

## ABSTRAK

### Dinamika Negosiasi Organisasi *Hybrid*

#### (Studi Kasus Komunikasi Organisasi Kewirausahaan Sosial Agradaya Dalam Melakukan Aktivitas *Community Development*)

Tulisan ini berupaya mengkaji dinamika *social enterprise* (SE) sebagai organisasi *hybrid* dalam bernegosiasi dengan komunitas yang dibina. AGRADAYA yang menjadi subjek dalam penelitian ini masuk dalam kategori SE dimana setiap proses produksi barangnya bergantung pada relasi mereka dengan komunitas petani rempah yang dibina menjadi *supplier*. Model bisnis ini membuat relasi SE dengan komunitasnya bukan dalam wujud filantropis, melainkan juga sekaligus bisnis. Studi kasus yang dilakukan pada penelitian ini menemukan bahwa AGRADAYA sebagai organisasi *hybrid* dan SE yang mengedepankan relasi kekeluargaan dengan komunitasnya mengalami kesulitan untuk menyeimbangkan nilai profit dan kode 'sosial' yang menjadi misinya. Organisasi *hybrid* yaitu SE dengan misi profit dan non-profit mengalami dilema ketika dalam melaksanakan program pendampingan kepada komunitas petani, harus menghadapi dinamika negosiasi demi mendapatkan sumber daya rempah kering yang dibutuhkan. Dinamika negosiasi yang muncul kemudian dipengaruhi oleh posisi komunitas petani sebagai *stakeholder* dengan atribut *dominant* yang memiliki *power* dan *legitimacy* sehingga Agradaya harus hati-hati agar relasinya tetap terjaga. Penelitian ini menemukan bahwa pendekatan negosiasi *compromising* menjadi strategi yang dominan ketika berhadapan dengan komunitas tani yang belum bisa melaksanakan mekanisme produksi rempah sesuai dengan standar yang ditentukan. Meskipun SE berusaha menerapkan kesetaraan dalam menjalin relasinya, pemberdayaan komunitas masih menjadi tantangan besar bagi organisasi *hybrid* untuk terus berjalan dengan misi *profit, people, and planet*.

#### Kata Kunci :

**Komunitas, negosiasi, organisasi hibrid, petani, bisnis sosial**

## ABSTRACT

### *The Dynamics of Negotiatin in Hybrid Organization*

#### *(A Case Study of Communication in Agradaya as Social Enterprise When Conducting Community Development Activities)*

*This paper seeks to examine the dynamics of social enterprise (SE) as a hybrid organization in negotiating with communities that are fostered. AGRADAYA which is the subject of this study falls into the SE category where each process of producing goods depends on their relationship with the spice farmers community that is fostered to become suppliers. This business model makes Agradaya relations with the community not in philanthropic form, but also as a business relationship. The case study carried out in this study found that AGRADAYA as a hybrid and socioenterprise organization has difficulty in balancing the profit value and the 'social' code that was its mission. The socialenterprise Agradaya with a profit and non-profit mission, faced a dilemma when implementing a mentoring program for the farming community, it had to face the dynamics of negotiations in order to obtain the simplicia dried spice as crucial resources. The dynamics of the negotiations that emerged is influenced by the position of the farming community as a stakeholder with Dominant attributes with power and legitimacy, so Agradaya must be careful so that the relations would be maintained. This study found that the Compromising negotiation approach became the dominant strategy when dealing with farming communities who try to produce simplicia. Although Agradaya is trying to apply equality in building relationships, community empowerment is still a big challenge for hybrid organizations to keep going with the mission of profit, people, and planet.*

#### **Keywords :**

***Community development, hybrid, negotiation, organizational communication, social business***