



PROGRAM PENDAMPINGAN DINAMIKA ORGANISASI DAN NEGOSIASI BISNIS PRODUK OLAHAN MAWAR MASYARAKAT SAPUANGIN

Debora Wintriarsi Handoko¹, Nadia Nila Sari² dan Budi Suprpto³

¹Departemen Manajemen, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email: debora.wintriarsi@uajy.ac.id

²Departemen Manajemen, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email: nadia.nila@uajy.ac.id

³Departemen Manajemen, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email: budi.suprpto@uajy.ac.id

ABSTRACT

Sapuangin is an area in the Klaten region, Central Java. As an area around Mount Merapi National Park, Sapuangin is famous for its potential for rose plants, which can grow well in people's homes. Although roses can be marketed as flowering plants, seasonal and unpredictable events unfortunately mean this potential cannot be maximized. The Community Service Team from the Faculty of Techn biology, Faculty of Industrial Engineering, and Faculty of Business and Economics, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, were working together to assist the community by giving training on processing various products made from roses as well as counseling on effective marketing strategies. Furthermore, the Team observed a need for a better understanding of organizational dynamics and negotiation skills. The Role-Playing method was used to provide an understanding of the more professional management of the processed rose flower product business. Meanwhile the survey method was used to determine the input and level of residents' knowledge regarding the material provided. A number of residents were gathered and given their respective roles according to the sections often found in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). After understanding their roles, the Team provides scenarios and directs residents to interact and negotiate between units. The results that can be observed are that some residents still experience difficulties in carrying out professional interactions due to the high level of interpersonal relationships that exist between residents. From these results, the Team provided counseling regarding the importance of understanding roles in business organizations, as well as the basics of the negotiation process. Due to this Role Playing and Counseling activity, residents felt helped and increased their confidence in running a rose processing business for the wider community.

Keywords: Sapuangin, Rose, Organizational Dynamics, Negotiation, Role playing

ABSTRAK

Sapuangin merupakan suatu kawasan di wilayah Klaten, Jawa Tengah. Sebagai kawasan di sekitar Taman Nasional Gunung Merapi, Sapuangin terkenal dengan potensi tanaman bunga mawar, yang dapat tumbuh subur di rumah warga. Meskipun bunga mawar dapat dipasarkan sebagai bunga tabur, namun peristiwa musiman dan tidak menentu membuat potensi tersebut tidak dapat dimaksimalkan. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Teknobiologi, Fakultas Teknik Industri, dan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta bekerja sama untuk memberikan pendampingan berupa pelatihan pengolahan berbagai produk berbahan utama bunga mawar hingga penyuluhan strategi pemasaran yang efektif. Lebih lanjut, situasi yang berhasil diobservasi oleh Tim adalah kurangnya pemahaman mengenai dinamika organisasi serta kemampuan negosiasi. Metode *Role Playing* digunakan untuk memberi pemahaman pengelolaan bisnis produk olahan bunga mawar yang lebih profesional. Sementara itu metode survei digunakan untuk mengetahui masukan dan tingkat pemahaman warga pada materi yang diberikan. Sejumlah warga dikumpulkan dan diberi peran masing-masing sesuai dengan bagian yang sering ditemui di dalam Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM). Setelah memahami perannya, Tim memberi skenario dan mengarahkan warga untuk melakukan interaksi dan negosiasi antar bagian. Hasil yang dapat diamati adalah sebagian warga masih mengalami kesulitan untuk melakukan interaksi secara profesional, karena tingginya hubungan antar personal yang ada di antara warga. Dari hasil tersebut, Tim memberikan penyuluhan mengenai pentingnya memahami peran dalam organisasi bisnis, serta dasar-dasar proses negosiasi. Atas aktivitas *Role Playing* dan Penyuluhan ini warga merasa terbantu dan meningkatkan kepercayaan diri untuk menjalankan bisnis hasil olahan bunga mawar kepada masyarakat luas.

Kata kunci: Sapuangin, Bunga Mawar, Dinamika Organisasi, Negosiasi, *Role playing*

1. PENDAHULUAN

Taman Nasional Gunung Merapi (TNGM) merupakan bagian dari upaya pelestarian wilayah yang berada di sekitar dan dekat dengan Gunung Merapi, Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah. Peran TNGM adalah mempertahankan spesies satwa liar, tumbuhan dan masyarakat sekitarnya. Salah satu yang dikelola adalah Wilayah Sapuanging, Klaten, Jawa Tengah. Wilayah Sapuanging memiliki kekayaan alam yang cukup potensial dan pertanian yang kaya. Para petani di wilayah ini melakukan penanaman bahan pangan, di antaranya buah-buahan dan hasil perkebunan. Sebagian besar petani menanam secara tumpang sari, seperti tanaman jagung, singkong, serta cabai. Selain hasil tani, potensi lain dari wilayah ini terletak pada peternakan. Mayoritas masyarakat melakukan ternak bebek, ayam, sapi dan juga kambing. Profesi masyarakat Sapuanging beragam, mulai dari bekerja seperti peternak, buruh harian, wiraswasta dan petani.

Sapuanging juga dikenal karena budidaya tanaman bunga mawar yang berkembang pesat. Bunga mawar, terutama yang berwarna merah dan putih, ditanam di pekarangan rumah dan sepanjang jalan sebagai tanaman tumpang sari. Iklim sejuk meningkatkan pertumbuhan bunga mawar yang subur di wilayah ini. Mawar yang dipanen kemudian dijadikan hiasan, dan dijual kepada pedagang bunga sehingga dapat memberikan sumber pendapatan tambahan masyarakat. Pemanfaatan bunga mawar menjelang hari-hari besar, menjadi sumber pendapatan besar bagi petani dan pedagang atas harga jual hingga Rp 200.000,00 per kilogram. Namun, fluktuasi permintaan dibandingkan dengan produksi berlebih mengakibatkan banyaknya bunga mawar yang dibuang karena belum adanya metode pengolahan alternatif yang dapat menambah nilai pada bunga mawar ini.

Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KOMENKOPUKM) memiliki peran dalam masyarakat berupa upaya peningkatan ekosistem kewirausahaan dalam programnya, dengan mendorong para pengusaha berdasarkan konsep Inovasi Driven Enterprise (IDE). Inisiatif ini sejalan dengan diterbitkannya Peraturan Presiden Nomor 2 tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional untuk periode 2021-2024 (Humas Kemenkop dan UKM, 2022). Implementasi program ini memerlukan langkah-langkah konkret di seluruh wilayah Indonesia. Menurut Profesor Bill Aulet, Inovasi Driven Entrepreneurship (IDE) didefinisikan sebagai pengejaran peluang yang difokuskan pada produk atau layanan di luar pasar local (Chen, 2020). Inovasi melibatkan tidak hanya memperkenalkan hal baru ke pasar tetapi juga melakukan sesuatu yang belum pernah dilakukan oleh suatu wilayah atau masyarakat, baik dalam bentuk produk maupun jasa.

Berdasarkan observasi awal atas adanya potensi wilayah Sapuanging, maka untuk mengatasi tantangan tersebut, sangat penting untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat sekitar mengenai metode pengolahan alternatif untuk bunga mawar guna menciptakan produk bernilai tinggi selain sebagai bunga hias. Bunga mawar dapat diolah menjadi sabun padat, lilin aromaterapi, garam mandi, dekorasi resin, dan lain sebagainya. Pelatihan mengenai budidaya bunga mawar, pengolahan pasca panen, dan penciptaan produk bernilai tambah memerlukan keahlian dalam bidang ilmu teknobiologi. Kemudian, produk akhir dari bunga mawar juga perlu mendapatkan desain dengan kemasan menarik, penetapan harga yang sesuai, dan fitur-fitur yang dapat meningkatkan daya jualnya di masyarakat. Oleh karena itu, pengetahuan mengenai prinsip-prinsip pemasaran dan elemen-elemen lainnya, termasuk *branding*, menjadi sangat penting. Dengan kemajuan teknologi, pelaku bisnis dapat memanfaatkan saluran digital untuk pemasaran melalui *e-commerce* dan media sosial. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan mengenai strategi pemasaran digital. Menurut Saktiana (2023), dalam strategi pemasaran digital



hal yang harus dipersiapkan antara lain adalah memahami bisnis internal perusahaan, pemahaman konsumen dan pemetaan pada kompetitor. Selain itu, dari observasi lanjutan yang dilakukan, sebagian masyarakat yang berprofesi sebagai petani dan pedagang belum memiliki pemahaman yang kuat mengenai pengelolaan bisnis profesional, serta dinamika yang akan muncul di dalam organisasi bisnis ke depan. Situasi masyarakat pedesaan yang banyak memiliki hubungan keluarga dan kekerabatan, serta budaya *ewuh pakewuh* pada masyarakat Jawa dapat menjadi sumber permasalahan jika tidak dikelola dengan baik. Dari informasi ini, penting bagi masyarakat untuk diberi pengetahuan mengenai dinamika dalam berorganisasi, terutama ketika kelak masyarakat melanjutkan praktik pembuatan olahan bunga mawar dalam kelompok kerja. Dalam hal ini, kemampuan memahami dinamika dalam berorganisasi dan cara bernegosiasi yang baik sesuai konteks perlu dikembangkan.

Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY) melalui Tim Program Pengabdian Kepada Masyarakat, yang terdiri dari Fakultas Teknobiologi, Fakultas Teknik Industri, serta Fakultas Bisnis dan Ekonomika bekerjasama untuk memberi pendampingan bagi masyarakat Wilayah Sapuangin, terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan bunga mawar. Dalam perjalanannya, Tim Fakultas Teknobiologi (FTB) telah melakukan pelatihan pembuatan produk olahan bunga mawar, sementara itu Tim Fakultas Teknik Industri (FTI) menyediakan alat distalasi air mawar. Selain itu Tim Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE) berkontribusi dengan memberikan pendampingan dengan materi strategi pemasaran digital, dinamika organisasi dan negosiasi. Ketiga fakultas ini menawarkan kegiatan komprehensif dari hulu ke hilir bagi masyarakat. Inisiatif ini diharapkan dapat memberikan solusi yang aplikatif terhadap tantangan yang dihadapi masyarakat Sapuangin serta berkontribusi pada pengembangan masyarakat mulai dari pengetahuan dasar budidaya mawar, produksi produk olahan mawar, hingga aspek bisnis, pemasaran produk olahan mawar tersebut serta kemampuan warga dalam bernegosiasi dan mengembangkan komunikasi dalam organisasi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

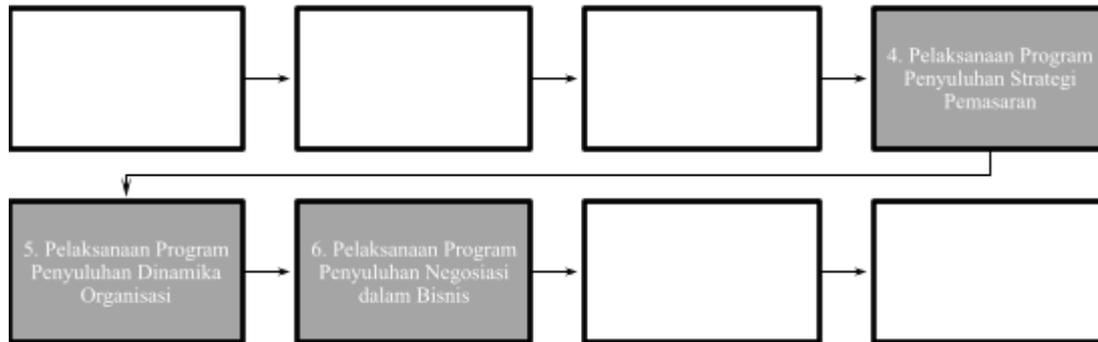
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim FBE UAJY kepada masyarakat Wilayah Sapuangin mengenai dinamika organisasi dan negosiasi dilakukan melalui aktivitas penyuluhan serta *role playing*. Metode ini digunakan dengan harapan masyarakat yang mengelola aktivitas bisnis produk olahan bunga mawar mendapat tambahan pengetahuan dan ketrampilan, khususnya bagaimana sebuah organisasi bisnis semestinya memiliki pembagian bidang agar tidak terjadi tumpang tindih peran satu dengan yang lain. Hal ini penting untuk menghindari munculnya masalah di masa mendatang. Selain itu, pemahaman mengenai proses negosiasi yang baik juga memberi ketrampilan baru bagi masyarakat.

Dalam rangkaian kegiatan PKM ini, Tim Fakultas Teknobiologi UAJY menggunakan metode ceramah dan pelatihan pembuatan produk berbahan utama bunga mawar. Masyarakat juga dilengkapi dengan alat-alat untuk pengolahan bunga mawar ke dalam beberapa bentuk hasil olahan yang bernilai tinggi. Metode ceramah digunakan untuk memberikan teori dan pengetahuan mengenai perlakuan yang terbaik bagi bunga mawar sesuai dengan jenisnya. Kegiatan lanjutannya adalah memperkenalkan dan melatih tahapan pembuatan produk bunga mawar. Sementara itu, Tim Fakultas Teknik Industri UAJY menggunakan metode penyuluhan dan praktek penggunaan alat distalasi. Penyuluhan yang diberikan berkaitan dengan pentingnya mempersiapkan kemasan yang baik pada produk yang dihasilkan dalam pelatihan pembuatan produk.

Berikut adalah beberapa tahapan kegiatan dan metode yang dilakukan dalam memberi pendampingan bagi masyarakat Sapuangin.

Gambar 1.

Tahapan Kegiatan Pengabdian Wilayah Sapuangin



Sumber: Dokumentasi Tim PKM FBE UAJY (2023)

Tahapan kegiatan yang dilakukan oleh Tim Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY berfokus pada kegiatan nomor empat (4), lima (5), dan enam (6). Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh Tim Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY dilakukan melalui penyampaian penyuluhan, riset, dan bermain peran (*role playing*). Materi yang diberikan berupa strategi pemasaran digital hingga praktek memahami dinamika organisasi dan proses negosiasi. Sesi pengabdian berlangsung selama 3 – 4 bulan dimulai dari tanggal 15 April – 22 Juli 2023.

Pertama, kegiatan survei lapangan dilakukan bersama-sama oleh tiga fakultas untuk melihat potensi sumber daya alam terutama bunga mawar yang dimiliki oleh Wilayah Sapuangin. Berdasarkan hasil survei ditemukan bahwa terdapat beberapa jenis mawar yaitu mawar merah dan mawar putih yang dapat tumbuh di pekarangan warga secara tumpang sari. Dapat terlihat juga produksi yang dapat dihasilkan oleh warga berdasarkan jumlah mawar yang tumbuh.

Kegiatan selanjutnya adalah diskusi dengan pengurus desa Sapuangin dan TNGM dilakukan untuk menggali lebih dalam mengenai kebutuhan masyarakat terhadap kegiatan yang akan dijalankan dan dikelola oleh Tim PKM UAJY. Berdasarkan hasil diskusi ditemukan bahwa kegiatan yang dilakukan antara lain adalah praktik pembuatan produk olahan mawar berupa tujuh macam antara lain: Resin mawar, sabun mawar, air mawar, hand sanitizer mawar, lilin aromatherapy mawar dan garam mandi mawar. Praktik pembuatan dilaksanakan dalam beberapa pertemuan yang melibatkan Karang Taruna Warga Sapuangin. Setelah dilaksanakannya praktik pembuatan produk oleh Tim FTB dan FTI UAJY, kegiatan selanjutnya adalah memberikan penyuluhan mengenai strategi pemasaran dan hasil survei pemasaran.

Gambar 2.

Proses Produksi dan Produk Hasil Olahan Mawar



Sumber: Dokumentasi Tim PKM FTB dan FTI UAJY (2023)

Gambar 3

Kegiatan Penyuluhan Strategi Pemasaran



Sumber: Dokumentasi Tim PKM FBE UAJY (2023)

Kegiatan yang dilakukan selanjutnya oleh Tim FBE UAJY adalah penyuluhan mengenai Dinamika organisasi dan Negosiasi dalam bisnis. Untuk mempermudah pemahaman warga mengenai teori dalam dinamika organisasi dan negosiasi bisnis maka kegiatan dilanjutkan dalam bentuk bermain peran (*role playing*) serta refleksi.

Kegiatan *role playing* merupakan salah satu aktivitas yang banyak digunakan dalam dunia pendidikan. Metode *role playing* dilakukan dengan mengarahkan peserta bertindak sebagai suatu peran dengan ketentuan yang sesuai dengan situasi yang ditetapkan, dan melakukan interaksi dengan peserta lain yang juga sedang melakukan *role playing* (Feinstein et al., 2002, Hayatun et al., 2020). *Role playing* juga didefinisikan sebagai metode pembelajaran di mana peserta mengambil tanggung jawab untuk mewakili peran karakter yang berbeda, dalam skenario yang seringkali realistis dan telah ditentukan sebelumnya (Bawa, 2020). Adapun beberapa manfaat dari penggunaan metode *role playing* adalah memberi dampak pada status perasaan peserta kegiatan (afektif), meningkatkan keterampilan individu, serta memperlebar dasar pengetahuan (dan informasi) yang dimiliki peserta (kognitif) (Maier, 2002, Safitri & Moesarofah, 2020). Dalam kegiatan ini, Tim FBE UAJY menggunakan metode *role playing* agar masyarakat Sapuaringin dapat mendapatkan gambaran pengelolaan bisnis kecil secara profesional.

Sebelum kegiatan *role playing*, masyarakat juga diberi pengantar dasar mengenai teori dalam dinamika berorganisasi dan negosiasi. Menurut Madiistriyatno (2022) kehidupan berorganisasi di dalamnya memuat interaksi yang terjadi dalam anggota organisasi dan juga adanya proses pembentukan fungsi dalam organisasi sesuai dengan struktur yang telah disepakati. Interaksi ini berjalan secara timbal balik sebagai bagian dari proses membangun hubungan sesuai dengan tuntutan tugas individu di organisasi. Sedangkan dalam negosiasi dalam bisnis, Tremblay (2016) menyusun beberapa tahapan dalam proses negosiasi yaitu: (a) membangun hubungan, (b) menyampaikan posisi dan kepentingan, (c) proses bertanya dan klarifikasi, (d) tawar Menawar, dan (e) menyetujui kesepakatan.

Terdapat dua metode dalam negosiasi yaitu, *distributive bargaining* dan *interest-based bargaining* (Gan, 2017). *Distributive bargaining* adalah suatu jenis negosiasi yang kompetitif, berdasarkan kepercayaan bahwa satu pihak akan mendapatkan keuntungan dan kemenangan dibandingkan pihak lainnya. *Distributive bargaining* juga disebut sebagai *hard bargaining*, yang memiliki beberapa karakteristik antara lain: selalu menganggap pihak lain dalam proses negosiasi sebagai lawan, tidak mau bertoleransi, tidak mau mengalah dan selalu menganggap bahwa proses negosiasi adalah proses menang kalah. Sementara itu, *interest-based bargaining* adalah suatu negosiasi yang cenderung fokus pada kepentingan dan lembut memperlakukan lawannya. Poin inti dalam jenis negosiasi ini adalah menganggap bahwa negosiasi adalah suatu cara untuk menyelesaikan masalah dengan tetap membangun hubungan yang baik dengan pihak lawan untuk keperluan bisnis dimasa mendatang. Karakteristik dari *interest-based bargaining* atau *soft bargaining* adalah menganggap pihak lain sebagai rekan, fokus pada kepentingan dibandingkan posisi, kemauan untuk toleransi. Lebih lanjut, DeMarr dan Janasz (2013) menyampaikan terdapat dua teknik dalam negosiasi, yang dikenal dengan Teknik BATNA dan ZOPA. Teknik BATNA adalah singkatan dari *Best Alternative to a Negotiation Agreement*, yang merupakan suatu proses dalam negosiasi untuk mempersiapkan alternatif terbaik jika zona kemungkinan kesepakatan tidak terwujud. Sementara itu, ZOPA adalah singkatan dari *Zone of Possible Agreement*, yaitu situasi di saat pihak yang bernegosiasi mendapati kesamaan dan menyepakati hal yang sesuai dengan kepentingan mereka. *Reservation Points* atau dikenal sebagai *Resistance point* adalah suatu titik minimal diterimanya suatu negosiasi sebelum bernegosiasi atau meninggalkan meja negosiasi (Macy, 2022)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan Dinamika Organisasi dan Negosiasi

Salah satu hasil pemetaan situasi pada masyarakat Sapuangan pada saat observasi adalah kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan bisnis yang melibatkan beberapa bidang/bagian serta pemangku kepentingan (*stakeholder*) di dalamnya. Oleh karena itu, masyarakat Sapuangan diberi pengetahuan dasar mengenai pentingnya membentuk organisasi bisnis yang dapat mengelola produk hasil olahan bunga mawar secara profesional. Beberapa bagian utama yang perlu dibentuk seperti bidang Keuangan, bidang Pemasaran, serta Produksi. Dengan adanya pembagian peran pekerjaan melalui bagian-bagian tersebut, Tim FBE UAJY berharap masyarakat Sapuangan dapat memahami peran masing-masing serta mengurangi terjadinya tumpang tindih (*overlapping*) tugas yang dapat menimbulkan permasalahan di masa mendatang. Untuk mendukung pemaparan materi tersebut, Tim FBE UAJY membuat skenario berupa pengelolaan bisnis nyata bernama Toko Olahan Mawar Sapuangan (TOMS). Masyarakat Sapuangan peserta penyuluhan dikelompokkan menjadi beberapa bagian dan diberi pengetahuan mengenai tugas-tugas yang dilakukan sesuai dengan bagian masing-masing, serta metode dasar dalam negosiasi. Dalam pelaksanaannya, Tim FBE UAJY juga meminta informasi langsung dari peserta kegiatan mengenai aktivitas yang telah dilakukan selama ini, serta memberi masukan atas masalah dalam situasi yang disampaikan. Setelah kegiatan ini, peserta diarahkan untuk bermain peran (*role playing*) secara langsung.

Gambar 5.

Kegiatan Penyuluhan dan Role Playing Dinamika Organisasi dan Negosiasi



Sumber: Dokumentasi Tim PKM FBE UAJY (2023)

Proses Dinamika Kelompok dan Negosiasi melalui metode *Role Playing*

Dalam kegiatan bermain peran, peserta diberikan suatu skenario untuk dapat menjalankan peran masing-masing. Menurut Bawa (2020), skenario disusun sesuai area yang dapat membantu peserta kegiatan mendefinisikan peran, konteks, dan masalah, namun tetap terbuka tentang tindakan yang dapat diambil oleh peran/karakter tersebut. Penyampaian skenario ini akan memberikan kesempatan kepada peserta untuk menentukan tindakan apa yang perlu diambil dalam menghadapi sebuah situasi atau permasalahan.

Skenario yang digunakan adalah bahwa Toko Olahan Mawar Sapuangen (TOMS) yang belum lama berdiri, mendapatkan pesanan cinderamata pernikahan dalam jumlah banyak secara tidak terduga. Meskipun jumlah pesanan tersebut melebihi kapasitas produksi yang telah dijalankan biasanya, namun Manajer merasa kesempatan ini harus diambil, bukan hanya demi keuntungan semata, namun juga sebagai sarana promosi yang lebih luas karena penggunaan produk untuk cinderamata pernikahan. Atas adanya penugasan peran dan skenario tersebut, peserta penyuluhan diminta untuk menjalankan fungsinya masing-masing.

Tabel 1.

Role playing pihak-pihak yang ada dalam bisnis TOMS

	<i>Jumlah</i>	<i>Peran</i>
Petani dan Pedagang Mawar	5	Bertani pohon mawar dan menjual bunga mawar sesuai dengan harga pasar.
Manajer	1	Bertanggungjawab menjadi pemimpin dan mengelola Toko Olahan Mawar Sapuangen (TOMS); Mengelola sumber daya manusia dan aktivitasnya.
Bagian Keuangan	3	Bertanggungjawab mengelola alur keuangan (Pengeluaran bahan baku dan operasional, Pemasukan penjualan, menghitung keuntungan).
Bagian Pemasaran	3	Bertanggungjawab menjadi admin pemesanan/order; menjalankan aktivitas pemasaran online/offline; desain dan menyediakan kemasan; mengelola konten sosial media.
Bagian Produksi	8	Bertanggungjawab mengelola penjadwalan proses produksi; pengelolaan bahan baku dan proses produksi

Sumber: Dokumentasi Tim PKM FBE UAJY

Tabel 2.

Role playing Dinamika Organisasi dan Negosiasi di TOMS

<i>Interaksi</i>	<i>Dinamika Role Play</i>
Pembeli - Manajer	Tim FBE UAJY (Pembeli) melakukan panggilan telepon kepada Manajer TOMS dan menyampaikan maksud pembelian cinderamata pernikahan.

	Manajer menyampaikan harga jual masing-masing produk. Pembeli melakukan penawaran harga dan terjadi negosiasi.
Manajer – Bagian Keuangan – Bagian Produksi	Manajer segera menyampaikan pemesanan mendadak dalam jumlah banyak ini kepada Bagian Keuangan untuk kemudian dapat didiskusikan bersama Bagian Produksi. Penentuan harga kebutuhan bahan baku, hingga kesepakatan harga jual diambil berdasarkan dinamika interaksi ini.
Manajer – Bagian Pemasaran	Manajer segera menyampaikan informasi pemesanan konsumen. Bagian Pemasaran perlu membuat desain kemasan baru sesuai kebutuhan pernikahan, serta berpikir untuk menggunakan momentum proses produksi dalam jumlah besar sebagai konten sosial media, sebagai bentuk promosi.
Bagian Produksi – Petani dan Pedagang Mawar – Bagian Keuangan	Bagian Produksi melakukan kunjungan ke Petani dan Pedagang Mawar untuk menyampaikan kebutuhan bahan baku dalam jumlah banyak serta bernegosiasi dengan beberapa pedagang terkait harga dan waktu tunggu ketersediaan bunga mawar sebagai bahan baku utama. Hasil negosiasi disampaikan kembali oleh Bagian Produksi kepada Bagian Keuangan.
Manajer – Bagian Produksi	Setelah terdapat kesepakatan dan kepastian mengenai ketersediaan bahan baku serta harga, Manajer mengarahkan Bagian Produksi untuk segera memulai proses produksi untuk pesanan ini.
Manajer – Bagian Pemasaran	Manajer juga menyampaikan kepada Bagian Pemasaran agar segera menyelesaikan desain kemasan, mencetak dan menyerahkan ke Bagian Produksi. Selain itu, Bagian Pemasaran juga harus segera menyiapkan diri untuk membuat konten untuk sosial media TOMS
Manajer - Pembeli	Setelah menyelesaikan seluruh diskusi dan negosiasi internal dan eksternal, Manajer segera menyampaikan kepada Pembeli mengenai kesanggupan waktu, desain kemasan, harga, dan waktu pengambilan produk.

Sumber: Dokumentasi Tim PKM FBE UAJY

Proses negosiasi terjadi dalam setiap tahapan *role playing* dimulai dari negosiasi yang terjadi antara pembeli dan Manajer TOMS, hingga komunikasi yang terjadi antara Manajer, pengelola produksi, petani hingga pedagang. Terdapat beberapa hal yang terjadi dalam komunikasi dan negosiasi yang dinilai kurang efektif oleh Tim FBE UAJY, antara lain dalam proses negosiasi sebagian besar dilakukan dengan pendekatan *hard* atau metode *distributive bargaining*. Komunikasi yang terjadi antara Bagian Pemasaran dan bagian lainnya dilakukan melalui nada, dan suara yang tinggi. Selain karena waktu yang terbatas dalam proses *role playing* ini, latar belakang masyarakat Sapuangin yang memiliki hubungan keluarga atau kekerabatan membuat suasana kurang terbangun secara profesional. Selain itu dalam proses negosiasi dengan *soft approach* menganggap lawan negosiasi sebagai teman dan bukan lawan serta cara komunikasi harus dapat menerapkan mendengar dan empati tanpa mengabaikan kepentingan negosiasi.

Dalam prosesnya, tahapan dalam negosiasi belum tersusun dengan baik dalam *role playing*, namun Tim FBE UAJY terus mengingatkan peran masing-masing agar proses negosiasi dapat berjalan baik, terutama penyampaian peran dan kepentingan, proses tawar menawar dan menyepakati hasil penawaran. Penerapan BATNA dan ZOPA juga masih kurang dikarenakan waktu diskusi yang terbatas. Namun setelah peserta *role playing* diberi pemahaman dan edukasi mengenai proses negosiasi yang baik, hal ini mampu meningkatkan pemahaman sehingga *role playing* menjadi lebih baik. Lebih lanjut, Tim FBE UAJY berharap pengetahuan serta pengalaman *role playing* situasi bisnis nyata tersebut dapat diterapkan dalam pengelolaan bisnis olahan produk bunga mawar masyarakat Sapuangin selanjutnya.

Setelah proses *role playing* selesai dilaksanakan, Tim PKM UAJY mengadakan pertemuan penutup bersama masyarakat Sapuangin untuk mendapatkan masukan dan evaluasi mengenai berjalannya program. Di bawah ini adalah hasil survei yang didapatkan dari warga mengenai kegiatan yang telah selesai dilaksanakan.



Tabel 3
Hasil Survei Evaluasi Program

Survei Kepuasan Pengabdian Masyarakat FBE UAJY	Std Deviasi	Mean	Kategori
Saya merasa puas dengan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang diselenggarakan oleh FBE UAJY	0,609	3,438	Tinggi
Materi yang diberikan dalam kegiatan pengabdian sesuai dengan kebutuhan masyarakat	0,609	3,438	Tinggi
Narasumber memiliki kompetensi yang cukup dan dapat merespon pertanyaan peserta	0,599	3,375	Tinggi
Kegiatan pengabdian dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang direncanakan dan tepat waktu	0,484	3,375	Tinggi
Sarana dan prasarana yang digunakan dalam kegiatan pengabdian lengkap dan memadai	0,599	3,375	Tinggi
Survei Dinamika Organisasi dan Negosiasi	Std Deviasi	Mean	Kategori
Saya mengetahui proses pembagian tugas dan peran dalam organisasi	0,567	3,111	Tinggi
Saya mengetahui kendala komunikasi yang terjadi dalam perusahaan	0,650	2,722	Netral
Saya mengetahui cara negosiasi yang baik dalam komunikasi	0,577	3,000	Tinggi

Sumber: Evaluasi Data Primer (2023)

4. KESIMPULAN

Hasil evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa masyarakat menilai bahwa mereka memiliki tingkat pemahaman yang tinggi dengan adanya roleplay dinamika organisasi dan negosiasi. Hasil survei evaluasi melalui kuesioner didapatkan bahwa masyarakat mendapatkan pengetahuan mengenai proses pembagian tugas dan peran dalam organisasi. Peserta juga memahami kendala komunikasi yang dapat terjadi dalam interaksi pada organisasi. Para peserta menunjukkan pemahaman pada proses negosiasi yang baik dalam berkomunikasi. Selain itu dari hasil evaluasi, masyarakat Sapuanging juga menginginkan adanya kegiatan lanjutan untuk mengeksplorasi potensi lain dari wilayah Sapuanging.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pengurus dan Kepala Desa Wilayah Sapuanging yang telah memberi kesempatan pada tim pengabdian memberikan ilmu pengetahuan dan wawasannya kepada masyarakat terkait Dinamika Organisasi dan Negosiasi. Penulis juga berterimakasih kepada Lembaga Penelitian Pengabdian Masyarakat Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah menyetujui proposal tim dan memberikan pendanaan demi terlaksananya program pengabdian masyarakat di Sapuanging. Tim Fakultas Bisnis dan Ekonomika juga berterimakasih atas kerjasama dan dukungan Tim Pengabdian Fakultas Teknobiologi dan Fakultas Teknik Industri dalam melaksanakan program pengabdian bersama ini.

REFERENSI

Buku

DeMarr, B. & Janasz, S.D., & (2013). *Negotiation and Dispute Resolution*. United Kingdom: Pearson New International Edition

Madiistriyatno, H. (2022). *Dinamika dan Keberadaban Organisasi*. Indigo Media.
https://www.google.co.id/books/edition/Dinamika_dan_Keberadaban_Organisasi/6fucEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=madiistriyatno+dinamika+dan+keberadaban+organisasi&pg=PP1&printsec=frontcover

Jurnal

- De Dreu, C.K.W., Koole, S.L., & Steinel, W. (2000). Unfixing the fixed pie: a motivated information-processing approach to integrative negotiation. *Journal of personality and social psychology*, 79(6), 975
- Feinstein, A.L., Mann, S. & Corsun, D.L. (2002). Charting the experiential territory: clarifying definitions and uses of computer simulation, games and role play. *Journal of Management Development*, Vol. 21(10), 732-744
- Gan, I. (2017). Advancing a distributive-bargaining and integrative-negotiation integral system: A values-based negotiation model (VBM). *Social Sciences*, 6(4), 115
- Hayatun, M., Nurhasanah, & Istiningsih, S. (2020). The Effect of Role Playing Methods on the Emotional Social Development of Elementary School Children. Primary. *Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 9(6), 776-787
- Safitri, H., & Moesarofah, M. (2020). Pengaruh Penggunaan Teknik Role Playing dalam Bimbingan Kelompok Terhadap Komunikasi Interpersonal Pada Peserta Didik. *Journal of Innovative Counseling : Theory, Practice, and Research*, 4(02), 57–63
- Saktiana, G.M. (2023). Pendampingan Pemasaran Digital Untuk Umkm Muja-Muju Umbulharjo. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(2), 842-848
- Tremblay, J.F. (2016). From principled negotiation to interest-based bargaining. *Journal of Industrial and Business Management*, 4(2), 71-79

Website

- Bawa, A. (2020). Role-Play. In R. Kimmons & S. Caskurlu (Eds.), *The Students' Guide to Learning Design and Research*. BYU Open Learning Network. Diakses dari <https://open.byu.edu/studentguide/roleplay>
- Chen, E. (2019). What is innovation-driven entrepreneurship (IDE)?. *MIT Orbit Knowledgebase*. Diakses dari <https://orbit-kb.mit.edu/hc/en-us/articles/360039696252-What-is-innovation-driven-entrepreneurship-IDE->
- Humas Kementerian Koperasi dan UKM. (2022, September 29). *KemenKopUKM Bangun Ekosistem Wirausaha untuk Ciptakan Struktur Ekonomi Lebih Tangguh*. Diakses dari <https://koperasi.kulonprogokab.go.id/detil/1189/kemenkopukm-bangun-ekosistem-wirausaha-untuk-ciptakan-struktur-ekonomi-lebih-tangguh>
- Macy, K.V. (2022, October 28). *Understanding your BATNA & Other Tips to Feel Empowered During your Negotiations in Work & Life*. Diakses dari <https://scholarworks.iupui.edu/server/api/core/bitstreams/c92c8c04-1fff-433d-9146-ac875d8bdf55/content>
- Maier, H.W. (2002, Januari). *Role-playing: structures and educational objectives*. The International Child and Youth Care Network. Diakses dari <https://cyc-net.org/cyc-online/cycol-0102-roleplay.html>