

ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS PADA DRAMA START-UP**ANALYSIS OF COMMUNICATION THECHNIQUES AND BUSINESS NEGOTIATION
IN START-UP DRAMA****Rifqi Agianto¹; Anggi Setiawati²; Ricky Firmansyah³**^{1,2,3} STIE STEMBI Bandung Business Schoolemail: ¹rifqiagi21@gmail.com, ²setiawatianggi1604@gmail.com, ³ricky@ars.ac.id**Abstract**

The Start-Up drama tells the story of young people's business struggles in building a startup company called Samsan Tech which is engaged in technology. At the time the Samsan Tech company was founded, they were faced with problems ranging from the company's share share proposal to be submitted to investors, team members who did not agree to the rules to the process of finding a development team. In this problem, negotiation communication occurs which must be reached or agreed upon by both parties. The purpose of this research is to find out how to communicate in business negotiations. This study used a qualitative approach with Ferdinand De Saussure's semiotic analysis in the form of markers and markers. The object of this research is communication techniques and business negotiations, with the subject used as research material, namely the drama Start-Up. The results of this study indicate that the negotiations that occur do not always run smoothly even though in the end they reach an agreement, in this negotiation one of the parties must be willing to give in so that the negotiations offered reach an agreement point. The types of negotiations contained in this Start-Up drama are competitive negotiations and collaborative negotiations.

Keywords: *Communication, Negotiation, Start-Up***Abstrak**

Drama Start-Up mengisahkan tentang perjuangan bisnis anak muda dalam membangun sebuah perusahaan rintisan bernama Samsan Tech yang bergerak di bidang teknologi. Pada saat awal berdirinya perusahaan Samsan Tech mereka sudah dihadapi dengan permasalahan mulai dari proposal pembagian saham perusahaan untuk diajukan kepada investor, anggota tim yang tidak menyetujui aturan hingga proses pencarian tim pengembang. Dalam permasalahan tersebut terjadi komunikasi negosiasi yang harus dicapai atau disepakati oleh kedua belah pihak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara komunikasi dalam bernegosiasi bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis semiotik Ferdinand De Saussure berupa penanda dan petanda. Objek pada penelitian ini adalah teknik komunikasi dan negosiasi bisnis, dengan subjek yang dijadikan sebagai bahan penelitian yaitu drama Start-Up. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa negosiasi yang terjadi tidak selamanya berjalan dengan lancar meskipun pada akhirnya mencapai hasil kesepakatan, dalam negosiasi ini salah satu pihak harus mau mengalah agar negosiasi yang ditawarkannya mencapai titik kesepakatan. jenis negosiasi yang terjadi dalam drama Start-Up ini adalah negosiasi kompetitif dan negosiasi kolaboratif.

Kata Kunci: Komunikasi, Negosiasi, Start-Up

PENDAHULUAN

Korea Selatan merupakan salah satu Negara maju dalam dunia teknologi maupun dunia hiburannya terutama dalam penyebaran budaya Korea Selatan di kancah internasional, hal ini biasanya disebut dengan istilah *Korean Wave*. *Korean wave* merupakan istilah yang dapat diartikan sebagai fenomena budaya populer korea selatan yang mulai mengglobal dan menarik perhatian para peminatnya, umumnya orang-orang akan menyukai musik, fashion, drama, film, makanan, hingga kebudayaan lokal (Bok-rae, 2015).

Akhir tahun 2020 drama korea berjudul *Start-Up* membuat perhatian masyarakat Indonesia, tak hanya pencinta drama korea saja namun para artis, *influencer*, pembisnis, hingga para investor membicarakan drama ini diberbagai media sosial hingga menjadi *tranding topic*. Drama *start-Up* merupakan drama yang berkisah tentang perjuangan anak muda dalam membangun sebuah perusahaan rintisan, mulai dari mencari modal kepada investor, menawarkan ide hingga memasarkan produk agar dapat bersaing di pasaran. Drama yang disutradarai oleh Oh Choong-hwan ini memberikan gambaran tentang dunia bisnis dalam kehidupan nyata, dalam beberapa episodenya terdapat adegan bernegosiasi antara beberapa pihak untuk menyelesaikan masalah bisnisnya agar menemukan titik temu (Hasibuan, 2020).

Bisnis sendiri merupakan kata yang diadaptasi dari bahasa Inggris "*business*" yang artinya kesibukan. Maksud dari kesibukan yaitu melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan yang memberikan keuntungan pada seseorang. Dalam dunia bisnis sering dilakukan kerjasama dengan beberapa pihak dengan maksud dan tujuan tertentu untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Sebelum kerjasama terjadi biasanya terjadi negosiasi yang ditawarkan salah satu pihak untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan (Yuningsih & Silaningsih, 2020)

Negosiasi merupakan proses dari sebuah usaha untuk menjalin kerja sama dengan calon mitra usaha. Negosiasi diperlukan dalam kehidupan manusia karena sifatnya berhubungan dengan filosofi kehidupan manusia yang mana setiap manusia memiliki sifat dasar untuk mempertahankan kepentingannya, disatu sisi manusia lainnya juga memiliki kepentingan. Dalam hal tersebut kedua belah pihak memiliki tujuan yang sama, yaitu memenuhi kepentingan dan kebutuhannya. Apabila terjadi benturan kepentingan terhadap suatu hal, maka timbullah suatu sengketa. Dalam penyelesaian sengketa dikenal berbagai macam cara, salah satunya yaitu dengan bernegosiasi. (Faiqotul, 2017)

Menurut (Thomson, . Wang, & Gunia, 2010) negosiasi merupakan proses sosial yang terjadi pada saat orang atau suatu pihak tidak dapat mencapai tujuannya tanpa bekerja sama dengan pihak lain. Negosiasi memiliki sejumlah tujuan yang ingin dicapai yang mana tujuan tersebut tidak mungkin tercapai tanpa adanya strategi yang tepat. Dalam melakukan proses negosiasi, komunikasi merupakan hal yang paling wajib dikuasai, karena saat akan melakukan strategi bernegosiasi, pesan yang kita sampaikan harus jelas supaya tidak terjadi kesalahpahaman.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, strategi merupakan ilmu dan seni yang menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu dalam

perang dan damai atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Menurut (Ireland, Duane, Hoskisson , & Michael A. Hitt, 2008) strategi merupakan suatu rangkaian yang terintegrasi dan terkoordinasi dari tindakan yang didesain atau direncanakan sedemikian rupa agar mendapat keuntungan kompetitif. Sedangkan (Coulter, 2002) berpendapat bahwa strategi merupakan suatu rangkaian keputusan yang memiliki tujuan yang terarah sesuai dengan keahlian dan sumber daya suatu organisasi termasuk peluang dan ancaman yang terdapat di dalamnya. Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu keputusan yang telah direncanakan dengan baik untuk memenuhi suatu tujuan dengan melihat kondisi pada lingkungan terkait. Perencanaan yang dilakukan berfungsi untuk memperjelas arah dan tujuan yang ingin dicapai.

Dalam melakukan negosiasi, kita perlu memilih strategi yang tepat, sehingga mendapatkan hasil yang kita inginkan. Strategi negosiasi ini harus di tentukan sebelum proses negosiasi dilakukan, ada beberapa macam strategi negosiasi yang dapat kita pilih, yaitu ; *Win-win (collaborative negotiation)* Strategi ini dipilih bila pihak-pihak yang berselisih menginginkan penyelesaian masalah yang diambil pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak. *Win win* merupakan pendekatan bernegosiasi yg ditunjukan pada kemenangan dua belah pihak menggunakan prinsip " meminta tanpa menekan & memberi tanpa desakan " cara negosiasi ini merupakan merampungkan perkara yg didasari rasa saling menghormati & menghindari konflik. *Win-lose (competitive negotiation)* Strategi ini dipilih karena pihak-pihak yang berselisih ingin mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya dari penyelesaian masalah yang diambil. Dengan strategi ini pihak-pihak yang berselisih saling berkompetisi untuk mendapatkan hasil yang mereka inginkan. *Win-lose* merupakan suatu perundingan guna memperoleh kemenangan mutlak. Strategi ini menurut pada cita-cita untuk mengalahkan & merugikan orang lain. Strategi ini tak jarang mengakibatkan permasalahan. Oleh karenanya taktik ini diklaim taktik licik. *Lose-lose (inactive negotiation)* Strategi ini dipilih biasanya sebagai dampak kegagalan dari pemilihan strategi yang tepat dalam bernegosiasi. Akibatnya pihak-pihak yang berselisih, pada akhirnya tidak mendapatkan sama sekali hasil yang diharapkan. *Lose-lose* ini sangat merugikan ke dua belah pihak lantaran masing-masing hanya melampiskan emosinya, taktik ini merampungkan perkara, namun memperpanjang konflik. *Lose-win (accomodative negotiation)* Strategi ini dipilih bila salah satu pihak sengaja mengalah untuk mendapatkan manfaat dengan kekalahan mereka. (Zainal, 2017)

Komunikasi merupakan kata yang berasal dari bahasa inggris yaitu *communication*, sedangkan dari bahasa latin adalah *comunicatus* yang berarti berbagai atau menjadi milik bersama. Komunikasi dapat diartikan sebagai kegiatan menyampaikan pesan komunikator kepada komunikan dengan tujuan tertentu. Pesan yang disampaikan dapat berbentuk lisan, tulisan, audio visual, ataupun gabungan ketiganya. (Dama, 2013)

Beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait teknik komunikasi negosiasi dalam bisnis antara lain : penelitian yang telah dilakukan oleh Petrus Restanto Wibowo dan Widodo Muktiyo (2015), dalam jurnal berjudul Komunikasi Negosiasi Pengusaha Muda (Teknik-Teknik Negosiasi Pengusaha Muda Dalam Mencapai Kesepakatan Kerjasama Dengan Calon Mitra Usaha di Anggota Hipmi Surakarta) menyimpulkan bahwa teknik negosiasi yang paling efektif dan sering digunakan oleh informan adalah *Standart Praticce* dan *Deadline*. Strategi yang digunakan informan dalam melakukan teknik negosiasi dengan berbagai macam cara dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu *win-lose*, *win-win solution*, *comprimized*.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Faiqotul (2017), dengan judul Efektivitas Negosiasi dalam Bisnis memiliki kesimpulan bahwa negosiasi dapat berjalan dengan baik apabila diantara pihak-pihak secara terbuka bersedia untuk mengemukakan ide dan gagasan yang mereka miliki. Seorang negosiator memiliki tujuan dan sudut pandang berbeda untuk mencapai kepuasan masing-masing mengenai masalah yang sama. Dalam melakukan komunikasi negosiasi tentunya harus memperhatikan berbagai aspek mulai dari berkomunikasi dengan jelas, informasi, persuasi yang semuanya jika dapat dipenuhi dengan sempurna maka sama halnya dengan menerapkan etika bernegosiasi dalam berdiplomasi.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Nanik Nurhidayah (2019), dengan judul Negosiasi Perempuan dalam Film Dokumenter Tanah Mama Karya Asridha Elisabeth dengan menggunakan teori Tzvetan Todorov menghasilkan kesimpulan bahwa negosiator menunjukkan kelemahan dalam argumentasinya, negosiator mendorong lawan untuk mengerjakan sesuatu dengan menarik lawan ke posisi tertentu. Negosiasi yang dilakukan oleh tokoh Halosina pada seluruh alur menunjukkan keberhasilan, dengan proses kuadran kolaborasi dimana pihak-pihak negosiasi mengabungkan kepentingan masing masing untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak tanpa adanya pertentangan. Alur proses negosiasi terjadi dengan adanya *bergaining power* (tawar menawar) yang melibatkan keterampilan negosiasi dari berbagai pihak guna membentuk pemahaman bersama.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Pendekatan kualitatif ini berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu (Gunawan, 2013)

Pada penelitian ini objek yang dilakukan sebagai bahan penelitian adalah teknik komunikasi dan negosiasi. Subjek yang akan dijadikan sebagai bahan penelitian yaitu drama Start-Up.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan teknik observasi dan dokumentasi. Teknik observasi atau pengamatan ini berdasarkan pengalaman secara langsung oleh peneliti dengan mengamati langsung jalan peristiwanya. Dalam hal ini, observasi akan digunakan peneliti untuk melihat langsung pengamatan bagaimana teknik komunikasi dan negosiasi pada drama Start-Up dengan menonton drama tersebut. Teknik

dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data yang bersifat dokumenter yang terdapat dilapangan. Data dokumentasi ini nantinya akan berupa potongan *ScreenShoot* drama Start-Up.

Teknik analisis data yang digunakan peneliti yaitu analisis semiotik Ferdinand De Saussure berupa penanda (tanda yang berasal dari potongan adegan dan dialog) dan petanda (makna dari tanda-tanda), kemudian akan dianalisis mengenai teknik komunikasi dan negosiasi pada drama Start-Up sesuai dengan penanda dan petanda tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menjelaskan identifikasi masalah di atas, maka diambil lima adegan dan dialog yang memiliki pesan terkait teknik komunikasi dan negosiasi bisnis yang telah dianalisis menggunakan teori semiotik model Ferdinand De Saussure, hasil penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1. Penanda dan Petanda

SIGNIFIER (Penanda)	SIGNIFIED (Petanda)
	<p>Ji-pyeong memberikan saran kepada CEO Samsan Tech yaitu Dal Mi untuk membagikan saham perusahaan terbesar kepada orang yang paling diperlukan dalam Samsan Tech, yaitu Do-san.</p>
<p>Sumber: Netflix</p>	
<p>Dal Mi : Bagaimana menentukan orang kunci?</p>	
<p>Ji-pyeong : Mudah. Lihat saja siapa orang yang paling diperlukan Samsan Tech</p>	
<p>Dal Mi : Lalu, berapa saham yang harus diberikan kepada orang itu?</p>	
<p>Ji-pyeong : Minimal 60 persen. Tapi saranku lebih dari 90 persen</p>	

Sumber: tangkapan layar film

Potongan adegan di atas sedang terjadi negosiasi antara Seo Dal Mi, Nam Do-san, Kim Yong-san, dan Lee Chul San dengan Mentor mereka yaitu Han Ji-pyeong.

Adegan pertama yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada saat Seo Dal Mi menyerahkan proposal perusahaannya kepada mentor mereka untuk mengajukan pembagian saham perusahaan kepada timnya. Daftar pembagian saham yang dibuat Seo Dal Mi yaitu sama rata, untuk anggota timnya yaitu 16% kecuali Nam Do-san karena ia yang paling handal dalam pemrograman sehingga ia mendapatkan saham 19%. Daftar pembagian saham yang diatur oleh Seo Dal Mi tidak disetujui karena menurut Han Ji-pyeong tidak ada orang bodoh di dunia ini yang akan berinvestasi setelah melihat daftar kepemilikan saham yang telah dibuatnya. Namun Seo Dal Mi tetap menginginkan pembagian saham perusahaannya dibagi secara rata dan adil, hal itu tentunya dibantah oleh Han Ji-pyeong karena jika mereka tidak membagikan saham kepada satu orang yang sangat besar maka itu akan membuat bingung investor. Kemudian Nam Do-san memberikan penawaran seluruh saham miliknya untuk dibagikan kepada Seo Dal Mi, jadi saham Seo Dal Mi sebanyak 35%, tetapi hal tersebut masih tidak bisa karena menurut Ji-pyeong pemegang saham perusahaan terbesar itu minimal sekitar 60% atau 90% dan pemegang saham terbesar diberikan kepada orang kunci atau orang yang paling dibutuhkan dan paling penting dalam perusahaan tersebut. Setelah diberikan penjelasan seperti itu terjadi perdebatan hingga perkelahian antara anggota Samsan Tech karena Kim Yong-san dan Lee Chul San menganggap bahwa ada kerjasama antara Ji-pyeong dan Do-san yang mereka tidak ketahui, tetapi setelah mempertimbangkan masalah tersebut Seo Dal Mi memutuskan Nam Do-san sebagai orang kunci yang ada di perusahaan Samsan Tech, dan akhirnya semuanya pun setuju setelah diberikan pengertian dan arahan mengapa mereka harus membagikan saham terbesar kepada orang kunci atau orang yang paling penting dalam perusahaan tersebut.

Strategi negosiasi yang dilakukan oleh Han Ji-pyeong kepada Seo Dal Mi dan timnya merupakan jenis strategi kolaboratif (*Win-Win*) dimana kedua belah pihak menginginkan penyelesaian masalah yang diambil pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini terlihat jelas bahwa Han Ji-pyeong memberikan arahan dan saran yang dapat menguntungkan kedua belah pihak antara dirinya dan Seo Dal Mi. Arahan tersebut tentunya tidak langsung disetujui oleh tim Seo Dal Mi namun setelah diberikan pengertian dan arahan mereka akhirnya menyetujui hal tersebut.

Tabel 2. Penanda dan Petanda

SIGNIFIER (Penanda)	SIGNIFIED (Petanda)
	<p>Seo Dal Mi mengadakan rapat bersama timnya dan membuat aturan baru untuk perusahaannya agar menjadi lebih baik dan tidak seandainya dalam bekerja, namun Jung Sa Ha tidak menyetujui aturan baru tersebut.</p>

Sumber: Netflix

Dal Mi : Apa kau tak mau ikuti aturan bicara formal di dalam kantor?

Sa Ha : Ya. Tak mau

Dal Mi : Kalau begitu, maaf, kau tak bisa bekerja bersama kami lagi

Sa Ha : Kau serius? Karena aku tak mau bicara secara formal? Kenapa kau seenaknya?

Sumber: tangkapan layar film

Potongan adegan di atas terlihat Seo Dal Mi sedang memberikan pertanyaan kepada Jung Sa Ha apakah dia tidak mau mengikuti aturan baru yang dibuat olehnya kemudian Jung Sa Ha memberikan jawaban bahwa dia tidak mau mengikuti aturannya.

Adegan kedua yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada saat Seo Dal Mi memberikan peraturan baru untuk timnya agar perusahaan mereka menjadi lebih baik dan anggota timnya tidak seenaknya dalam melakukan pekerjaan. Namun, Jung Sa Ha sebagai *designer* Samsan Tech tidak menyetujuinya, dan akhirnya pun terjadi negosiasi antara Seo Dal Mi dan Jung Sa Ha, Seo Dal Mi memberikan penawaran kepada Sa Ha jika tidak mau mengikuti aturan perusahaan yang dibuat olehnya maka Jung Sa Ha tidak bisa lagi bekerja di Samsan Tech dan Saham miliknya akan dihapus dari daftar kepemilikan saham, dengan berkata seperti itu akhirnya negosiasi berhasil dimenangkan oleh Seo Dal Mi hingga akhirnya Jung Sa Ha menyetujui peraturan yang dibuat oleh Seo Dal Mi. Pada negosiasi ini Seo Dal Mi berkomunikasi dengan Jung Sa Ha secara tegas dan tidak menggunakan emosi meskipun Jung Sa Ha berbuat semena-mena kepada Seo Dal Mi.

Strategi negosiasi yang dilakukan Seo Dal Mi kepada Jung Sa Ha merupakan jenis strategi kompetitif (*win-lose*) dimana kedua belah pihak menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari penyelesaian masalah yang diambil. Seo Dal Mi dan Jung Sa Ha saling berkompetisi untuk memperoleh keuntungan tersebut dimana Seo Dal Mi ingin jika keputusannya dapat diterima oleh Jung Sa Ha dan jelas Jung Sa Ha tidak langsung menyetujui peraturan yang dibuat oleh Seo Dal Mi. Seo Dal Mi berani mengambil keputusan jika Jung Sa Ha tetap tidak mau mengikuti peraturan yang ia buat maka saham miliknya akan dihapus dari daftar kepemilikan saham perusahaan Samsan Tech. Dengan begitu Jung Sa Ha menyetujui peraturan yang Seo Dal Mi buat karena ia tidak mau jika namanya dihapus dari daftar kepemilikan saham.

Tabel 3. Penanda dan Petanda

SIGNIFIER (Penanda)	SIGNIFIED (Petanda)
	<p>CEO Samsan Tech yaitu Seo Dal Mi mengajukan proposal bisnis NoonGil kepada Han Ji-pyeong namun ditolak secara langsung oleh Han Ji-pyeong karena bisnis tersebut membutuhkan banyak dana. Seo Dal Mi tetap berusaha untuk meyakinkan Han Ji-pyeong mengenai bisnis tersebut dan pada akhirnya Han Ji-pyeong yakin dengan bisnis tersebut.</p>
<p>Sumber: Netflix</p> <p>Ji-pyeong: Tapi perusahaan rintisanmu mau membuat itu?</p>	
<p>Dal Mi: Ya, kami mau. Kenapa? kau pikir tak bisa?</p>	
<p>Ji-pyeong: Mau kuberi tahu fakta atau masa depan penuh impian dan harapan?</p>	
<p>Dal Mi: Masa depan penuh impian dan harapan.</p>	
<p>Ji-pyeong: Masa depan seperti itu tak akan pernah datang.</p>	
<p>Dal Mi : Kenapa pikiran mu sangat negatif?</p>	
<p>Ji-pyeong : Sudah hitung biaya API Yeong-sil?</p>	
<p>Dal Mi : Tentu saja. Karena di Amerika ada yang mirip kami cari tahu dari pemakaian di sana. Biaya API Yeong-sil sekitar empat won per 15 detik. Anggap satu orang memakainya lima menit per hari, dan ada 1.000 pengguna aktif harian, biaya API sekitar 29,2 juta won per tahun. Biayanya sedikit di bawah 30 juta per tahun.</p>	

Ji-pyeong : Lantas dari mana uang itu?

Dal Mi : Dari iklan.

Ji-pyeong : Kau tak akan masukan iklan ke layanan untuk tunanetra, kan?

Dal Mi : Berarti cari investor.

Ji-pyeong : Jika 30 juta untuk 1.000 pengguna aktif harian, berarti 300 juta untuk 10.000. Makin banyak pengguna, biayanya makin tinggi. Siapa yang mau investasi?

Dal Mi : Pasti ada. Pasti ada investor yang tergerak hatinya dengan ide kami.

Sumber: tangkapan layar film

Potongan adegan di atas sedang terjadi negosiasi antara Seo Dal Mi dengan Han Ji-pyeong. Dalam adegan tersebut Seo Dal Mi mengajukan proposal bisnis perusahaan Samsan Tech berisi teknologi NoonGil yaitu penggabungan antara pengenalan gambar dengan suara untuk membantu para tunanetra dalam menjalankan aktivitasnya. Han Ji-pyeong memang menyukai ide bisnis tersebut karena proposal bisnis tersebut bagus. Namun, proposal yang bagus tidak menjamin bisnis tersebut dapat berjalan karena menurutnya bisnis tersebut memerlukan banyak dana.

Rincian biaya yang disebutkan Seo Dal Mi merupakan rincian harian sedangkan jika dihitung per tahun maka biaya yang diperlukan sangatlah banyak, belum lagi jika semakin banyak pengguna aktif aplikasi tersebut. Menurut Han Ji-pyeong tidak akan ada investor yang tergerak hatinya untuk investasi dalam bisnis tersebut karena para investor hanya tergerak dalam satu hal yaitu uang.

Mendengar hal itu Seo Dal Mi tidak langsung putus asa dia mencoba untuk meyakinkan Han Ji-pyeong dengan membagikan kenangan lamanya sekitar 15 tahun yang lalu dimana pada saat dia mendapatkan surat dari Nam Do San. Seo Dal Mi berkata bahwa berkat surat tersebut dia menjadi sadar bahwa hal yang biasa bagi kita, bagi sebagian orang sulit dilakukan. Dia hanya ingin teknologi nya dapat membantu mereka meskipun hanya sedikit. Awalnya Han Ji-pyeong sangat membantah namun pada akhirnya dia menyetujui hal tersebut karena terlihat dari

lampu yang menyala biru ditangan Han Ji-pyeong yang dipasangkan oleh Seo Dal Mi. Dengan begitu, Seo Dal Mi percaya bahwa Han Ji-pyeong telah yakin dengan ide bisnis tersebut. Kemudian Han Ji-pyeong membantu Seo Dal Mi untuk mengumpulkan daftar nama investor yang dikiranya dapat membantu biaya untuk pembuatan aplikasi NoonGil.

Tabel 4. Penanda dan Petanda

SIGNIFIER (Penanda)	SIGNIFIED (Petanda)
	<p>Seo Dal Mi dan rekan bisnis Samsan Tech sedang melakukan rapat perjanjian pembelian saham dengan perusahaan global 2STO. Biaya akuisisi yang akan didapatkan Samsan Tech senilai 3 milyar won.</p>
<p>Sumber: Netflix</p>	
<p>Dal Mi : Berapa?</p>	
<p>Alex : 2STO ingin mengakuisisi Samsan Tech seharga tiga milyar won.</p>	
<p>Dal Mi : Tiga milyar won?</p>	
<p>Alex : Dan selama tiga tahun, kalian harus bekerja di kantor pusat 2STO di Silicon Valley. Bagaimana?</p>	
<p>Dal Mi : Layanan NoonGil tetap bisa dipertahankan, kan?</p>	
<p>Alex : Tentu.</p>	
<p>Dal Mi : Kami akan menghubungi kalian setelah mempelajari dokumennya.</p>	
<p>Alex : Baikalah, aku menanti kabar baikmu.</p>	

Sumber: tangkapan layar film

Adegan di atas menceritakan tentang Perusahaan Samsan Tech yang sedang melakukan rapat pembelian saham dengan perusahaan global 2STO. Adegan bermula pada saat perusahaan 2STO menyerahkan surat kontrak pembelian saham kepada Seo Dal Mi selaku SEO perusahaan Samsan Tech. Seo Dal Mi hanya membaca sekilas dan bertanya kepada Alex sebagai perwakilan dari perusahaan 2STO tentang jumlah biaya akuisisi yang akan didapatkan oleh perusahaan Samsan Tech.

Negosiasi jelas terjadi di adegan ini karena Seo Dal Mi mengajukan beberapa pertanyaan kepada Alex tentang berapa dan apakah layanan NoonGil akan tetap dipertahankan. Alex menjawab semua pertanyaan Seo Dal Mi dengan baik dan memberitahu kepada Seo Dal Mi dan rekannya bahwa mereka akan bekerja selama tiga tahun di kantor pusat perusahaan 2STO, di Silicon Valley. Mendengar hal itu tentu perusahaan Samsan Tech tertarik dan mengatakan bahwa mereka akan mempelajari terlebih dahulu dokumennya dan akan segera menghubungi Alex jika keputusannya telah dibuat.

Seo Dal Mi dan rekan bisnisnya memutuskan untuk mempelajari lebih lanjut dokumen tersebut di kantor mereka. Keputusan telah dibuat dan mereka setuju untuk bekerja sama dengan perusahaan 2STO. Keesokan harinya Seo Dal Mi dan Nam Do San memutuskan untuk menghubungi kembali Alex untuk menandatangani kontrak kerja dengan begitu Perusahaan Samsan Tech resmi bekerja sama dengan perusahaan 2STO. Setelah tanda tangan kontrak kerja dilakukan ternyata yang akan diakuisisi hanya tim pengembang saja sedangkan CEO dan *designer* tidak diakuisisi, tentu hal tersebut tidak sesuai yang ditawarkan pada saat perjanjian diawal, karena apa yang diucapkan tidak sesuai dengan perjanjian kontrak kerja. Dengan begitu tim Samsan Tech harus menyetujuinya karena mereka telah menandatangani kontrak yang telah ditawarkan.

Tabel 5. Penanda dan Petanda

SIGNIFIER (Penanda)	SIGNIFIED (Petanda)
<div data-bbox="326 1283 837 1518" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="537 1549 711 1577">Sumber: Netflix</p> <p data-bbox="326 1667 922 1724">In-Jae : Apa merekrutnya sama dengan menghalangi kesuksesannya?</p> <p data-bbox="326 1814 922 1871">Dal Mi : Aku akan mencari pengembang lain. Harus setara level C kan?. Mungkin sulit, tapi akan ku coba.</p>	<p data-bbox="951 1287 1299 1703">In-Jae meminta Dal Mi untuk merekrut Nam Do-San, Lee Chul-San, dan Kim Yong-San untuk menjadi pengembang di perusahaannya. Namun, Dal Mi menolak semua perkataan In-Jae karena alasan masa lalunya dan tidak ingin menghalangi kesuksesannya lagi. In-Jae memberikan penawaran kepada Dal Mi dan pada akhirnya Dal Mi menyetujui penawaran tersebut.</p>

In-Jae : Tidak. Bawa Nam Do-San, Lee Chul-San, dan Kim yong-San. Jika tidak kau dipecat.

Dal Mi : In-Jae

In-Jae : kenapa? Kau pikir aku tak bisa? Injae Company pemegang saham terbesar Cheongmyeong Company dan pemegang saham terbesar Injae Company adalah aku.

Dal Mi : Ini ancaman?

In-Jae : Bukan, aku memberimu kesempatan. Saat di Nature Morning 3 tahun lalu, pemegang saham terbesar perusahaanku memecatku begitu saja. Tapi, aku berbeda. Aku memberimu kesempatan. Rekrut mereka bertiga kesini, atau berhenti menjadi CEO karena takut menghalangi kesuksesannya.

Sumber: tangkapan layar film

Potongan adegan diatas terlihat In-Jae sedang bernegosiasi dengan Dal Mi. Dalam adegan tersebut Dal Mi menolak untuk mengikuti perintah yang diberikan oleh In-Jae. Dal Mi berpikir bahwa In-Jae sedang menyuruhnya menjadi orang terkejam bagi Nam Do-San. Dal Mi merasa bahwa perkataanya sangat kasar waktu Dal Mi memutuskannya. Dal Mi malu karena seperti menghalangi kesuksesannya. Dal Mi tidak bisa melakukannya karena Dal Mi harus tau diri.

Mendengar hal itu In-Jae langsung meyakinkan Dal Mi dan memberikan Dal Mi sebuah pilihan yang sangat sulit.. In-Jae mencoba bernegosiasi dengan memberinya kesempatan untuk merekrut Nam Do-San, Lee Chul-San, dan Kim Yong-San atau dipecat sebagai CEO. Pilihan yang sulit itu pada akhirnya sudah Dal Mi putuskan. Dal Mi memilih untuk merekrut Nam Do-San, Lee Chul-San dan Kim Yong-San.

Strategi negosiasi yang dilakukan oleh In-Jae kepada Seo Dal Mi merupakan strategi kompetitif (*Win-Lose*), dimana kedua belah pihak ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dari penyelesaian masalah yang diambil. In-Jae memberikan tawaran kepada Seo Dal Mi untuk merekrut Nam Do-San, Lee Chul-San dan Kim Yong-San atau jika Seo Dal Mi menolak maka ia akan dipecat dari jabatannya sebagai CEO. Akhirnya keputusan yang diambil adalah merekrut Nam Do-San, Lee Chul-San dan Kim Yong-San dengan begitu bisa dikatakan In-Jae menang dalam negosiasi tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil data terkait analisis teknik komunikasi dan negosiasi bisnis pada drama Start-Up penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Negosiasi yang ada pada beberapa potongan drama di atas tidak selamanya berjalan dengan lancar meskipun pada akhirnya negosiasi tersebut berhasil dan menemukan kesepakatan. Hasil yang dicapai dalam negosiasi beberapa adegan di atas adalah *win-lose* karena dalam negosiasi tersebut berhasil dimenangkan oleh salah satu pihak dan pihak lainnya dengan terpaksa harus mengikuti persetujuan yang telah ditawarkan.
2. Masalah yang terdapat dalam negosiasi di atas adalah perbedaan persepsi dan ketidakyakinkan proposal bisnisnya akan berhasil. Dalam menyelesaikan masalah negosiasi, negosiator melakukan strategi komunikasi secara tegas agar bisa meyakinkan orang yang diajak untuk bernegosiasi mengikuti permintaan yang ditawarkannya.
3. Beberapa strategi negosiasi berdasarkan style yang digunakan tokoh dalam potongan adegan di atas yaitu negosiasi kompetitif yang dilakukan oleh Won In-jae kepada Seo Dal Mi, Seo Dal Mi kepada Jung Sa Ha, Negosiasi Kolaboratif yang dilakukan oleh Han Ji-pyeong kepada Seo Dal Mi dan timnya.

SARAN

Berdasarkan pengalaman penulis terhadap proses penelitian, terdapat beberapa kendala yang dialami yaitu peneliti harus terfokus pada setiap scene agar bagian negosiasi tidak terlewat. Saran kami bagi peneliti selanjutnya adalah untuk lebih memahami media penelitian. Karena keberhasilan sebuah penelitian bergantung pada kemampuan peneliti untuk mengkaji media penelitiannya. Saran untuk penelitian selanjutnya, peneliti bisa menggunakan jenis analisis menggunakan analisis framing. Analisis framing adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui bagaimana realitas (aktor, kelompok, atau apa saja) dikonstruksi oleh media. Dengan menggunakan analisis framing terdapat dua konsep, yakni konsep psikologis dan konsep sosiologis.

DAFTAR PUSTAKA

- Bok-rae, K. (2015). Present and Future of Hallyu (Korean Wave). *American International Journal of Contemporary Research*, 154-160.
- Coulter, M. (2002). *Strategic Management in Action* (2nd ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Dama, H. (2013). *EFEKTIVITAS KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI DALAM BISNIS*. Gorontalo: UNG REPOSITORY.
- Faiqotul, I. D. (2017). efektivitas komunikasi negosiasi dalam bisnis. *komunike*, 106-120.
- Gunawan, I. (2013). *Metode penelitian kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara .
- Hasibuan, L. (2020, Desember 7). *Heboh Drakor Start-Up, Ini 6 Pelajaran Bisnis Bisa Kita Tiru!*
Retrieved from CNBC Indonesia:
<https://www.cnbcindonesia.com/lifestyle/20201207140611-33-207372/heboh-drakor-start-up-ini-6-pelajaran-bisnis-bisa-kita-tiru>

- Ireland, R., Duane, R. E., Hoskisson , & Michael A. Hitt. (2008). *The Management of Strategy Concepts and Case* (10th ed.). Canada: Cengage Learning.
- Nurhidayah, N. (2019). NEGOSIASI PEREMPUAN DALAM FILM DOKUMENTER TANAH MAMA KARYA ASRIDHA ELISABETH (ANALISIS TZVETAN TODOROV).
- Thomson, L. T., . Wang, J., & Gunia, B. (2010). *Annual Review Of Psychology*. 491-515.
- Wibowo, P. R., & Muktiyo, w. (2015). Komunikasi Negosiasi Pengusaha Muda (Studi deskriptif kualitatif Teknik-Teknik Negosiasi Pengusaha Muda dalam Mencapai Kesepakatan Kerjasama dengan Calon Mitra Usaha di Anggota HIPMI Surakarta).
- Yuningsih, E., & Silaningsih, E. (2020). *Manajemen Bisnis & Inovasi*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Zainal, A. G. (2017). *Teknik Lobi dan Negosiasi*. Bandar Lampung.