

ABSTRAK

Meningkatnya permintaan tiket pesawat untuk ibadah umroh membuat Dream Aviation melakukan kerjasama dengan Lion Air Group untuk mendapatkan carter pesawat untuk ibadah umroh. Dream Aviation merupakan salah satu unit bisnis milik Dream Tour yang berspesialisasi pada penerbangan carter untuk jamaah umroh yang diberangkatkan dari beberapa kota besar di Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana tahapan negosiasi Dream Aviation dengan Lion Air Group dalam mendapatkan carter pesawat untuk ibadah umroh. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data penelitian dikumpulkan melalui metode wawancara dengan dua orang key informan dari pihak Dream Aviation. Berdasarkan hasil penelitian Proses negosiasi antara Dream Aviation dan Lion Air Group untuk mendapatkan carter pesawat ibadah umroh melibatkan beberapa tahapan yang dijelaskan menurut Bill Scott (1993). Tahapan tersebut mencakup eksplorasi, penawaran, tawar-menawar, penyelesaian, dan pengesahan. Melalui persiapan matang dan membangun iklim negosiasi yang positif, Dream Aviation berhasil mengajukan penawaran pertama dengan pertimbangan harga pasar dan masalah lapangan yang disampaikan kepada Lion Air Group. Setelah proses tawar-menawar, kedua belah pihak mencapai kesepakatan dengan Lion Air Group setuju untuk menyediakan sejumlah kursi di bawah permintaan Dream Aviation. Dengan demikian, kesepakatan dicapai dengan solusi yang saling menguntungkan, dan dituangkan dalam surat kontrak yang berlaku untuk satu musim dengan kemungkinan perpanjangan untuk musim berikutnya.

Kata Kunci: Komunikasi, Tahapan Negosiasi, Dream Aviation, Lion Air Group, Iklim Negosiasi Lion Air Group.