

INTISARI

PROSES NEGOSIASI ANTARA KELOMPOK TANI MADYA DENGAN PT MAS STUDI KASUS DI DESA KEBONAGUNG KECAMATAN IMOGIRI KABUPATEN BANTUL

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses negosiasi antara Kelompok Tani Madya dengan PT MAS. Penelitian ini merupakan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini dipilih dengan *snowball sampling*. Pendekatan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan teknik analisis data melalui reduksi data, display data dan verifikasi. Pengujian hipotesis data menggunakan metode triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas dan kuantitas produk, input, sertifikasi, proses tawar-menawar harga, panen, dan pasca panen merupakan materi pokok negosiasi antara Kelompok Tani Madya dengan PT MAS. Tahapan negosiasi yang meliputi persiapan, membangun hubungan, mengumpulkan informasi, menggunakan informasi, penawaran, tercapainya kesepakatan, pelaksanaan hasil kesepakatan telah berhasil diterapkan oleh Kelompok Tani Madya dan PT MAS. Ditinjau dari proses negosiasi diindikasikan bahwa kerjasama antara Kelompok Tani Madya dan PT MAS menghasilkan perkembangan yang menguntungkan bagi Kelompok Tani Madya baik dari segi produktivitas dan daya jual. Namun, pada perkembangan selanjutnya proses negosiasi dan kerjasama tidak berlanjut pada tahun 2011 dikarenakan kurang adanya komitmen dan saling percaya antara kedua belah pihak.

Kata Kunci: Negosiasi, Komunikasi, kelompok Tani Madya, PT MAS

ABSTRACT

NEGOTIATION PROCESS BETWEEN FARMERS GROUP "MADYA" AND PT MAS IN KEBONAGUNG VILAGE IMOIRI SUBDISTRICT OF BANTUL DISTRICT

The research is aimed at finding out negotiation process between farmers group "Madya" and PT MAS. Data collection was carried out by interview, observation and documentation. The informant in this research is chosen by Snowball sampling. The research approach is qualitative and data analysis is through data reduction, data display, and verification. In testing the data hypothesis triangulation method was used.

The result of analysis showed that product quality and quantity, input, certification, price bargaining process, harvest, after harvest were the essential material of negotiation between farmers group "Madya" and PT MAS. The negotiation steps which covered preparation, making relation, collecting information, using information, offering, reaching agreement, and following up the agreement had been implemented by farmers group "Madya" and PT MAS. Viewing from negotiation process it was indicated that the cooperation between kelompok Tani Madya and PT MAS had resulted beneficial development for farmers group "Madya" in aspect of productivity and selling power. However, in further development negotiation process and cooperation between farmers group "Madya" and PT MAS did not continue in 2011 because of distrust and lack of commitment between the two parties.

Key words: Negotiation, communication, farmers group "Madya", PT MAS