

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris artinya sektor pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Pertanian dalam arti luas terdiri dari lima sektor, yaitu tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan (Soekartawi, 1999). Kelima sektor pertanian tersebut bila ditangani dengan serius sebenarnya akan mampu memberikan sumbangan yang besar bagi perkembangan perekonomian Indonesia mendatang. Salah satu cara penanganannya yaitu dengan berorientasi pada bisnis pertanian atau agroindustri.

Agroindustri berasal dari dua kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, *industry* yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian (Singhadwala, 2011:44).

PT. Petrosida sebagai perusahaan yang bergerak di bidang agroindustri bertujuan untuk meningkatkan efisiensi di faktor pertanian hingga menjadi kegiatan yang sangat produktif melalui proses modernisasi pertanian. Melalui modernisasi di sektor agroindustri dalam skala nasional, maka penerimaan

nilai tambah dapat di tingkatkan, sehingga pendapatan ekspor akan lebih besar lagi (Saragih, 2004). Perusahaan ini yang bergerak di bidang agroindustri dan produsen bahan aktif untuk perlindungan tanaman produk formulasi petrosida, produk bio, bahan kimia dan pupuk.

Dari penjabaran di atas dapat diartikan bahwa seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju saat ini perkembangan dalam bidang pertanian dalam hal obat-obatan pertanian, persaingan antar perusahaan pestisida juga semakin tajam terutama dalam hal ini adalah perusahaan sejenis, semua ini dapat ditunjukkan dengan persaingan harga yang semakin kompetitif dan persaingan dalam hal inovasi-inovasi produk yang dengan kualitas sama baiknya yang secara tidak langsung akan membingungkan konsumen dalam menentukan pilihan untuk membeli produk tersebut. Salah satu kerugian yang akan dialami oleh perusahaan atas kondisi ini adalah perusahaan akan kehilangan konsumen dimasa yang akan datang atau konsumen perusahaan berpindah ke perusahaan lain, tentu saja hal ini akan merugikan perusahaan karena akan menurunkan profitabilitas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi negosiasi seperti apakah yang digunakan PT Petrosida Gresik untuk bersaing dalam industri pestisida di Indonesia. Persaingan industri pestisida yang semakin ketat saat ini menyebabkan perlunya perumusan strategi yang berdasarkan analisis lingkungan untuk mengetahui peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan perusahaan. Analisis lingkungan dilakukan melalui penilaian eksternal yang meliputi aspek ekonomi; sosial, budaya, demografis, dan lingkungan; politik, pemerintahan, dan hukum; teknologi dan persaingan industri. Sedangkan aspek internal yang dinilai adalah manajemen; pemasaran; keuangan; produksi; penelitian dan pengembangan; dan sistem informasi manajemen.

Proses tender merupakan persaingan antara para penyedia barang atau jasa agar dibeli oleh pihak yang melakukan penawaran tender bersangkutan. Dalam pelaksanaan penawaran tender, tujuan utama yang ingin dicapai adalah memberikan kesempatan yang seimbang bagi semua penawar, sehingga dapat menghasilkan biaya yang murah dengan keluaran yang optimal dan berdaya guna. Kegiatan tender tersebut sangat memberikan manfaat yang positif bagi perkembangan perekonomian, tidak sedikit organisasi publik maupun swasta yang bergantung pada proses tender yang kompetitif. Suasana bersaing secara sehat harus diciptakan, dan suasana seperti ini harus mulai nampak dalam proses tender pada awal tender sampai penyerahan hasil tender. Pada kenyataannya dalam proses tender masih ditemukan persekongkolan baik itu diantara peserta tender maupun panitia tender, akibatnya adanya persekongkolan, penawar yang mempunyai itikad baik menjadi terhambat untuk masuk pasar dan akibat lebih jauh adalah terciptanya harga yang tidak kompetitif (Sutedi, 2012).

Maka dari itu perusahaan harus menyusun strategi dan teknik negosiasi terhadap tender, karena sangat berperan penting dan berpengaruh dalam mencapai keuntungan, mempertahankan perusahaan, memperkenalkan produk, mencari solusi dan evaluasi masalah perusahaan. Keuntungan perusahaan diupayakan dengan memenangkan kepentingannya pada saat transaksi bisnis dengan cara negosiasi. Dalam memenangkan negosiasi diperlukan strategi dan teknik negosiasi yang tepat digunakan oleh seorang negosiator, sebab strategi akan membantu melakukan pendekatan terbaik untuk mencapai tujuan, sedangkan teknik merupakan langkah- langkah teknis untuk mendukung strategi (Saefudin. 2014). Tanpa memiliki kedua hal tersebut. Seiring dengan modernisasi Ilmu Pengetahuan dan Teknologi yang berperan penting dalam perkembangan ekonomi dan penambahan jumlah penduduk yang besar telah mendorong permintaan yang tinggi sesuai permintaan pelanggan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi PT. Petrosida Gresik dalam bernegosiasi dengan klien korporasi?
2. Bagaimana PT. Petrosida Gresik akan meningkatkan efektifitas negosiasi tender terhadap tingginya persaingan produsen pestisida?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Untuk mengetahui implementasi PT. Petrosida Gresik dalam bernegosiasi dengan klien dan meningkatkan efektifitas negosiasi dari tingginya persaingan produsen pestisida.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

Bagi Penulis

1. Mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama masa perkuliahan.
2. Memperluas pengetahuan dan wawasan mengenai strategi teknik negosiasi

Bagi Universitas Airlangga

- Melihat sejauh mana ilmu yang telah diberikan kampus kepada mahasiswanya

Bagi Pembaca

- Memberikan tambahan pengetahuan mengenai strategi dalam bernegosiasi

1.5 Objek Penelitian

Objek yang saya gunakan dalam penelitian saya adalah tenaga penjualan korporasi PT. Petrosida Gresik

1.6 Jadwal Tugas Akhir

Penulis melaksanakan praktik magang pada PT. Petrosida Gresik yang dilaksanakan selama dua bulan. Adapun penempatan yang ditentukan oleh pihak PT. Petrosida Gresik adalah sebagai berikut. Pelaksanaan praktik magang mulai tanggal 4 Maret – 30 April 2019, jadwal magang yang dilaksanakan setiap hari Senin – Jumat mulai pukul 07.00 – 15.00 WIB. Penulis ditempatkan pada *Departemen Penjualan Korporasi* pada PT. Petrosida Gresik.

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan PKL dan Tugas Akhir

No.	Nama Kegiatan	Feb				Mar				Apr				Mei				Jun				Jul			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Proposal PKL kepada PT. Petrosida Gresik																								
2.	Permohonan Proposal disetujui oleh PT. Petrosida Gresik																								
3.	Kegiatan PKL di PT. Petrosida Gresik																								
4.	Pemilihan Dosen Pembimbing Dalam Penyusunan Laporan																								
5.	Menentukan Judul dan Topik Laporan Tugas Akhir																								
6.	Bimbingan dan Penyusunan Laporan Tugas Akhir																								

Tabel 1.2 Jadwal Kegiatan PKL dan Tugas Akhir

No.	Nama Kegiatan	Agst				Sep				Okt				Nov				Des			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Proposal PKL kepada PT. Petrosida Gresik																				
2.	Permohonan Proposal disetujui oleh PT. Petrosida Gresik																				
3.	Kegiatan PKL di PT. Petrosida Gresik																				
4.	Pemilihan Dosen Pembimbing Dalam Penyusunan Laporan																				
5.	Menentukan Judul dan Topik Laporan Tugas Akhir																				
6.	Bimbingan dan Penyusunan Laporan Tugas Akhir																				