita.bone.bolangokab.go.id/kadis-dikbud-sebut-skul-id-jadi-fondasi-ekosistem-pendidikan-digital/>, pelaksanaan aplikasi Skul. Id dianggap sebagai dasar untuk mengembangkan ekosistem pendidikan digital yang terhubung antara guru, siswa, dan orang tua. Pernyataan dari Kepala Dinas Pendidikan dan Kebudayaan mencerminkan adanya dedikasi pemerintah lokal dalam mendorong perubahan digital di bidang pendidikan melalui penggunaan platform belajar berbasis teknologi. Skul. Id tidak hanya berfungsi sebagai alat administrasi sekolah, melainkan juga sebagai media yang mendukung pembelajaran, komunikasi, serta pengawasan proses pendidikan secara langsung.

Peluncuran Skul. Id selaras dengan arah kebijakan nasional terkait digitalisasi pendidikan dan penguatan literasi digital. Kerja sama antara pemerintah daerah dan CV Vidya Amaliah, menunjukkan adanya pola kemitraan strategis untuk menyediakan infrastruktur dan platform teknologi pendidikan. Pelaksanaan aplikasi Skul. Id mencerminkan langkah maju dari pemerintah daerah dalam menghadapi tantangan transformasi digital dalam dunia pendidikan.

Berdasarkan pra penelitian melalui wawancara dengan tim Skul.id dari CV Vidya Amaliah, teridentifikasi bahwa tidak semua sekolah mengizinkan siswa untuk membawa ponsel ketika berada di area sekolah. Kebijakan ini menjadi aspek penting yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan program Skul.id sebab penggunaan ponsel adalah salah satu alat pendukung dalam menjalankan sistem tersebut.

Pendekatan yang dilakukan melalui audiensi dengan kepala sekolah menunjukkan bahwa implementasi program Skul.id harus mempertimbangkan dinamika kebijakan internal setiap sekolah. Perbedaan aturan terkait izin membawa ponsel menegaskan pentingnya penyesuaian strategi sebelum program diterapkan. Audiensi tersebut menjadi ruang untuk membangun kesepahaman awal sehingga program digital tidak hanya hadir sebagai inovasi, tetapi juga selaras dengan nilai, aturan, dan kesiapan sekolah. Pertemuan ini sekaligus berfungsi sebagai proses verifikasi kondisi lapangan, memastikan bahwa setiap langkah implementasi berbasis pada informasi nyata, bukan asumsi. Audiensi awal memiliki peran strategis dalam meminimalkan potensi kendala.

Berdasarkan pra penelitian melalui wawancara mendalam dengan tim Skul.id dari CV Vidya Amaliah, seluruh sekolah masuk dalam kategori utama target program Skul.id untuk dilakukan negosiasi dan kerjasama. Pengkategoriannya dibedakan menurut jumlah siswa yang dimiliki masing-masing sekolah. Sekolah yang memiliki jumlah siswa yang lebih banyak mendapatkan prioritas yang lebih tinggi karena pelaksanaan program tersebut berpotensi memberikan dampak yang lebih besar.

Penentuan prioritas ini memungkinkan proses sosialisasi dan kerjasama berjalan lebih efisien sesuai dengan potensi jangkauan yang dapat diraih oleh program Skul.id. Penetapan strategi berbasis jumlah siswa ini juga membantu perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya secara lebih tepat.

Penetapan prioritas sekolah berdasarkan jumlah peserta didik mencerminkan upaya untuk memastikan bahwa program Skul.id diterapkan pada lingkungan yang memiliki potensi dampak paling besar. Pendekatan tersebut tidak hanya berorientasi pada efisiensi, tetapi juga pada optimalisasi hasil implementasi program. Sekolah dengan jumlah murid lebih banyak memberikan peluang lebih luas untuk memperkenalkan teknologi digital secara masif, sehingga pemanfaatan sistem dapat terlihat secara lebih nyata dan terukur. Kebijakan prioritas ini juga menunjukkan bahwa proses negosiasi dan kerja sama tidak sekadar dilakukan secara merata, tetapi disesuaikan dengan potensi penerimaan dan manfaat yang dapat dihasilkan oleh setiap institusi pendidikan.

Negosiasi adalah suatu proses di mana dua pihak atau lebih terlibat dalam interaksi yang bertujuan untuk meraih keuntungan bersama lewat distribusi peran, tanggung jawab, dan komitmen untuk mencapai suatu hasil secara kolektif. Definisi ini menyoroti bahwa negosiasi merupakan interaksi komunikasi yang berlangsung secara dinamis di antara individu atau kelompok yang mempunyai kepentingan bertentangan, namun tetap berusaha menemukan kesepakatan melalui kompromi dan penyesuaian.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, kegiatan dan program yang dijalankan oleh CV Vidya Amaliah relevansi dengan kehumasan sehingga peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai strategi negosiasi yang dilakukan CV Vidya Amaliah dengan mengambil judul “Strategi Negosiasi CV Vidya Amaliah dalam Membangun Kerja Sama dengan Instansi Sekolah untuk Program Skul.id (Studi Deskriptif Kualitatif pada Perusahaan CV Vidya Amaliah).

## 1.2 Fokus dan Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, penelitian ini berfokus pada strategi negosiasi yang dilaksanakan oleh CV Vidya Amaliah. Fokus penelitian dapat dijabarkan dalam pertanyaan penelitian yaitu:

1. Bagaimana proses persiapan (*preparation*) CV Vidya Amaliah dalam melakukan negosiasi dengan pihak sekolah pada program aplikasi Skul.id?
2. Bagaimana proses pertukaran informasi (*information exchange*) CV Vidya Amaliah dalam melakukan negosiasi dengan pihak sekolah pada program aplikasi Skul.id?
3. Bagaimana proses penyelesaian kesepakatan (*closing*) CV Vidya Amaliah dalam melakukan negosiasi dengan pihak sekolah pada program aplikasi Skul.id?
4. Bagaimana implementasi hasil negosiasi (*implementation*) CV Vidya Amaliah dengan pihak sekolah pada program aplikasi Skul.id?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian yang telah dipaparkan, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui negosiasi CV Vidya Amaliah. Adapun tujuan yang dicapai dalam penelitian ini yakni sebagai berikut :

1. Mengetahui proses persiapan (*preparation*) yang dilakukan CV Vidya Amaliah sebelum melakukan negosiasi dengan pihak sekolah terkait program aplikasi Skul.id.

2. Mengetahui proses pertukaran informasi (*information exchange*) yang dilakukan CV Vidya Amaliah saat melakukan negosiasi dengan pihak sekolah terkait program aplikasi Skul.id.
3. Mengetahui proses penyelesaian kesepakatan (*closing*) dilakukan antara CV Vidya Amaliah dan pihak sekolah setelah proses negosiasi berjalan
4. Mengetahui implementasi hasil negosiasi (*implementation*) yang dilakukan oleh CV Vidya Amaliah dan sekolah setelah tercapainya kesepakatan kerja sama program Skul.id.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

##### **1.4.1 Kegunaan Akademis**

Manfaat akademis merupakan sumber rujukan untuk peneliti berikutnya yang akan mengadopsi konsep dan fondasi penelitian serupa, yang berfokus pada metode komunikasi dan taktik hubungan masyarakat. Penelitian tentang strategi negosiasi CV Vidya Amaliah dalam menjalin kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk program aplikasi Skul.id memiliki manfaat ilmiah sebagai kontribusi dalam penelitian akademisi selanjutnya khususnya untuk studi ilmu komunikasi konsentrasi hubungan masyarakat, terutama dalam aspek negosiasi dalam bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang bagaimana proses negosiasi diaplikasikan dalam konteks kerja sama pendidikan berbasis teknologi.



### 1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini memiliki kegunaan praktis yang berguna bagi CV Vidya Amaliah dalam menilai dan memperbaiki strategi negosiasi yang dipakai ketika menjalin kolaborasi dengan pihak sekolah untuk program aplikasi Skul.id. Temuan dari penelitian ini dapat menjadi pedoman untuk memperbaiki teknik komunikasi, memperkuat pendekatan persuasif serta memaksimalkan proses dalam menciptakan kemitraan agar lebih efisien dan berkelanjutan. Penelitian ini juga memberikan manfaat bagi praktisi bisnis dan instansi pendidikan sebagai mitra karena membantu mereka memahami pola negosiasi yang terjadi, meningkatkan keterampilan dalam komunikasi dan pengambilan keputusan

Penelitian ini bisa menjadi sumber informasi dan pedoman bagi institusi atau perusahaan saat melakukan negosiasi dengan sekolah, terutama untuk menilai apakah metode negosiasi yang digunakan sudah efektif atau belum. Sugiyono (2019) menjelaskan bahwa manfaat praktis dari penelitian adalah kemampuan hasil penelitian untuk digunakan oleh pihak yang berkepentingan sebagai acuan dalam mengatasi masalah serta meningkatkan kinerja atau efektivitas dalam penerapan di lapangan. Penelitian ini juga dapat dijadikan pedoman strategis bagi pihak-pihak terkait dalam menciptakan model kerja sama pendidikan yang didasarkan pada teknologi dan sesuai dengan kebutuhan sekolah serta peraturan pemerintah daerah. Diharapkan hasil penelitian ini dapat meningkatkan kepercayaan, kesesuaian kepentingan, dan kelangsungan kerja sama antara penyedia platform teknologi pendidikan dan institusi pendidikan.

### 1.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya adalah upaya untuk mengeksplorasi dan membandingkan karya-karya ilmiah yang telah ada, serta berfungsi sebagai sumber inspirasi untuk pengembangan penelitian di masa depan. Tujuan dari penelitian terdahulu adalah untuk mampu menentukan posisi risetnya dalam konteks ilmu yang ada dan menekankan tingkat inovasi. Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya mencakup analisis, investigasi, atau hasil dari riset yang dikerjakan oleh akademisi lain sebelumnya, yang memiliki relevansi dan bertindak sebagai fondasi teori, referensi,

Pertama, penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul penelitian Analisis Strategi Negosiasi dalam Marketing untuk Mencapai *Deal Closing* yang disusun oleh Ester Indiryani mahasiswa fakultas pemasaran Universitas STEI Mitra Indonesia dengan metode penelitian kualitatif deksriptif dan penelitian ini menggunakan konsep negosiasi oleh Lewicki, Barry & Saunders. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Mandiri Cipta Sahabat melaksanakan strategi negosiasi bisnis dengan cara yang terstruktur, terencana, dan berfokus pada prinsip solusi saling menguntungkan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan serta memelihara kepuasan klien. Proses negosiasi dimulai dengan lelang dan *pitching personal* (presentasi pribadi), yang kemudian diikuti dengan penyusunan proposal secara terperinci hingga tercapai kesepakatan kerja sama. Negosiasi dilakukan melalui interaksi personal oleh Manajer Proyek, dengan penekanan pada persiapan yang matang, penguasaan data, pendekatan yang persuasif, serta kemampuan untuk membaca situasi dan bahasa tubuh klien. Pendekatan utama yang diterapkan adalah negosiasi yang mengedepankan integrasi, didukung oleh taktik penjadwalan agenda,

diskusi secara bertahap, dan pengelolaan konsesi dengan bijak. Keberhasilan dalam negosiasi tercermin dari kepercayaan yang diberikan oleh klien besar seperti PT Darya Varia, Bank Danamon, dan Pertamina, serta keberlanjutan kerja sama jangka panjang melalui layanan pemeliharaan dan layanan unggul. Meskipun terdapat tantangan seperti perbedaan kepentingan, tekanan pada target, serta kendala birokrasi internal klien, CV Mandiri Cipta Sahabat berhasil mengatasi hal tersebut dengan komunikasi yang efisien, kesabaran, dan negosiasi ulang. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa kesuksesan dalam negosiasi bisnis tidak hanya bergantung pada kesepakatan harga, tetapi pada kualitas hubungan, profesionalisme, dan kemampuan negosiator untuk beradaptasi dalam menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Strategi komunikasi yang adaptif memungkinkan pihak perusahaan untuk tetap mempertahankan nilai penawaran tanpa merusak hubungan kerja sama.

Kedua, penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul penelitian Strategi Negosiasi PT. Akbar Bersaudara dalam Membangun Kerjasama dengan Mitra Kerja PT. Telkom Regional VII dalam Pembangunan Jaringan Telekomunikasi yang disusun oleh Ayyub Resha Akbar mahasiswa fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Hasanuddin dengan metode penelitian kualitatif deskriptif dan penelitian ini menggunakan konsep negosiasi dari Lewicki, Barry & Saunders. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Akbar Bersaudara berhasil meraih kemenangan dalam 28 dari 96 tender yang diadakan oleh PT. Telkom Regional VII pada tahun 2019 dengan menggunakan pendekatan negosiasi yang terstruktur, dimulai

dari persiapan, presentasi yang meyakinkan, negosiasi, mengatasi kebuntuan melalui lobi formal, hingga penandatanganan kontrak. Faktor pendukung yang memengaruhi keberhasilan tersebut meliputi adanya kehadiran pihak terkait, kemampuan komunikasi negosiator, sedangkan faktor penghambat yang dihipotesiskan mencakup sikap yang berpikir *win-lose* serta kekurangan sumber daya manusia. Penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi dari negosiator memiliki peranan yang sangat penting dalam membangun rasa saling percaya dan menjelaskan kepentingan setiap pihak.

Ketiga, penelitian dalam bentuk jurnal dengan judul Negosiasi Pembeli dan Pedagang di Pasar Tradisional Geudong (Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari-Mei 2021) yang disusun oleh Subhani, S.Sos., M.Si, Harinawati, S.Sos., M.A, Muhammad Ali A.Ag., M.Si dan Maulidayanti, M.I.Kom dosen program studi Ilmu Komunikasi Universitas Malikussaleh dengan metode penelitian kualitatif deskriptif dan penelitian ini menggunakan konsep perilaku negosiasi oleh McGuire (2004:91). Hasil dari studi ini menunjukkan bahwa interaksi antara pedagang dan konsumen di Pasar Kecamatan Samudera berjalan dengan aktif, penuh dinamika, dan didominasi oleh aktivitas tawar-menawar yang menjadi karakteristik utama pasar tradisional. Umumnya, proses negosiasi dimulai oleh penjual lewat penawaran langsung yang disertai dengan sikap ramah, penggunaan bahasa yang sopan, senyuman, serta komunikasi persuasif untuk menarik perhatian pembeli. Faktor harga memegang peranan penting dalam tercapainya kesepakatan, namun juga dipengaruhi oleh beberapa aspek lainnya seperti ketersediaan barang, mutu produk,

situasi pasar, jumlah pembelian, dan karakteristik dari pembeli itu sendiri. Temuan ini juga menunjukkan bahwa keberhasilan dalam negosiasi tidak hanya bergantung pada strategi harga, tetapi juga pada kemampuan penjual dalam memahami bahasa verbal dan nonverbal dari pembeli, menjalin kedekatan secara emosional, serta menyesuaikan cara berkomunikasi. Kendala dalam negosiasi lebih sering muncul akibat perbedaan harga dan ketersediaan barang, bukan karena masalah dalam komunikasi. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa negosiasi yang terjadi di Pasar Kecamatan Samudera merupakan suatu proses komunikasi ekonomi yang ditujukan untuk mencapai kesepakatan melalui interaksi sosial, saling ketergantungan, dan strategi komunikasi yang fleksibel.

Keempat, penelitian dalam bentuk jurnal dengan judul penelitian Analisis Negosiasi Bisnis Perusahaan Trading dengan Pengepul Kopi Toraja (Studi Pada PT. Danapati Prakasa Sentosa) yang disusun oleh Khotrun Nada Rouddah, Cecep Safaatul Barkah dan Nurillah Jamil Achmawati Novel mahasiswa Universitas Padjadjaran dengan metode penelitian analisis deskriptif dan penelitian ini menggunakan model Negosiasi oleh Hayes (2003). Penelitian ini menunjukkan bahwa PT DPS menyediakan dan pengepul Kopi Toraja berhasil mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Hasil studi menunjukkan bahwa interaksi negosiasi antara PT. Danapati Prakasa Sentosa (PT. DPS) dan pengepul Kopi Toraja berlangsung dalam bentuk kolaborasi yang saling menguntungkan. PT. DPS mendapatkan kopi melalui dukungan pendanaan kepada pengepul, sementara pengepul mendapatkan dana untuk mengumpulkan kopi dari para petani. Dalam negosiasi ini, pengepul menetapkan syarat agar PT. DPS tidak menjual kopi kepada pembeli yang bekerja sama

dengan pengepul, sementara PT. DPS menetapkan ketentuan bahwa dana baru akan disalurkan setelah kopi siap untuk diserahkan. Pada akhirnya, proses ini menghasilkan kesepakatan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak, di mana PT. DPS memperoleh pasokan kopi sesuai dengan kebutuhan mereka, dan pengepul dapat mempertahankan hubungan usaha dengan pembeli tetapnya. Penelitian ini menunjukkan bahwa kesuksesan negosiasi didukung oleh langkah-langkah negosiasi yang sistematis, dimulai dari perencanaan, persiapan, pengumpulan informasi, hingga proses tawar menawar dan penutup kesepakatan. Kedua belah pihak secara aktif memahami kebutuhan dan batasan masing-masing. Proses penawaran dilakukan secara bertahap dan diakhiri dengan kesepakatan bagi hasil yang memperkuat komitmen kerja sama jangka panjang. Negosiasi antara PT. DPS dan pengepul Kopi Toraja berfungsi tidak hanya sebagai sarana untuk pertukaran kepentingan ekonomi, tetapi juga sebagai strategi untuk membangun kepercayaan dan kelangsungan hubungan bisnis.

Kelima, penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul penelitian Strategi Negosiasi Pemerintah Indonesia dalam Menjalin Kerja Sama Ekstradisi dengan Pemerintah Singapura pada Tahun 2022 yang disusun oleh Vania Tita Amanda mahasiswa fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan metode penelitian analisis deskriptif dan penelitian ini menggunakan konsep Negosiasi oleh Roy J. Lewicki, Bruce Barry, dan David M. Saunders *Negotiation: Readings, Exercise and Cases* 2015. Penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan kerja sama ekstradisi antara Indonesia dan Singapura berjalan dengan panjang, rumit, dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk politik,

hukum, keamanan, dan kepentingan nasional setiap negara. Sejak akhir tahun 1990-an, usaha untuk menciptakan kesepakatan ekstradisi mengalami banyak tantangan akibat ketegangan dalam hubungan diplomatik, perbedaan sistem hukum, serta pendekatan negosiasi Singapura yang menghubungkan kesepakatan ekstradisi dengan *Defence Cooperation Agreement* (DCA). Singapura menginginkan akses ke wilayah Indonesia untuk keperluan latihan militer karena keterbatasan geografis, sementara Indonesia berfokus pada penegakan hukum dengan menangkap pelaku kejahatan lintas negara dan memulihkan kerugian negara. Di bawah pemerintahan Presiden Joko Widodo, pendekatan negosiasi yang diambil bersifat kolaboratif (*win-win*) dengan mengintegrasikan isu ekstradisi, DCA, dan penyesuaian *Flight Information Region* (FIR), sehingga kedua negara mendapatkan keuntungan strategis. Terwujudnya penandatanganan Perjanjian Ekstradisi pada tahun 2022 dan ratifikasinya pada tahun 2023 menandakan keberhasilan negosiasi yang didasarkan pada komunikasi terbuka, pemahaman terhadap kepentingan bersama, dan pencarian solusi yang integratif. Perjanjian ini tidak hanya memperkuat penegakan hukum internasional, tetapi juga meningkatkan posisi Indonesia dalam hal kedaulatan ruang udara, kerja sama pertahanan, serta reputasinya di kancah internasional sebagai negara yang aktif dan bertanggung jawab dalam kolaborasi global. Konteks negosiasi ekstradisi antara Indonesia dan Singapura, pendekatan integratif memungkinkan kedua negara untuk mengakomodasi kepentingan masing-masing tanpa mengorbankan tujuan utama kerja sama.

Tabel 1. 1 Penelitian Terdahulu

| No. | Nama dan Judul Penelitian                                                                                                                                                 | Metode Penelitian     | Teori yang Digunakan                                   | Hasil Penelitian                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Persamaan Penelitian                                                                                                                              | Perbedaan Penelitian                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Ester Indirayani, Strategi Negosiasi dalam Marketing untuk Mencapai <i>Deal Closing</i>                                                                                   | Kualitatif Deskriptif | Konsep Negosiasi oleh Lewicki, Barry & Saunders (2015) | Proses negosiasi CV Mandiri Cipta Sahabat dilakukan melalui <i>pitching</i> , diskusi proposal-anggaran, hingga kesepakatan <i>win-win</i> dengan strategi. Penelitian yang dilakukan oleh Ester Indirayani dengan pendekatan kualitatif deskriptif serta merujuk pada konsep Lewicki, Barry, dan Saunders mengungkapkan bahwa CV Mandiri Cipta Sahabat menggunakan strategi negosiasi yang terencana dengan fokus pada solusi yang saling menguntungkan melalui <i>pitching personal</i> dan penyusunan proposal. Keberhasilan dalam bernegosiasi ditentukan oleh faktor-faktor seperti persiapan yang matang, penguasaan informasi dan komunikasi yang meyakinkan. | Persamaan penelitian terletak pada pembahasan utama yaitu negosiasi, konsep yang digunakan dan fokus pada negosiasi <i>partnership</i> .          | Perbedaan utama penelitian terletak pada tujuan dan konteks negosiasi. CV Mandiri Cipta Sahabat berfokus pada <i>deal closing</i> dengan penekanan pada harga dalam penjualan produk/jasa secara komersial. Sementara CV Vidya Amaliah menekankan strategi <i>partnership</i> jangka panjang dalam konteks kemitraan institusional dengan sekolah. |
| 2   | Ayyub Resha Akbar, Strategi Negosiasi PT. Akbar Bersaudara dalam Membangun Kerjasama dengan Mitra Kerja PT. Telkom Regional VII dalam Pembangunan Jaringan Telekomunikasi | Kualitatif Deskriptif | Konsep Negosiasi oleh Lewicki, Barry & Saunders (2015) | Hasil penelitian PT. Akbar Bersaudara yaitu negosiasi dilakukan dengan 5 tahap yaitu persiapan, presentasi, tawar-menawar, <i>deadlock</i> , kontrak. Hasil dari 5 tahap tersebut adalah PT Akbar Bersaudara sukses oleh kesiapan yang dimiliki dengan kemampuan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Persamaan penelitian terletak pada pembahasan utama yaitu negosiasi, teori, fokus pada negosiasi <i>partnership</i> B2B dan teori yang digunakan. | Perbedaan pada penelitian ini terletak pada konteks penelitian yaitu untuk skripsi Ayyub berfokus pada kerja sama proyek teknis sedangkan untuk                                                                                                                                                                                                    |



| No. | Nama dan Judul Penelitian                                                               | Metode Penelitian     | Teori yang Digunakan                                     | Hasil Penelitian                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Persamaan Penelitian                                                                                  | Perbedaan Penelitian                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                         |                       |                                                          | komunikasi yang dapat membangun kerja sama yang lebih baik dengan PT Telkom yaitu 28/96 tender dimenangkan dan dapat mengatasi tantangan yang dapat terjadi di sebuah negosiasi dalam kedua perusahaan seperti kepentingan yang berbeda dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas via <i>lobby</i> informal dan kolaboratif untuk proyek jaringan telekom.                                                                           |                                                                                                       | penelitian ini berfokus pada kemitraan insti-tusional.                                                                                                                                                                                                                                         |
| 3   | Subhani, S.Sos,M.Si, et al, Negosiasi Pembeli dan Pedagang di Pasar Tradisional Geudong | Kualitatif Deskriptif | Teori Perilaku Negosiasi oleh Mcguire (2004:91).         | Hasil studi menjelaskan bahwa proses tawar-menawar harga menjadi elemen dominan dalam negosiasi di Pasar Kecamatan Samudera untuk mencapai kesepakatan. Keberhasilan dalam negosiasi sangat di-pengaruhi oleh cara komunikasi penjual, keterampilan membaca reaksi pembeli, serta ketersediaan produk. Kendala utama muncul karena adanya perbedaan antara harga dan produk, sehingga menjadikan nego-siasi sebagai bentuk komunikasi. | Persamaan pada penelitian ini terdapat pada subjek penelitian yaitu memiliki kepentingan yang berbeda | Perbedaan pada penelitian ini terletak pada teori yang digunakan dan objek penelitian yaitu penelitian tentang nego-siasi CV Vidya Amaliah dengan Institusi Pendidikan berbasis kerja sama layanan ap-likasi Pen-didikan dan Pasar Geudong yaitu negosiasi jual-beli langsung (tawar-menawar). |
| 4   | Khotrun Nada Rouddah, Cецep Safaatul Barkah dan Nurillah Jamil Achmawati                | Kualitatif Deskriptif | Konsep Ne-gosiasi dari Lewicki, Barry & Saunders (2015). | Penelitian menemukan negosiasi trading-pengepul Kopi Toraja melalui persiapan, tukar info, penawaran,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Persamaan penelitian ter-letak pada pembahasan utama yaitu negosiasi, te-ori, fokus                   | Perbedaan pada penelitian ini terletak pada sifat dari hub-ungan yang                                                                                                                                                                                                                          |

| No. | Nama dan Judul Penelitian                                                                          | Metode Penelitian     | Teori yang Digunakan                                                           | Hasil Penelitian                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Persamaan Penelitian                                                                                               | Perbedaan Penelitian                                                                                                                                                                                     |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | Novel, Analisis Negosiasi Bisnis Perusahaan Trading dengan Pengepul Kopi Toraja                    |                       |                                                                                | kontrak dengan strategi win-win (komunikasi terbuka, jelaskan kualitas/harga rasional), atasi hambatan (persepsi kualitas, harga rendah, no sampel) via klarifikasi, sukses bergantung hubungan/kepercayaan/kesepakatan mutual                                                                                                 | pada negosiasi <i>partnership</i> B2B.                                                                             | dibangun yaitu untuk skripsi Ayyub Resha Akbar bersifat transaksional dan Vidya Amaliah bersifat kolaboratif dan relasional                                                                              |
| 5   | Vania Tita Amanda, Strategi Negosiasi Pemerintah Indonesia dalam Menjalinkan Kerja Sama Ekstradisi | Kualitatif Deskriptif | Konsep Negosiasi oleh Roy J. Lewicki, Bruce Barry, dan David M. Saunders 2015. | Penelitian menunjukkan negosiasi integrative dengan komunikasi terbuka untuk win-win solution, skill interpersonal efektif (penyampaian jelas, sikap kolaboratif, adaptabilitas tinggi), dipengaruhi elemen budaya/waktu/kepercayaan, serta prioritas mutual benefit sambil hindari ketidakadilan/kerugian bagi pihak mana pun | Persamaan pada pembahasan utama yaitu negosiasi dan konsep yang digunakan yaitu menggunakan konsep Roy. J. Lewicki | Perbedaan pada penelitian ini konsep yang digunakan oleh Vania Tita menggunakan konsep Roy. J. Lewicki versi collaborative sedangkan untuk penelitian ini berfokus pada konsep Lewicki tahapan negosiasi |

## **1.6 Landasan Pemikiran**

### **1.6.1 Landasan Teoritis**

Pada penelitian ini, penulis menerapkan konsep oleh Roy J. Lewicki Penelitian tentang “Strategi Negosiasi CV Vidya Amaliah dalam Membangun Kerjasama dengan Instansi Sekolah pada Program Aplikasi Skul.id” didasarkan pada konsep negosiasi yang diungkapkan oleh Roy J. Lewicki, seorang ahli negosiasi yang banyak meneliti struktur, proses, dan strategi untuk mencapai kesepakatan yang berhasil. Lewicki menyatakan bahwa negosiasi bukan hanya sekadar tawar-menawar, namun merupakan serangkaian langkah sistematis yang meliputi persiapan, interaksi antarpribadi, analisis kepentingan, serta pencapaian hasil yang bermanfaat bagi semua pihak (negosiasi integratif).

Menurut Roy J. Lewicki, proses negosiasi mencakup enam tahap yang krusial, yaitu: (1) persiapan (2) pembukaan (3) pertukaran informasi (4) tawar-menawar dan penyelesaian masalah, (5) penyelesaian kesepakatan (6) implementasi hasil negosiasi. Enam tahap ini menawarkan kerangka konsep yang penting untuk mengkaji bagaimana CV Vidya Amaliah menjalankan taktik negosiasi dengan pihak sekolah saat menawarkan program digital Skul. ID. Penelitian diharapkan dapat menjelaskan dengan lebih mendalam dinamika negosiasi antara CV Vidya Amaliah dan pihak sekolah, serta mengevaluasi efektivitas setiap tahap dalam mendukung terwujudnya kolaborasi yang berkelanjutan. Studi ini menerapkan konsep tahap-tahap negosiasi yang diuraikan oleh Roy J. Lewicki, Bruce Barry, dan David M yang menjelaskan bahwa dalam melaksanakan negosiasi terdapat enam tahapan, yaitu:

- 1) Persiapan (*preparation*), persiapan adalah tahap terpenting dalam keseluruhan proses negosiasi, disebabkan oleh fakta bahwa kualitas hasil negosiasi sangat bergantung pada seberapa baik para negosiator mempersiapkan diri sebelum pertemuan. Tahap ini mencakup aktivitas menetapkan tujuan, mengumpulkan data, menganalisis kepentingan dari pihak lain, serta merencanakan strategi dan taktik yang akan diterapkan. Tahap persiapan mencakup pengumpulan informasi relevan mengenai konteks negosiasi, karakteristik lawan, keadaan pasar, serta faktor-faktor luar yang mungkin memengaruhi proses negosiasi. Negosiator juga harus merumuskan pesan kunci yang ingin disampaikan, mempersiapkan argumen pendukung, dan menyediakan data atau bukti yang diperlukan.
- 2) Pembukaan (*opening*), tahap pembukaan adalah saat awal ketika kedua belah pihak memperlihatkan posisi, tujuan, dan tawaran pertama mereka dalam sebuah negosiasi. Para negosiator berusaha menciptakan suasana yang mendukung, membangun hubungan awal, dan menunjukkan sikap profesional agar proses negosiasi dapat berjalan dengan baik. Pembukaan juga memiliki tujuan untuk mengajukan tawaran awal yang akan menjadi dasar untuk diskusi selanjutnya. Negosiator memberikan tawaran yang strategis—cukup fleksibel untuk dilanjutkan tetapi tetap merefleksikan kepentingan.
- 3) Pertukaran informasi (*information exchange*), tahap pertukaran informasi berlangsung ketika kedua belah pihak saling menjelaskan kebutuhan, minat, prioritas, serta alasan di balik posisi awal yang mereka sampaikan. Para negosiator berbagi data, fakta, dan penjelasan yang diperlukan untuk memahami motivasi satu sama lain. Tujuan utama dari fase ini adalah untuk menciptakan pemahaman

bersama, mengenali area kepentingan yang saling menguntungkan, serta mencari solusi yang bisa memberi manfaat bagi kedua belah pihak. Negosiator juga menerapkan keterampilan mendengarkan, mengajukan pertanyaan yang memperjelas, dan menafsirkan sikap lawan demi memperkuat posisi strategis mereka.

- 4) Kesepakatan (*closing*), penyelesaian kesepakatan adalah tahap di mana kedua belah pihak menemukan kesepakatan dan setuju dengan hasil akhir dari negosiasi. semua keputusan, konsesi, dan penyesuaian yang telah dibicarakan dituliskan dengan jelas dalam bentuk persetujuan akhir, baik dalam bentuk lisan maupun tertulis. Tujuan dari tahap penutupan adalah untuk memastikan bahwa kedua pihak memahami dan setuju dengan isi kesepakatan tanpa adanya kebingungan. Negosiator merangkum hasil diskusi, menekankan kembali komitmen, serta mengatasi kemungkinan kesalahpahaman sebelum kontrak resmi ditandatangani. Fase ini juga merupakan waktu untuk memperkuat kerja sama serta mempersiapkan langkah selanjutnya. Tahap penutupan menandai akhir dari proses negosiasi dan menjadi dasar untuk melaksanakan kesepakatan yang telah dicapai.
- 5) Implementasi (*implementation*), tahap terakhir dari negosiasi adalah pelaksanaan hasil yang memastikan bahwa semua kesepakatan yang telah dibuat akan benar-benar dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Isi kontrak diubah menjadi aksi nyata, seperti pelaksanaan perjanjian, pembagian tanggung jawab, penjadwalan kegiatan, atau penyediaan layanan sesuai dengan komitmen yang telah disepakati.

## 1.6.2 Landasan Konseptual

### 1.6.2.1 Negosiasi

Negosiasi adalah suatu bentuk komunikasi yang berlangsung antara dua individu atau lebih yang berusaha untuk menemukan kesepakatan saat terdapat perbedaan kepentingan. Negosiasi modern menekankan pentingnya pemahaman kepentingan mendasar (*underlying interests*) dibandingkan sekadar posisi yang dikemukakan secara eksplisit.

Pendekatan ini memungkinkan terciptanya solusi yang bersifat integratif dan saling menguntungkan. negosiasi yang berhasil seharusnya tidak didasarkan pada pertempuran kekuatan atau tekanan dari satu pihak, melainkan pada upaya yang rasional untuk menggali kepentingan dasar dari kedua belah pihak, sehingga dapat ditemukan solusi yang menguntungkan bagi semua.

Pemisahan antara pihak yang terlibat dan isu yang ada berarti bahwa perbedaan kepentingan tidak boleh berubah menjadi konflik yang bersifat pribadi. Penekanan pada kepentingan juga menunjukkan bahwa tuntutan awal (posisi) sering kali hanyalah tampak luar, sedangkan kebutuhan sesungguhnya bisa dinegosiasikan dengan cara yang lebih fleksibel.

Tujuan utama adalah mencari solusi yang menguntungkan semua sehingga tidak ada yang merasa dirugikan. Proses ini memerlukan persiapan yang baik, pertukaran informasi yang transparan, kemampuan untuk mengelola konsesi, dan ketepatan dalam merespons dinamika diskusi. Keberhasilan negosiasi dipengaruhi oleh keterampilan interpersonal, kejelasan argumen, serta kemampuan pihak-pihak yang terlibat untuk menyesuaikan posisi mereka untuk mencapai kesepakatan bersama.

Negosiasi dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk komunikasi yang diatur dengan tujuan untuk meraih persetujuan yang diterima oleh semua pihak yang terlibat. Inti dari negosiasi berada pada kemampuan untuk mengenali kebutuhan diri dan pihak lain, merumuskan argumen yang sesuai, serta menjalin kerja sama yang memberikan manfaat timbal balik.

### 1.6.2.2 Skul.id

Skul. id bisa diartikan sebagai sebuah ekosistem *Learning Management System* (LMS) berbasis *cloud* yang dikembangkan untuk menyatukan semua elemen pendidikan dan administrasi di dalam institusi pendidikan. Skul. id adalah sebuah platform digital yang mendukung ekosistem pendidikan di sekolah, berfokus pada seluruh aspek administrasi dan aktivitas pembelajaran. Skul. id memberikan kemudahan bagi semua penggunanya dalam proses belajar, baik dalam bentuk pertemuan langsung maupun secara daring. Sari (2023) menjelaskan bahwa Skul.id merupakan penggabungan teknologi informasi dalam pengelolaan sekolah menggunakan *platform*.

Platform ini berfungsi sebagai saluran integrasi komunikasi antara pengajar, siswa, dan orang tua, yang memungkinkan terbentuknya ekosistem pengawasan kemajuan akademik secara langsung dan terbuka. Penerapan fitur evaluasi digital, seperti kuis *online* dan manajemen *database* nilai (e-rapor), memberikan bantuan sangat penting bagi guru dalam melakukan penilaian yang autentik dengan lebih efisien dan terstruktur. *Platform* ini juga berperan penting dalam penguatan analisis data pendidikan (*learning analytics*) yang memungkinkan manajemen sekolah untuk membuat keputusan yang didasarkan pada data (*data-driven decision making*).

Skul. id mencerminkan pergeseran cara pandang dari model manajemen tradisional ke sistem pendidikan pintar. Keberadaan situs ini mengurangi batasan yang disebabkan oleh geografi dan peraturan, sehingga komunikasi antara elemen pendidikan bisa lebih aktif dan menyeluruh.

## **1.7 Langkah-langkah Penelitian**

### **1.7.1 Lokasi Penelitian**

Lokasi kajian adalah tempat atau objek di mana proses pengumpulan data dilakukan sesuai dengan fokus dan tujuan yang telah ditentukan dalam penelitian. Kustiawan dkk (2025) menyatakan bahwa pemilihan lokasi untuk penelitian kualitatif dilakukan dengan mempertimbangkan kaitan antara konteks dan fenomena yang sedang diteliti serta kemudahan dalam mengumpulkan data yang mendetail. Pemilihan lokasi ini bertujuan agar peneliti mampu menangkap fenomena secara menyeluruh melalui keadaan alami yang relevan dengan fokus studi. Pemilihan lokasi kajian sangat krusial karena berhubungan erat dengan relevansi data yang didapatkan, kemudahan akses kepada informan, serta konteks sosial dan organisasi yang mempengaruhi fenomena yang sedang diteliti. Lokasi Penelitian adalah tempat dimana penelitian dilakukan.

Lokasi penelitian yang akan dilakukan yaitu di kantor CV Vidya Amaliah yang berlokasi di Jl. Prof. Dr. H.B. Jassin, Limba U Dua, Kec. Kota Tengah, Kota Gorontalo, Gorontalo. Peneliti tertarik untuk meneliti CV Vidya Amaliah karena CV Vidya Amaliah memiliki peran strategis dalam mengembangkan strategi negosiasi yang diterapkan untuk menjalin kerja sama dengan sekolah dalam program Skul.id.



### 1.7.2 Paradigma dan Pendekatan

Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme yang mengacu pada pandangan bahwa fenomena sosial bukan sesuatu hal yang mutlak dan tidak bersifat empiris. Paradigma adalah cara pandang, kerangka berfikir seseorang terhadap suatu hal.

Paradigma dapat diartikan sebagai asumsi, konsep dan jalan berpikir yang menjadi dasar seseorang dalam melihat dunia dan berinteraksi dengannya. Paradigma dapat diartikan pula dengan cara pandang seseorang terhadap sesuatu hal. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme. Creswell (2014) penelitian menjelaskan bahwa dalam paradigma konstruktivisme yang berupaya untuk memahami makna subjektif yang dikonstruksi oleh individu terhadap dunia sosialnya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan penelitian adalah fondasi konseptual yang mengarahkan dalam memahami dan melakukan penelitian. Pendekatan kualitatif berperan dalam menentukan metode riset, cara pengumpulan informasi, serta metode analisis yang diterapkan.

Penelitian kualitatif menitikberatkan pada pemahaman yang mendalam mengenai fenomena dengan cara melakukan pengamatan, wawancara, dan penafsiran makna yang timbul dari pengalaman para subjek. Metode ini sangat memperhatikan konteks, proses, serta sudut pandang para partisipan.

### 1.7.3 Metode Penelitian

Penelitian deskriptif kualitatif adalah metode yang digunakan untuk mendalami suatu fenomena dengan menggunakan data yang dihimpun dari sudut pandang peserta. Pendekatan ini menekankan pada penggambaran keadaan, proses, dan makna yang terjadi di lapangan tanpa mengubah variabel yang ada. Moleong (2017)

mengemukakan bahwa penelitian kualitatif memiliki karakter deskriptif sebab data yang diperoleh terdiri dari istilah-istilah, visual, dan tingkah laku, bukan angka, dan temuan dari penelitian lebih fokus pada penyajian fenomena secara natural menurut keadaan di lokasi penelitian.

Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk memperoleh wawasan mendalam tentang bagaimana dan mengapa suatu fenomena muncul, bukan untuk menguji hipotesis atau membuat generalisasi statistik. Metode deskriptif kualitatif dianggap sesuai karena memberi pemahaman untuk menganalisis secara rinci strategi negosiasi, pola komunikasi, dan dinamika kolaborasi yang dilakukan oleh CV Vidya Amaliah dengan pihak sekolah dalam program Skul. id. Metode kualitatif dapat menjelaskan proses dan arti dari praktik kolaborasi yang terjadi.

#### **1.7.4 Jenis Data dan Sumber Data**

##### **1. Jenis Data**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu data yang dihasilkan bukan merupakan angka melainkan dalam bentuk analisis, narasi atau deskripsi yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup beberapa kategori yang berkaitan langsung dengan aktivitas negosiasi yang dilakukan oleh CV Vidya Amaliah dalam menjalankan program Skul.id.

##### **a. Data Primer**

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dari sumber utama atau objek penelitian melalui metode pengumpulan yang dilakukan sendiri, seperti wawancara, pengamatan, kuisioner, atau percobaan. Data

dalam penelitian ini mencakup data mengenai persiapan (*preparation*) yang dilakukan CV Vidya Amaliah dalam melakukan negosiasi dengan pihak sekolah pada program aplikasi Skul.id, data mengenai proses pertukaran informasi (*information exchange*) yang terjadi selama negosiasi terkait program aplikasi Skul.id, data mengenai penyelesaian kesepakatan (*closing*) yang dicapai setelah rangkaian negosiasi berlangsung, serta data mengenai implementasi hasil negosiasi (*implementation*) yang dilaksanakan oleh CV Vidya Amaliah dan pihak sekolah setelah tercapainya kesepakatan kerja sama program Skul.id.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder merujuk pada informasi yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dari sumber yang telah ada, baik yang telah dikumpulkan, diolah, atau dipublikasikan oleh pihak lain. Informasi ini biasanya berfungsi sebagai data pendukung untuk memperkuat analisis penelitian, memberikan konteks, atau melengkapi data primer yang dikumpulkan di lokasi. Sugiyono (2019) data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung menyuplai data kepada pengumpul, contohnya melalui orang lain atau dokumen. Jenis data sekunder dapat berupa dokumen resmi, arsip lembaga, laporan kegiatan, regulasi, jurnal ilmiah, buku, berita dari media, serta data statistik.

Data sekunder memainkan peranan penting dalam menambah konteks penelitian karena dapat membantu peneliti memahami latar belakang, kondisi umum, serta kebijakan atau peraturan yang terkait dengan objek penelitian. Data sekunder memiliki peran yang signifikan dalam penelitian dengan membantu peneliti mendapatkan gambaran umum dan memperkuat dasar teoritis.

## 2. Sumber Data

Sumber data adalah langkah penelitian yang penting untuk membuat suatu penelitian karena data tersebut dapat dilihat dari sumber mana saja. Creswell dan Poth (2018) menjelaskan bahwa data primer merupakan informasi orisinal yang dikumpulkan langsung dari partisipan atau objek penelitian melalui wawancara, observasi, survei, atau dokumentasi lapangan.

Data ini mencerminkan pengalaman, persepsi, dan realitas sosial yang sedang diteliti secara aktual. Teknik pengumpulan yang meliputi wawancara, pengamatan, kuesioner, dan pencatatan di lapangan memberi kesempatan kepada peneliti untuk mendapatkan informasi secara mendalam sesuai dengan fokus dan tujuan dari penelitian yang dilakukan.

Data primer memberikan fleksibilitas kepada peneliti dalam mengatur proses pengumpulan data, mulai dari pemilihan narasumber, pembuatan alat pengumpulan, hingga konteks saat pengambilan data. Sumber data dalam penelitian kualitatif ini terbagi menjadi dua bagian yaitu sebagai berikut:

### A. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari lapangan melalui wawancara mendalam dengan staff yang dianggap relevan di CV Vidya Amaliah yang terlibat dalam program Skul.id. Data ini merupakan informasi asli yang belum diolah sebelumnya, dan menjadi dasar utama dalam menjawab fokus penelitian.

## B. Sumber Data Sekunder

Sumber informasi sekunder dalam studi kualitatif adalah data yang diambil dari bahan atau informasi yang sudah ada sebelumnya, seperti dokumen, catatan, laporan, dan hasil observasi tidak langsung yang digunakan untuk memperkuat dan melengkapi data utama. Data sekunder dalam penelitian ini didapatkan melalui pengamatan langsung sebelum meneliti program Skul.id yang dikelola oleh CV Vidya Amaliah Gorontalo ditambah informasi lebih lanjut dari wawancara mendalam dengan staf CV Vidya Amaliah yang menjelaskan prosedur dan pelaksanaan program, sehingga memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh tentang konteks penelitian. Sugiyono (2019) menjelaskan bahwa data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara, seperti dokumen, catatan, laporan, atau arsip yang relevan dengan penelitian.

### 1.7.5 Teknik Pemilihan Informan

Pemilihan narasumber dalam kajian kualitatif yaitu dengan menetapkan narasumber berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan fokus penelitian. Creswell (2014) menjelaskan bahwa pemilihan narasumber dalam kajian kualitatif yaitu dengan menetapkan narasumber berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan fokus penelitian. Narasumber dipilih karena dianggap mempunyai pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan langsung dalam proses yang diteliti, sehingga dapat memberikan informasi yang mendalam dan tepat. Narasumber diambil dari individu yang terlibat langsung dalam kegiatan negosiasi dan implementasi kerja sama.

Pemilihan informan bukan didasarkan pada banyaknya atau representasi statistik, tetapi pada kedalaman data dan relevansi informasi yang diperoleh untuk

mencapai tujuan penelitian Berikut adalah beberapa narasumber yang diharapkan bisa mendukung jalannya penelitian, yakni sebagai berikut:

- a. Informan adalah *general manager* CV Vidya Amaliah yang berperan dalam mengoordinasikan operasional perusahaan dan menerjemahkan kebijakan strategis direktur ke dalam pelaksanaan teknis.
- b. Informan adalah *personal in charge* program CV Vidya Amaliah yang berperan secara langsung terhadap pelaksanaan program Skul.id.
- c. Informan adalah Kepala Dinas Pendidikan Provinsi Gorontalo yang berperan sebagai pembuat kebijakan, mengatur dan mengawasi pelaksanaan program pendidikan termasuk kerja sama dengan pihak swasta.
- d. Informan adalah Kepala Sekolah MAN 1 Kota Gorontalo yang berperan sebagai pimpinan lembaga pendidikan yang bertanggung jawab terhadap pengambilan keputusan termasuk penerimaan dan pelaksanaan program kerja sama
- e. Informan adalah Kepala Sekolah SMA 3 Kota Gorontalo yang berperan sebagai pimpinan lembaga pendidikan yang bertanggung jawab terhadap pengambilan keputusan termasuk penerimaan dan pelaksanaan program kerja sama
- f. Informan adalah Kepala Sekolah SMK 1 Kota Gorontalo yang berperan sebagai pimpinan lembaga pendidikan yang bertanggung jawab terhadap pengambilan keputusan termasuk penerimaan dan pelaksanaan program kerja sama

### **1.7.6 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan informasi adalah elemen penting yang mendasari sebuah penelitian, sebab mutu dan keabsahan temuan penelitian sangat dipengaruhi oleh ketepatan metode yang diterapkan dalam mendapatkan data. Proses pengumpulan informasi tidak hanya terpusat pada angka, tetapi lebih menitikberatkan pada pemahaman yang komprehensif mengenai fenomena sosial yang sedang diselidiki. Rahmawati, Habsy, & Nursalim, 2025) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan informasi adalah langkah krusial dalam studi kualitatif, karena tujuannya adalah untuk mendapatkan data yang mendalam, kontekstual, dan relevan dengan inti kajian. Informasi diperoleh secara alami melalui interaksi langsung antara peneliti dan objek serta lingkungan studi, sehingga dapat memahami realitas sosial dengan lebih lengkap.

#### **1.7.6.1 Wawancara Mendalam**

Metode utama dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara mendalam. Wawancara dipilih karena dapat menggali informasi secara menyeluruh dari narasumber yang terlibat langsung dalam program media monitoring. Kriyantono (2020), wawancara mendalam adalah metode pengumpulan data secara langsung dengan cara tanya jawab antara peneliti dan informan untuk memperoleh informasi yang lengkap dan terperinci.

Wawancara yang terencana dilaksanakan dengan panduan pertanyaan yang dirangkai secara teratur oleh peneliti agar informasi yang diperoleh relevan dengan fokus dan sasaran penelitian. Metode ini memberi kesempatan pada peneliti untuk mendapatkan data yang tepat, terfokus, dan dapat dibandingkan antara narasumber.

Pengumpulan data menjadi lebih teratur sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data dengan cara yang sistematis.

#### **1.7.6.2 Obsevarsi**

Observasi merupakan metode pengumpulan informasi dalam penelitian kualitatif di mana peneliti secara langsung menyaksikan perilaku, tindakan, dan interaksi sosial dari objek penelitian dalam situasi alami untuk menginterpretasikan makna yang terjadi.

Observasi dapat memudahkan peneliti untuk mengetahui secara mendalam tentang bagaimana proses tersebut dapat terjadi dan setelah mendapatkan informasi tersebut peneliti dapat menjelaskan dengan jelas dan rinci melalui laporan penelitian. Tujuan dari observasi dalam studi ini adalah untuk mengenali dan memahami secara langsung aktivitas yang menjadi pusat perhatian penelitian. Peneliti dapat menyaksikan bagaimana proses, kegiatan, dan interaksi yang akan diteliti dalam penelitian ini.

#### **1.7.6.3 Dokumentasi**

Pengumpulan data melalui dokumentasi adalah suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan meneliti berbagai dokumen yang berkaitan dengan fokus studi. (Rahmawati dkk., 2025) menjelaskan bahwa dokumentasi berperan sebagai metode bantu untuk mengumpulkan informasi dari sumber yang berbentuk tulisan atau gambar, seperti arsip, laporan, foto, dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

Metode dokumentasi berfungsi untuk mendukung dan mengonfirmasi data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi, dengan demikian memperbaiki keabsahan hasil penelitian. Informasi yang terkumpul melalui dokumentasi juga



memberikan pemahaman yang lebih lengkap kepada peneliti mengenai latar belakang dan konteks dari penelitian tersebut.

#### **1.7.7 Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan suatu proses penyusunan data yang berasal dari proses observasi dan wawancara yang kemudian disusun untuk menentukan yang utama dan memberikan kesimpulan. Miles dan Huberman (2014) menjelaskan bahwa dalam penelitian kualitatif, analisis data adalah proses yang interaktif dan terus menerus, mulai dari pengumpulan data hingga menarik kesimpulan.

Tujuan dari Teknik analisis data dalam penelitian adalah agar dapat terus menerus menginterpretasikan data, menemukan pola, dan meningkatkan pemahaman mengenai fenomena yang sedang diteliti. Analisis data kualitatif terdiri dari tiga elemen pokok, yaitu pengurangan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau validasi.

##### **1. Reduksi Data**

Reduksi data adalah langkah untuk memilih dan menyederhanakan informasi mentah yang dikumpulkan dari lapangan agar sesuai dengan tujuan penelitian. Miles dan Huberman (2019) menegaskan bahwa reduksi data adalah langkah untuk memilih, memusatkan perhatian, menyederhanakan, mengabstraksi, serta mengubah data mentah yang didapat dari catatan lapangan selama penelitian kualitatif berlangsung. Reduksi data dilakukan secara berkelanjutan sejak awal pengumpulan data hingga penarikan kesimpulan akhir. Tujuan dari proses ini adalah untuk memperjelas fokus penelitian dengan menyaring data yang relevan berdasarkan rumusan masalah, sehingga peneliti lebih mudah memahami pola, tema, dan makna yang terkandung dalam data dengan cara yang lebih sistematis.

Tahap ini berlangsung sejak awal pengumpulan informasi dan terus berlangsung sepanjang penelitian. Proses ini membantu untuk menghindari penumpukan data yang tidak diperlukan dan memastikan bahwa analisis tetap terarah pada tujuan penelitian. Proses reduksi data memungkinkan peneliti untuk menganalisis data dengan cara yang kritis dan reflektif, sambil terus melakukan perbandingan antara temuan baru dengan kategori atau tema yang telah ada sebelumnya. Peneliti bisa memastikan bahwa data yang ditelaah benar-benar relevan, tepat, dan mendukung keabsahan hasil penelitian. Tahap ini juga berperan penting dalam membantu peneliti untuk mengelola data dengan cara yang efisien, terutama ketika berhadapan dengan jumlah data yang besar.

## 2. Penyajian Data

Penyajian data adalah tahap di mana data yang telah direduksi disusun ke dalam format yang sistematis sehingga lebih mudah dipahami dan dianalisis. Miles, Huberman, dan Saldaña (2014) representasi data merupakan sekumpulan informasi yang terstruktur yang memberikan kesempatan bagi peneliti untuk mengidentifikasi pola, keterkaitan, serta kecenderungan tertentu,.

Data bisa disajikan dalam narasi deskriptif, tabel, matriks, grafik, atau model konseptual yang memperlihatkan hubungan antar kategori. Tahap ini penting karena membantu peneliti dalam memahami gambaran utuh dari fenomena yang diteliti sebelum menarik kesimpulan. Penyampaian data memberikan kesempatan bagi peneliti untuk melakukan refleksi analitis dengan cara yang lebih teratur terhadap hasil penelitian.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah proses memahami makna data untuk menjawab pertanyaan penelitian. Miles, Huberman, dan Saldaña (2014) hasil akhir dalam riset kualitatif tidak muncul secara mendadak di fase akhir studi, tetapi mulai dirancang sejak awal pengumpulan informasi dan terus berkembang selama analisis yang dilakukan.

Penarikan kesimpulan dimaknai sebagai proses analisis yang memerlukan ketelitian serta pemikiran kritis dari peneliti. Kesimpulan tidak hanya berperan sebagai jawaban bagi pertanyaan penelitian, tetapi juga sebagai hasil sintesis dari seluruh proses analisis yang telah dilakukan terhadap data. Penarikan kesimpulan dilaksanakan dengan cara menghubungkan hasil observasi lapangan dengan konsep serta teori yang digunakan, sehingga tercipta pemahaman yang relevan dan kontekstual. Proses verifikasi menjadi aspek krusial untuk menghindari adanya bias dari peneliti dan memastikan bahwa interpretasi yang dihasilkan benar-benar mencerminkan realitas yang ada di lapangan.

#### 1.7.8 Rencana Jadwal Penelitian

**Tabel 1. 2 Rencana Jadwal Penelitian**

| Daftar Kegiatan                         | Okt<br>2025 | Nov<br>2025 | Des<br>2025 | Jan<br>2026 | Feb<br>2026 | Mar<br>2026 | Apr<br>2026 | Mei<br>2026 |
|-----------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Pengumpulan data<br>proposal penelitian |             |             |             |             |             |             |             |             |
| Penyusunan pro-<br>posal penelitian     |             |             |             |             |             |             |             |             |
| Bimbingan proposal<br>penelitian        |             |             |             |             |             |             |             |             |

|                               |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Revisi proposal<br>penelitian |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sidang usulan<br>penelitian   |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Revisi usulan<br>penelitian   |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Analisis penelitian           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Penulisan laporan             |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Bimbingan skripsi             |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Bimbingan akhir<br>skripsi    |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sidang skripsi                |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Revisi skripsi                |  |  |  |  |  |  |  |  |

