

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan dan pengalaman Penulis selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Kent Transindo Indonesia, serta berdasarkan deskripsi pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

1. Teknik negosiasi yang paling efektif adalah yang dapat menghasilkan hubungan jangka panjang yaitu dengan menerapkan strategi win-win solution. Tetapi bukan berarti strategi tersebut yang harus selalu digunakan, karena setiap strategi memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing tergantung situasi dan kondisi yang ada.
2. Tidak semua karakter yang dilakukan saat bernegosiasi sama dengan karakter aslinya. Kita hanya perlu mengatur mana yang lebih sesuai agar proses negosiasi dapat berjalan sesuai yang diharapkan.
3. Sangat baik apabila dalam sebuah perusahaan kita lebih mengenal seperti apa karakteristik dalam individu tim kita sehingga kita mengetahui kelebihan mereka, serta dapat mempermudah kita untuk mengatur sebuah perencanaan.
4. Seorang negosiator harus menguasai seluruh tahapan, mulai dari persiapan, tahap berbagi, tawar menawar hingga penutupan. Wawasan yang luas akan produk yang ditawarkan akan mendukung posisi kita dalam bernegosiasi. Jadi persiapan yang matang adalah kunci dari memenangkan perselisihan dalam negosiasi.
5. Seorang marketing tidak hanya harus mengetahui tugas marketing saja, melainkan seluruh proses kegiatan dari awal pemesanan barang, penggarapan barang, hingga barang itu sampai dikonsumsi. Membangun