

## **BAB 5**

### **SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pembelian barang dilakukan selama mendapatkan persetujuan dari Senior Manajer dan Manajer Logistik.
2. Proses negosiasi PT Rekindo Global Jasa memiliki alur negosiasi yang dilakukan dengan cara pihak *purchasing* mengirimkan SPPH, setelah itu pihak vendor yang telah menerima SPPH mengirimkan penawaran yang sesuai dengan permintaan PT Rekindo Global Jasa apabila pihak vendor telah mengirimkan penawaran maka dapat dilakukan negosiasi pembelian barang terkait dengan kebutuhan produksi.
3. Negosiasi yang dilakukan PT Rekindo Global Jasa menggunakan dua acara yaitu dengan negosiasi langsung maupun negosiasi tidak langsung. Kedua negosiasi ini membahas mengenai aspek-aspek dalam pembelian produk.
4. Aspek-aspek yang dinegosiasikan PT Rekindo Global Jasa dengan vendor terkait harga, waktu pengiriman serta termin pembayaran.

#### **5.2 Keterbatasan**

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini masih terbatas pada peran negosiasi di divisi operasi departemen logistik PT Reka, sehingga wawancara yang dilakukan masih terbatas pada negosiasi antara departemen logistik dengan vendor.
2. Keterbatasan waktu magang yang dilakukan oleh penulis, sehingga tidak dapat meneliti peran negosiasi secara menyeluruh dengan departemen lain yang terlibat.

#### **5.3 Saran**

Dengan memperhatikan keterbatasan yang ada, diharapkan penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan faktor berikut :

1. Pada penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian peran negosiasi di PT Reka secara menyeluruh, karena beberapa negosiasi melibatkan beberapa departemen di PT Reka.
2. Perusahaan dapat memberikan kesempatan magang secara fulltime, sehingga memahami peran negosiasi yang dilakukan oleh PT Reka secara menyeluruh dengan vendor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, A. F. (2023). Peran Negosiasi dengan Mitra Bisnis pada Pengiriman Barang di PT trans Anugerah Nusa.
- Cahyo, D. A., & Solikhin, A. (2015). Analisis Peranan Purchasing Terhadap Proses Pengadaan Barang di Hotel Lorin Solo. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 10.
- Djohan, A. J., & MM, F. (2021). *Manajemen & Strategi Pembelian*. Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Komara, W. G., Barkah, C. S. A., Tresna, P. W., & Novel, N. J. A. (2023). Analysis of Negotiation Efforts on Default Cases in PT Trihamas Finance Company Analisis Upaya Negosiasi terhadap Kasus Wanprestasi dalam Perusahaan PT Trihamas Finance. *Jurnal Sekretaris dan Administrasi Bisnis*, 7(1).
- Kristianto, A. (2022). Negosiasi Harga e-Purchasing Katalog dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. *Jurnal Pengadaan Barang dan Jasa*, 1(1), 53-60.
- Lunarindiah, G., & Emdina Nilasari, E. A. (2020). Buku Ajar Komunikasi Bisnis & Negosiasi. Jakarta Barat: Universitas Trisakti.
- Millah, H., & Andriani, A. (2021). Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam Di Bmt Ugt Sidogiri Capem Pajarakan (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang). *Al-Idarah: Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, 2(1), 68-79.
- Nainggolan, N. P., & Heryenzus, S. (2023). *Negosiasi Bisnis* (Vol. 1). cv batam publisher.
- Prasetyo, D. A. (2006). Cerminan Etika dalam Hubungan Antar-Manusia Analisis pada Beberapa Ornamen Candi Suku. *Jurnal Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik (Universitas Airlangga)*, 19(3), 59-67.
- Ramdhanni, D. K., & Firmansyah, R. (2021). Analisa Strategi Negosiasi Pada Platform Shopee. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 7(1), 29-38.
- Rouddah, K. N., Barkah, C. S., & Novel, N. J. A. (2021). Analisis Negosiasi Bisnis Perusahaan Trading dengan Pengepul Kopi Toraja (Studi Pada PT. Danapati Prakasa Sentosa). *Jurnal Bisnis Strategi*, 30(1), 47-53.

- Sardjono, T. (2009). 8 Langkah Sukses Negosiasi. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sugiyono, 2013, Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta .
- Sugiyono, D. (2018). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, S. (2016). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2014. Metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Suwandi, E., Le Xuan, T., & Nelson, A. (2023). Analisis Proses dan Strategi Negosiasi Dalam Industri Manufaktur. *Jurnal Sains dan Teknologi*, 4(3), 72-75.
- Tinambunan, T. M., & Siahaan, C. (2022). implementasi teknik lobi dan negosiasi yang efektif dalam melakukan bisnis. *MASSIVE: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(2), 55-67.
- Yahya, D. R., & Fauziah, S. (2023). Analisis Prosedur Pembelian dan Negosiasi Bisnis pada PT. Daya Satya Abrasives. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis dan Manajemen*, 1(3), 16-24.