

ABSTRAK

PENERAPAN STRATEGI NEGOSIASI ZAYN ORGANIZER DALAM MEMBENTUK KESEPAKATAN DENGAN KLIEN

Oleh :

Alia Soraya

Pada usaha *Wedding Organizer* teknik negosiasi tidak hanya harus dikuasai antara pimpinan *crew* dengan pelanggan tetapi juga antara *vendor* dengan pimpinan *crew* WO. *Wedding Organizer* merupakan usaha yang didalamnya adalah gabungan vendor-vendor karena acara pernikahan tidak hanya membutuhkan *organizer* sebagai panitia melainkan membutuhkan *catering, entertainment, decoration* dan lain sebagainya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh lingkungan eksternal dan internal, alternative strategi terpilih, dan analisis SWOT pada strategi komunikasi efektif dalam negosiasi dengan klien dan vendor Zayn *Organizer*. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan teori persuasif. Hasil dari penelitian ini adalah Struktur yang terbuka dan mendukung komunikasi terbuka dapat meningkatkan efektivitas komunikasi. Penting untuk memahami dan mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi komunikasi dalam konteks spesifik agar dapat merancang strategi komunikasi yang sesuai dan efektif. Pemilihan strategi pada perencanaan pernikahan sangat tergantung pada tujuan khusus yang ingin dicapai. Alternatif strategi dapat diadaptasi sesuai dengan target pasar, kekuatan perusahaan dan tujuan bisnis tertentu. Komunikasi yang efektif memungkinkan para negosiator untuk mengekspresikan kepentingan mereka, memahami perspektif pihak lain, dan menemukan titik temu. Ketika komunikasi jelas, ringkas, dan saling menghormati, hal ini akan menumbuhkan atmosfer yang positif dan mendorong kolaborasi.

Kata kunci : Analisis SWOT, Negosiasi, Teori Persuasi

ABSTRACT

APPLICATION OF ZAYN ORGANIZER'S NEGOTIATION STRATEGY IN FORMING AGREEMENTS WITH CLIENTS AND VENDORS IN LAMPUNG

By :

Alia Soraya

In the Wedding Organizer business, negotiation techniques must not only be mastered between crew leaders and customers but also between vendors and WO crew leaders. Wedding Organizer is a business in which there is a combination of vendors because the wedding event not only requires an organizer as a committee but requires catering, entertainment, decoration and so on. This research aims to find out the influence of the external and internal environment, alternative selected strategies, and SWOT analysis on effective communication strategies in negotiations with clients and vendors of Zayn Organizer. This research uses descriptive method and persuasive theory. The result of this study is that an open structure that supports open communication can improve communication effectiveness. It is important to understand and identify the environmental factors that influence communication in a specific context in order to design appropriate and effective communication strategies. Strategy selection in wedding planning is highly dependent on the specific objectives to be achieved. Alternative strategies can be adapted according to the target market, company strengths and specific business objectives. Effective communication allows negotiators to express their interests, understand the other party's perspective, and find common ground. When communication is clear, concise and respectful, it fosters a positive atmosphere and encourages collaboration.

Keywords: SWOT Analysis, Negotiation, Persuasion Theory