

## **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

hubungan baik dengan konsumen pun harus tetap dilakukan oleh seorang pemasar guna meningkatkan profitabilitas suatu perusahaan.

### 3.2 Saran

Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang berhasil mewujudkan visi dan misi-nya. Dan itu bisa diawali dengan mengenali potensi masing-masing karyawannya lalu dikembangkan ke arah tujuan perusahaan, sehingga potensinya dapat bermanfaat bagi perusahaan. PT. Kent Transindo Indonesia menurut penulis, mampu memanfaatkan potensi yang ada, tetapi masih ada kekurangan sumber daya manusia yang handal pada tiap sendi-sendi perusahaan. Hal ini bisa diatasi dengan pengadaan agenda internal seperti *workshop*, pelatihan, *mentoring*, atau studi banding ke perusahaan lain.

Dari segi kerja sama dengan gerai, PT. Kent Transindo Indonesia sudah sangat baik dalam mengoordinasikan gerai-gerainya. Memang ada beberapa kekurangan dalam teknisnya sebagai contoh masih adanya gerai yang kurang cekatan dalam melayani pelanggan. Hal ini mungkin disebabkan oleh kurangnya komunikasi antara gerai dan pusat. Dalam hal ini penulis menyarankan untuk melakukan penegasan dari pusat tentang pelayanan pelanggan, terutama pelanggan individu. Serta melakukan *monitoring* dan penyuluhan secara berkala terhadap gerai-gerai, terutama apabila ada kebijakan-kebijakan perusahaan yang baru.

Dan untuk relasi dengan pihak eksternal, PT. Kent Transindo Indonesia sudah sangat baik dalam mengakomodir relasi-relasinya. Hal ini bisa ditunjukkan dari presentase kesuksesan dalam bernegosiasi dengan calon pelanggan. Laporan perusahaan menunjukkan angka diatas 70% jumlah prospek mendapatkan predikat sukses dalam membangun relasi jangka panjang dengan perusahaan-perusahaan pengguna jasa ekspedisi. Hal ini sangat bagus untuk masa depan perusahaan, mengingat persaingan di pasar jasa ekspedisi sangat ketat. Saran dari penulis terkait relasi perusahaan adalah memperluas jangkauan (ekspansi) jaringan kerja sama antar perusahaan, ini bisa dilakukan dengan menyasar target ke daerah pesaing,

yaitu pengguna jasa ekspedisi lain. Inovasi dalam pemasaran layanan jasa harus ditingkatkan, promosi dan diskon khusus mungkin bisa jadi umpan yang bagus untuk menarik pelanggan pesaing.