

BAB 5

NEGOSIASI DAN KONTRAK

Ilmu Pengetahuan dan Seni Bernegosiasi

Kunci sukses dari negosiasi adalah mengetahui **fakta yang sebenarnya**. Hal pertama dan yang terpenting, mengetahui produk yang akan dijual atau dibeli.

2 Hal sebelum memulai negosiasi :

1. Apa yang sepenuhnya anda inginkan untuk perjanjian
2. Apa yang akan anda berikan

Bila anda **penjual software**, hal yang akan dinegosiasikan adalah harga, ketahui harga minimum yang akan diminta.

Jika anda **pembeli**, ketahui harga maksimum yang akan dibayarkan. Hal ini juga membantu jika anda mengetahui kebutuhan lawan anda, ini dikatakan dengan fleksibilitas.

Tiga hal yang dinegosiasikan dalam proyek software

Hal yang paling sering dinegosiasikan adalah harga, tetapi lamanya proyek dan fungsi proyek dapat juga dinegosiasikan. Seperti kata pepatah, "Anda akan mendapatkan yang murah, cepat atau bagus : pilih dua hal". Anda dapat menghemat uang dengan

mengambil waktu yang lebih lama. Atau apabila harga terlalu mahal, perhitungkan menawar dengan kelengkapan yang lebih sedikit.

Anda memperoleh apa yang anda bayar

Jika anda membeli produk, berhati-hatilah dengan tawar-menawar Tim proyek yang terlalu rendah, atau menerima tawaran murah yang tidak biasanya.

Contoh kasus :

Perusahaan ABC menawarkan tender keluar untuk kebutuhan software. Mereka menerima 2 tawaran : Pertama dari Smart Software Co. (SSC). SSC mempunyai perkiraan akurat dan menawarkan harga \$200 untuk dilaksanakan dalam 12 bulan.

Kedua, tawaran dari Unscrupulous Software Co. (USC). Mereka menawarkan \$100 untuk jangka waktu 6 bulan.

Mencoba menghemat biaya, perusahaan ABC tentu saja menerima USC. Enam bulan kemudian setelah pembayaran \$100 kepada USC, kejadian berikut ini terjadi :

ABC : Benarkah sistem akan diantar hari ini ?

USC : Kami mempunyai kabar buruk.

ABC : Kabar buruk apa ?

USC : Sayang sekali, kami telah menghabiskan \$100, tetapi kami baru menyelesaikan hanya setengah dari sistem yang tertulis. Anda punya dua pilihan

: berikan kami \$100 lagi (atau mungkin lebih), atau ambil saja setengah sistem anda.

ABC : Tetapi kita mempunyai kontrak !

USC : Saya harus menggaji programmer saya, jika tidak mereka akan berhenti. Jika anda tidak membayar saya, saya akan dinyatakan bangkrut. Silakan kirim surat ke Brazil.

KONTRAK

Kontrak untuk produk software mengharuskan tim proyek untuk menyediakan pengirim khusus, seperti tanggal yang pasti, untuk berbagai macam pemberian upah. Kecuali proyek ini dilaksanakan pada dasar formal dalam organisasi eksternal, khususnya dalam dokumen “kontrak” yang tidak ingin dituliskan.

Bagian-bagian Kontrak (*Items To Be Contracted*)

Dalam tambahan untuk harga, tanggal pengiriman dan pengiriman, kontrak ini dapat termasuk dalam hal-hal dan kondisi lain seperti reproduksi, harga bertahan (*price holding*), lisensi atau garansi. Bila kerusakan dari software dapat menyebabkan tidak hidup atau situasi kritis lain, pertanggung jawaban dari penulis harus diklarifikasikan. Jika perkiraan didasarkan pada input verbal dari user, “*escape clause*” harus diikutsertakan. Anjuran tim proyek ini berguna untuk keluar dari kesalahan informasi.

Tanggung jawab user, seperti menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu, atau melakukan beberapa pekerjaan seperti dokumentasi, juga harus ditulis.

Kontrak Harga Tetap (*The Fixed Price (FP) Contract*)

Ini merupakan tipe umum dari kontrak. Di dalam kontrak FP, tim proyek mengajukan harga total pada awal proyek. Bagaimanapun juga tim proyek harus memperkirakan risiko di dalam kontrak FP. Gunakan kontrak FP hanya jika anda dapat memperhitungkan risiko dan harganya.

Kontrak FP sangat tepat bila :

1. Anda yakin bahwa tidak akan terjadi pergantian utama.
2. Anda akan bekerja dengan software dan produk hardware yang anda ketahui.
3. Anda memiliki komunikasi yang baik dengan user.

Kontrak Harga Tambahan (*The Cost Plus (CP) Contract*)

Apabila risiko terlalu tinggi dalam menentukan harga tetap, tim proyek harus memilih kontrak CP. Pada kontrak CP, tim proyek menerima gaji dalam jumlah tetap per-hari atau per-jam ditambah ongkos-ongkos. Biasanya perusahaan tidak membuat janji untuk berapa lama mereka membuat kontrak.

Kontrak CP sangat tepat bila :

1. Anda merasa bahwa pergantian utama akan terjadi (RD tidak ada atau kebutuhan lain tidak jelas).
2. Anda bekerja dengan tidak mengetahui sistem operasi, paket software atau hardware, atau anda mempunyai peralatan pengembangan khusus untuk menulis, seperti simulator, tes dasar, dsb.
3. Komunikasi yang kurang baik antara anda dan user.
4. Aktifitas utamanya berorientasi pada manusia, contohnya interview.

Kondisi dan Syarat (*Terms and Conditions*)

Jika anda menjalani kontrak CP, yakinkan bahwa kondisi dan persyaratan jelas.

Masukkan semua syarat dan kondisi – aspek hukum dari cara yang anda inginkan untuk bekerja dengan klien. Ini akan memeberikan perlindungan bagi anda dan klien, dan menghindari kesulitan yang akan datang. Hal-hal yang berkaitan dengan hukum harus diklarifikasi seawal mungkin yang dapat meliputi isu-isu pembayaran, hak cipta untuk sumber daya dan dokumentasi, hutang, jaminan, dan masalah-masalah yang berhubungan dengan hardware dan software yang disediakan oleh pabrik.

Kontrak Di luar Organisasi dan Di dalam Organisasi

Kontrak akan diterima secara luas jika organisasi eksternal atau perusahaan menyediakan layanan

proyek. Mengapa ini bukan bagian dari proyek ? Walaupun hubungan antara tim proyek dan user sangat dekat harus ada sesuatu yang bersifat resmi, pernyataan tertulis menjelaskan layanan yang akan disediakan oleh tim proyek . Ini dapat dijadikan surat perjanjian (*letter of intent*) atau proposal resmi. Garis bawahi ini dan anda akan terhindar dari percekcoakan yang tidak pernah berakhir.

PENINJAUAN PROPOSAL YANG DIKEMBALIKAN

User dapat mengembalikan proposal yang telah diterima dengan “sedikit” perubahan-perubahan. Waktu yang dijadwalkan untuk anggota teknis dari tim proyek untuk meninjau sedikit perubahan susunan kata dapat berarti upaya utama. Masalah harga dapat dinegosiasikan kembali.

Berhati-hati untuk tidak setuju pada kondisi dan persyaratan. Biarkan manajemen tingkat tinggi atau departemen yang sah menangani masalah ini. Jangan memulai pekerjaan sampai seluruh persetujuan selesai. Akan lebih menguntungkan anda untuk membiarkan user mengetahui kondisi-kondisi dan persyaratan sebelum menulis proposal.