

ABSTRAK

Teknik negosiasi merupakan proses interaksi terencana yang melibatkan perundingan dan penawaran antara pihak yang terlibat, dengan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Penelitian bertujuan untuk mengetahui penerapan teknik negosiasi pada departemen penjualan harkan di PT PAL Indonesia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah metode kualitatif dengan pendekatan wawancara dan observasi. Sumber data yang digunakan terbagi menjadi ada 2, terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara langsung dengan tim departemen penjualan harkan yang terlibat dalam kegiatan negosiasi, serta observasi langsung terhadap proses negosiasi yang dilakukan. Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen internal perusahaan dan literatur terkait negosiasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses akhir negosiasi menggunakan negosiasi integratif di departemen penjualan harkan PT PAL Indonesia diselesaikan dengan menggunakan berita acara negosiasi yang sudah ditandatangani oleh kedua belah pihak. Berita acara negosiasi ini mencakup kesepakatan yang telah dicapai selama negosiasi.

Kata Kunci : Teknik negosiasi, metode kualitatif, negosiasi integratif