

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 telah mengubah tatanan acara wisuda yang awalnya *offline* menjadi wisuda *online*. Oleh karena itu ada pihak kedua sebagai *event organizer* yang beradaptasi dengan keadaan pandemi. Guna melengkapi kebutuhan universitas dalam pelaksanaan wisuda dengan sistem *online*. diKlite menjadi salah satu *event organizer* yang menawarkan jasa pelaksanaan wisuda dengan sistem *online*. Adaptasi sistem yang baru ini juga berdampak untuk diKlite guna mendapatkan pemasukan dikarenakan larangan *event offline*. Negosiator diKlite menjadi peran penting untuk mendapatkan klien wisuda *online* dimasa pandemi seperti ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana komunikasi negosiasi yang dilakukan negosiator. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, serta pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi secara terstruktur. Hasil penelitian ini menunjukkan bagaimana negosiator diKlite untuk memulai negosiasi dengan klien. Negosiator diKlite melakukan negosiasi dengan mengakomodasi dan membuat klien nyaman dalam pelaksanaan negosiasi. Serta menjadi pendengar yang baik dan solutif terhadap permasalahan yang klien bawa kepada diKlite dan negosiatornya. Dengan membuat klien nyaman, untuk menuju ketahap negosiasi selanjutnya menjadi lebih mudah karena klien dibuat yakin. Oleh karena itu negosiator menitik beratkan kepada proses membuat klien nyaman dan percaya daripada hanya sekedar *dealing*.

Kata Kunci : Negosiasi, Wisuda Online, Event Organizer, Dealing.