

**LAPORAN
TUGAS AKHIR**

**PENERAPAN TEKNIK NEGOSIASI PADA PERUSAHAAN JASA
EKSPEDISI**

**Disusun untuk memenuhi sebagian syarat
guna memperoleh sebutan Ahli Madya (A.Md.)
Manajemen Pemasaran**



**DISUSUN OLEH :
M. IHSANUL ARIFIN
NIM : 041210313069**

**PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2015/2016**



LAPORAN
TUGAS AKHIR

**PENERAPAN TEKNIK NEGOSIASI PADA PERUSAHAAN JASA
EKSPEDISI**

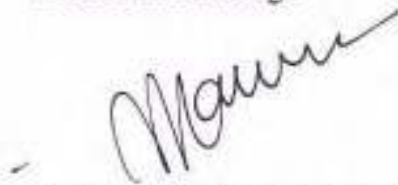
Disusun oleh:

M. IHSANUL ARIFIN

NIM: 041210313069

Telah disetujui dan diterima dengan baik

Dosen Pembimbing :



Maurisia Putri Permatasari, S.E., M.Sc.

NIK: 19860922 201504 3201

Tanggal

Dosen Penguji :



Rizka Miladiah Ervianty, S.E., M.SM.

NIK: 19810127 201504 3201

Tanggal

Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran



Yetty Dwi Lestari, S.E., M.T

NIP: 197605022 000032 2001

Tanggal

General Manager PT Kent Transindo Indonesia area Surabaya



Bambang Wijayanto

NIK:

Tanggal

Pernyataan Orisinitas

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:


M. Ihsanul Arifin

NIM: 041210313069

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan PKL saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil pemikiran atau penjiplakan (plagiarisme) dari karya orang lain.
2. Dalam laporan PKL ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasi orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pembatalan mata kuliah yang telah lulus karena karya tulis ini, serta sanksi-sanksi lain sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 22 Desember 2015



M. Ihsanul Arifin
NIM: 041210313069

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Alhamdulillah segala puji dan syukur Bagi Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan dengan judul “*Penerapan Teknik Negosiasi pada perusahaan jasa ekspedisi*”.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) Program D-III Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga

Dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini banyak sekali bantuan dan dukungan yang diterima oleh penulis agar dapat menyelesaikan dengan baik dan tepat waktu. Pada kesempatan ini, maka penulis ingin mengucapkan terima kasih atas bantuan, bimbingan dan dukungan baik secara moral, material maupun spiritual, kepada :

1. Prof. Dr. Dian Agustia, S.E., M.Si., AK., CMA., CA., selaku dekan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga;
2. Yetty Dwi Lestari, S.E., M.T., selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga;
3. Maurisia Putri Permatasari, S.E., M.Sc., selaku dosen pembimbing penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang selalu sabar membimbing;
4. Bapak H. Abdul Rokim dan Ibu Hj. Umi Yasri selaku orang tua yang dikirim oleh Allah sebagai perantara hidup yang selalu bersedia menyayangi dan mendukung setiap langkah kaki ini;
5. Adik tercinta Saniatus Solekhah dan semua Keluarga besar yang telah memberi dukungan baik moral maupun spiritual, semangat, serta doa agar penulis dapat menyelesaikan studi ini tepat waktu;
6. Bapak Bambang Wijayanto selaku Branch Manager yang menerima penulis beserta seluruh teman-teman yang melaksanakan Praktik Kerja

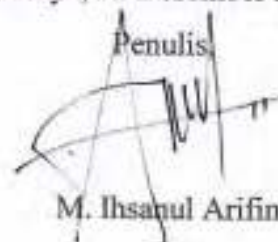
Lapangan di PT. Kent Transindo Indonesia yang menerima dengan baik serta membimbing dengan sabar;

7. Dan seluruh keluarga besar PT. Kent Transindo Indonesia yang tidak bisa penulis sebut satu persatu, terima kasih banyak atas ilmu yang diberikan dan dengan besar hati mau menerima penulis sebagai bagian dari keluarga besar PT. Kent Transindo Indonesia;
8. Sahabat terbaik Latifah Qudsiyah, Nanda Anisa Billah, Dilla Yuarista, Nur Laili, Cendy Hikmawati, Brian Adi Kurniawan, Jihad Fikri Abdullah, Verta Wachid Amrizal, Luqman Syaifin Nuha, Azis Ficaro Heycal, Aqsha Amirul Alam, M Ryan Syaifun Nawas yang selalu memberikan tempat sandaran dan semangat pada penulis;
9. Sahabat-sahabat dari Ormawa HIMA MP dan Gmnl yang selalu memberikan masukan yang memudahkan kendala yang dialami penulis.
10. Dan untuk semua sahabat, teman seperjuangan Manajemen Pemasaran angkatan 2012 yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih banyak atas semuanya selama 3 tahun ini. Penulis bangga dapat mengenal kalian semua.

Lembaran ini tidaklah cukup besar untuk merangkum setiap ungkapan dalam hati penulis untuk merangkai semua ini. Masih banyak lagi pihak yang terlewatkan, tetapi penulis berterima kasih dan mohon maaf atas segala kesalahan baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Dan semoga apa yang penulis tulis saat ini dapat berguna bagi nusa dan bangsa. Akhir kata terima kasih atas semuanya.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Surabaya, 22 Desember 2015

Penulis

M. Ihsanul Arifin