

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pengalaman yang terjadi selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Conceptalk PT. Panca Gardana Indonesia, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

1. Teknik Negosiasi pada Conceptalk PT. Panca Gardana Indonesia lebih menekankan strategi *win-win solution* dimana perusahaan mengambil jalan tengah yang dianggap saling menguntungkan bagi kedua belah pihak atau yang biasa disebut teknik negosiasi kooperatif yang dikombinasikan dengan analitis.
2. Proses negosiasi memerlukan waktu maksimal 2 (dua) bulan sejak penawaran disampaikan karena berhubungan dengan harga yang di diskusikan maupun desain yang diinginkan oleh konsumen perusahaan.
3. Proses Negosiasi antar perusahaan yang dilakukan oleh Conceptalk PT. Panca Gardana Indonesia dianggap sudah memenuhi kriteria yang diinginkan oleh Konsumen. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan prospek keberhasilan kerjasama dibandingkan dengan proposal yang telah dikeluarkan oleh Conceptalk dari tahun ke tahun dikarenakan konsumen merasa sangat puas dengan hasil yang didapat dari Conceptalk. Beberapa dari klien memutuskan untuk melakukan *repeat order* atau kerjasama berkelanjutan.
4. Konsumen terlalu terburu-buru dalam mengambil keputusan tanpa persetujuan dari atasan klien sehingga memunculkan pemikiran keberhasilan dari kontrak kerjasama dengan maksud konsumen ingin segera mendapatkan hasil yang memuaskan.
5. Konsumen mendapatkan hak penuh dari proses pengambilan keputusan yang dilakukan atas nama perusahaan. Karena pihak atasan telah mendelegasikan dan memberikan keputusan kepada yang bersangkutan. Kemudian konsumen menggunakan taktik tidak mempunyai wewenang dengan maksud mendapatkan penunndaan waktu serta harga yang sesuai dengan anggaran dan keinginan dari perusahaannya.