

**LAPORAN
TUGAS AKHIR**

**UPAYA NEGOSIASI PENJUALAN KORPORASI DAN TENDER PADA
PRODUK PT. PETROSIDA GRESIK JAWA TIMUR**

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



**DISUSUN OLEH :
ADISTI WINI PARAMITHA
NIM : 151610813059**

**PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2019**

HALAMAN SCAN KTM



**HALAMAN PERSETUJUAN
LAPORAN TUGAS AKHIR
UPAYA NEGOSIASI PENJUALAN KORPORASI DAN TENDER PADA
PRODUK PT. PETROSIDA GRESIK JAWA TIMUR**

Disusun oleh :

Adisti Wini Paramitha

NIM. 151610813059

Telah disetujui dan diterima dengan baik

Dosen Pembimbing

Phima Ruthia D, SE., M.SM

Tanggal, 18 Desember 2019

NIK. 198706302015043201

Dosen Penguji

Maurisia Putri Permatasari, SE., M.Sc

Tanggal, 18 Desember 2019

NIK. 198609222015043201

Koordinator Program Studi D-III Manajemen Pemasaran

Edwin Fjafiano, S.Sos., M.Si

Tanggal, 18 Desember 2019

NIP. 197311021998031003

PT. Petrosida Gresik

Sugianto Soegiri

TP. 85063

Tanggal, 18 Desember 2019

PT PETROSIDA GRESIK

**PERNYATAAN ORISINALITAS
LAPORAN TUGAS AKHIR**

Saya Adisti Wini Paramitha (151610813059) menyatakan bahwa :

1. Laporan tugas akhir saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Laporan tugas akhir ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Airlangga, maupun di perguruan tinggi lain
2. Laporan tugas akhir ini di dalamnya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis tugas akhir ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 18 Desember 2019


Adisti Wini Paramitha

NIM. 151610813059

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT karena Rahmat dan KaruniaNya-lah Penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir dengan judul “Upaya Negosiasi Penjualan Korporasi dan Tender pada Produk PT. Petrosida Gresik”.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Diploma III Manajemen Pemasaran di Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.

Selama mengikuti pendidikan DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga sampai dengan proses penyelesaian Tugas Akhir, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, membantu, membina dan membimbing penulis untuk itu khususnya kepada:

1. Kepada Allah SWT atas segala Rahmat dan Hidayahnya.
2. Kepada kedua orang tua tercinta yang tidak berhenti mendoakan dan memotivasi anak-anaknya, serta keluarga yang selalu memberi semangat dan dukungan kepada penulis dalam proses penyelesaian tugas akhir ini
3. Bapak Dr. H. Widi Hidayat, SE., MSi., Ak., CA., CMA., selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Surabaya.
4. Kepada Bapak Edwin Fiatiano S.Sos., M.Si selaku Ketua Program Studi D-III Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
5. Kepada Ibu Phima Puthia D, SE., M.SM selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan pengarahan dan bimbingan selama proses penyusunan Laporan Tugas Akhir.
6. Kepada seluruh civitas akademik Fakultas Vokasi Universitas Airlangga yang telah membantu proses akademik selama perkuliahan.

7. Kepada PT. Petrosida Gresik yang telah memberikan izin Tugas Akhir selama dua bulan beserta bimbingannya dalam proses penyusunan Laporan Tugas Akhir.
8. Kepada seluruh teman Manajemen Pemasaran angkatan 2016 dan teman teman yang selalu bercanda bersama penulis.
9. Kepada sahabat saya Elvira, Thyrsa, Safirah, Caca, Tutut atas bantuannya selama ini dan selalu menemani penulis pada proses perkuliahan.

Serta untuk seluruh pihak lainnya yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama ini, semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat membantu dan memberikan manfaat bagi siapapun yang membacanya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Surabaya, 18 Desember 2019

Adisti Wini Paramitha

NIM. 151610813059

ABSTRAK

Persaingan antar perusahaan pestisida semakin tajam, semua ini dapat ditunjukkan dengan persaingan harga yang semakin kompetitif dan persaingan dalam hal inovasi-inovasi produk yang dengan kualitas sama baiknya yang secara tidak langsung akan membingungkan konsumen dalam menentukan pilihan untuk membeli produk tersebut. Salah satu persaingan jual beli yaitu proses tender yang merupakan persaingan antara para penyedia barang atau jasa agar dibeli oleh pihak yang melakukan penawaran tender bersangkutan. Maka dari itu, perusahaan harus menyusun strategi dan teknik negosiasi terhadap tender, karena sangat berperan penting dan berpengaruh dalam mencapai keuntungan, mempertahankan perusahaan, memperkenalkan produk, mencari solusi dan evaluasi masalah perusahaan. Keuntungan perusahaan diupayakan dengan memenangkan kepentingannya pada saat transaksi bisnis dengan cara negosiasi.

Kata kunci : Persaingan perusahaan pestisida, penawaran tender, negosiasi

ABSTRACT

Competition among pesticide companies is getting sharper, all of this can be demonstrated by increasingly competitive price competition and competition in terms of product innovations of equal quality that will indirectly confuse consumers in making choices to buy the product. One of the buying and selling competition is the tender process which is a competition between the suppliers of goods or services to be purchased by the party making the tender offer concerned. Therefore, companies must develop negotiation strategies and techniques for tenders, because they are very important and influential in achieving profits, maintaining companies, introducing products, finding solutions and evaluating company problems. The company's profit is sought by winning its interests during a business transaction by negotiation.

Keywords: *Competition of Pesticide company, tender offer, negotiation*