

Nama : Qotrunnada Rifqi Pratama Putra

NPM : 10080013136

Jurusan : MANKOM

Kelas : C/ Komunikasi Negosiasi

Pengalaman negosiasi ini di alami pada saat menawarkan Alison bule Bandung (Stand Up Comedian) untuk menjadi pembicara pada acara Pra Event FIKOM FEST yang akan dilakukan pada 19-November-2014.

Negosiasi awalnya berawal dari sms yang menanyakan waktu luang pada hari H dan berlanjut pertemuan di kantornya Alison. Awal dari pembicaraan, saya menjelaskan tentang konsep acara yang di bawakan dan alasan mengapa kami mengundangnya. Setelah semua konsep jelas lalu langsung nanya biaya, pada saat biaya Alison merasa tidak enak jika membicarakan biaya dengannya langsung dan langsung memanggil menejanya untuk membicarakan biaya.

Tarif yang biasa di tawarkan alison adalah kisaran 5-7 juta untuk umum. Dan kami langsung tidak menyetujui harga itu karena kami dari mahasiswa dengan biaya yang minim. Dan oleh karena itu pihak Alison menurunkan tawaran menjadi 3 juta. Tetapi kami masih tidak bisa setuju dengan harga itu kami, lalu kami menawar setengah harga yaitu 1,5 juta. Akan tetapi pihak alison tidak langsung menyetujui itu dengan beralasan harus berdiskusi dulu dengan atasannya. Dan itu tidak bisa di putuskan hari itu juga. Oleh karena itu pembicaraan hari itu selesai.

Dalam pembicaraan lewat sms akhirnya pihak alison tidak setuju dengan harga 1,5 karena menurutnya harganya terlalu jauh dari harga awal. Pihak Alison pada menawarkan harga 2 juta dan pada akhirnya kami setuju dengan harga tersebut.

