

**PERAN NEGOSIASI BISNIS PADA DIVISI OPERASI DEPARTEMEN  
LOGISTIK DI PT REKAINDO GLOBAL JASA**



OLEH:

Adela Permata Wibowo

3903020001

**JURUSAN MANAJEMEN (KAMPUS KOTA MADIUN)  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA  
2023**

PERAN NEGOSIASI BISNIS PADA DIVISI OPERASI DEPARTEMEN  
LOGISTIK DI PT REKAINDO GLOBAL JASA

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Jurusan Manajemen

OLEH:

ADELA PERMATA WIBOWO

3903020001

PROGRAM STUDI MANAJEMEN (KAMPUS KOTA MADIUN)

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

2023

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**PERAN NEGOSIASI BISNIS PADA DIVISI OPERASI DEPARTEMEN  
LOGISTIK DI PT REKAINDO GLOBAL JASA**

Oleh:

ADELA PERMATA WIBOWO

3903020001

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing,



Vivi Ariyani, S.E., M.Sc., CFP.  
NIDN. 0717128001

Tanggal: 18 Januari 2024

HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi yang ditulis oleh Adela Permata Wibowo (NIM. 3903020001)**

Telah diuji pada tanggal 8 Januari 2024 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji,



Dra. Dyah Kurniawati, M.Si

NIDN. 0713126601

Mengetahui,



Dr. Hendra Wijaya, S. Akt., M. M., CPMA.

NIDN. 0718108506



Dra. Dyah Kurniawati, M. Si

NIDN. 0713126601

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Kota Madiun:

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Adela Permata Wibowo

NIM : 3903020001

Judul Skripsi : Peran Negosiasi Pada Divisi Operasi Departemen Logistik PT  
Rekaindo Global Jasa

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Madiun, 3 Januari 2024

Yang menyatakan,



(Adela Permata Wibowo )

## KATA PENGANTAR

Dengan rahmat dan karunia Allah Subhanahu wa Ta'ala, penulis mengucapkan puji syukur atas segala berkah dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **Peran Negosiasi Bisnis Pada Divisi Operasi Departemen Logistik Di PT Rekindo Global Jasa**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Madiun. Penulis menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, serta motivasi dalam proses penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Heru Wibowo dan Ibu Eliyah, dua orang yang berjasa dalam hidup penulis. Terimakasih atas doa, cinta, kepercayaan dan segala dukungan yang diberikan sepanjang perkuliahan ini. Pah, Mah doa dan semangat dari kalian adalah sumber kekuatan terbesar penulis. Terima kasih atas ketelatenan dan kesabaran dalam mendengarkan segala cerita, keluh kesah, dan juga kegembiraan yang penulis alami selama perjalanan akademis ini. Semoga skripsi ini dapat menjadi bukti bahwa setiap upaya dan doa kalian tidak sia-sia. Penulis berharap dapat menjadi anak yang bangga dan bermanfaat untuk kedua orang tua. Semoga Allah SWT memberikan keberkahan di dunia dan akhirat.
2. Ibu Dra. Dyah Kurniawati, M.Si, Ketua Program Studi S1 Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Madiun.
3. Ibu Vivi Ariyani, S.E., M.Sc., CFP. Saya ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada bu Vivi selaku dosen pembimbing atas bimbingan, arahan, dan dukungan yang tak ternilai selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Dosen-dosen Fakultas Bisnis Prodi Manajemen yang telah memberikan pendidikan dan perkuliahan kepada penulis.
5. Kepada karyawan PT Rekindo Global Jasa, yang telah memberikan bantuan dalam pengumpulan data dalam penyusunan skripsi ini

6. Kepada kakak saya tercinta, Fernanda Aditya Prabowo, S.E. Terimakasih atas dukungan yang telah diberikan kepada saya dalam proses penulisan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabat baik penulis, Adec, Yohana Bunga dan Yoga, terimakasih selalu memberikan motivasi, semangat dan dukungan tanpa henti sehingga secara tidak langsung membantu saya dalam menyelesaikan Skripsi ini.
8. Terimakasih untuk teman-teman saya dari SMA (Risa, Salsa, Adew, Dhio, Erdinka, Ghibran dan Risky), yang selalu memberikan motivasi dan dukungan yang positif bagi saya.
9. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri, karena telah berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses dan penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin. Ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Madiun, 17 Januari 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
SURAT PERNYATAAN KARYA ILMIAH .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
ABSTRAK .....	xii
ABSTRACT.....	xii
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan Skripsi .....	4
BAB 2 .....	6
TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1 Landasan Teori .....	6
2.1.1 Pengertian Negosiasi Bisnis.....	6
2.1.2 Tujuan, Manfaat dan Prinsip Negosiasi.....	6
2.1.5 Strategi Negosiasi .....	9
2.1.6 Etika Negosiasi .....	9
2.1.7 Tahapan Proses dalam Negosiasi.....	10
2.2 Penelitian Terdahulu.....	11
2.3 Kerangka Konseptual .....	15
BAB 3 .....	16
METODE PENELITIAN.....	16



3.1 Desain Penelitian .....	16
3.2 Konsep Operasional .....	16
3.3 Jenis Dan Sumber Data .....	17
3.4 Alat Dan Pengumpulan Data .....	18
3.5 Teknik Analisis Data .....	19
BAB 4 .....	20
ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	20
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian .....	20
4.1.1 Profil Perusahaan PT Rekindo Global Jasa.....	20
4.1.2 Bidang Usaha PT Rekindo Global Jasa .....	21
4.1.3 Visi Dan Misi Perusahaan.....	22
4.1.5 Lokasi Dan Letak Perusahaan.....	23
4.1.6 Struktur Organisasi Direktorat Teknologi dan Operasi .....	24
4.2 Karakteristik Informan Penelitian .....	32
4.3 Hasil Analisis Data dan Pembahasan .....	33
BAB 5 .....	37
SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN .....	37
5.1 Simpulan.....	37
5.2 Keterbatasan .....	37
Keterbatasan dalam penelitian ini adalah: .....	37
5.3 Saran .....	37
DAFTAR PUSTAKA .....	39
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu .....	13
Tabel 3.1 Pedoman Wawancara .....	17
Tabel 4.1 Uraian Pekerjaan PT Rekindo Global Jasa .....	24
Tabel 4.2 Karakteristik Informan .....	32

## DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual .....	15
4.1 Logo PT Rekindo Global Jasa .....	22
4.2 Lokasi Perusahaan .....	23
4.3 Struktur Organisasi PT Rekindo Global Jasa .....	24

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pertanyaan Lampiran

Lampiran 2. Pengumuman Seleksi Magang

Lampiran 3. Jurnal Kegiatan Harian

Lampiran 4. Proses Negosiasi Yang Disampaikan Oleh Informan 2

Lampiran 5. Mengikuti Rapat Dengan Karyawan Logistik

Lampiran 6. Negosiasi

Lampiran 7. Kegiatan Wawancara

Lampiran 8. Foto Bersama Dengan Karyawan Logistik

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada PT Rekindo Global Jasa Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peran negosiasi pada PT Rekindo Global Jasa. Negosiasi merupakan kegiatan tawar-menawar yang dilakukan oleh kedua pihak untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dengan melakukan wawancara kepada staf Divisi Operasi Departemen Logistik PT Rekindo Global Jasa, sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari studi dokumen, maupun web resmi PT Rekindo Global Jasa. Hasil penelitian menjelaskan peran negosiasi PT Rekindo Global Jasa dengan Vendor dilakukan dengan cara pengiriman SPPH ke vendor, selanjutnya vendor mengirimkan jawaban penawaran dengan mengirimkan daftar harga, jumlah permintaan dan termin pembayaran serta *delivery time*. Proses negosiasi dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Negosiasi secara langsung dilakukan dalam agenda rapat antara pihak PT Rekindo Global Jasa dengan Pihak Vendor, sedangkan negosiasi tidak langsung dilakukan dengan menggunakan media *online* seperti *email* maupun *whatsapp*. Proses negosiasi ini membahas terkait harga barang, waktu pembayaran, waktu pengiriman barang sampai barang yang dibeli datang di PT Rekindo Global Jasa.

**Kata Kunci: Negosiasi, Jenis negosiasi, Aspek-Aspek Negosiasi**

## ABSTRACT

This research was conducted at PT Rekindo Global Jasa The purpose of this study was to determine the role of negotiations at PT Rekindo Global Jasa. Negotiation is a bargaining activity carried out by both parties to reach the desired agreement. The approach used in this research is a qualitative approach. The data sources used are primary and secondary data sources. Primary data was obtained directly by conducting interviews with staff of the Operations Division of the Logistics Department of PT Rekindo Global Jasa, while secondary data was obtained from document studies, as well as the official website of PT Rekindo Global Jasa. The results of the study explained that the negotiation role of PT Rekindo Global Jasa with Vendors was carried out by sending SPPH to vendors, then vendors sent answers to offers by sending a price list, number of requests and payment terms and delivery time. The negotiation process is carried out directly or indirectly. Direct negotiations are carried out in the meeting agenda between PT Rekindo Global Jasa and the Vendor, while indirect negotiations are carried out using online media such as email or whatsapp. This negotiation process discusses the price of goods, payment time, delivery time of goods until the purchased goods arrive at PT Rekindo Global Jasa.

**Keywords: Negotiation, Types of negotiation, Aspects of Negotiation**