

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini memiliki sebuah rumusan masalah terkait strategi lobi dan negosiasi dalam menciptakan kesepakatan bagi kedua belah pihak antara penjual dan pembeli dalam bisnis properti. Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa dalam menciptakan sebuah kesepakatan bersama perlu adanya strategi dan pendekatan yang dilakukan negosiator dengan pendekatan secara pribadi atau secara umum. Terlebih dalam menilai karakter dari kedua belah pihak dengan tipe-tipe tertentu untuk mengatur strategi yang akan digunakan. Hasil dari negosiasi ini adalah negosiasi *win-win solution* dengan solusi yang menguntungkan kedua belah pihak. Dalam menciptakan strategi, negosiator mempunyai dua strategi yang digunakan yaitu membuat agenda dan membuat tenggat waktu. Strategi manajemen konflik yang digunakan adalah *Compromising* (kompromi) adalah strategi yang terletak ditengah-tengah sebagaimana strategi untuk berunding bersama untuk mengambil jalan tengahnya agar tercapai kesepakatan bersama.

B. Saran

Pada penelitian ini, peneliti menemukan beberapa aspek yang bisa dikaji dan diteliti lebih jauh berkaitan dengan penelitian ini, sebagai berikut :

1. Saran bagi peneliti selanjutnya

Penelitian skripsi ini terkait strategi lobi dan negosiasi masih belum banyak diteliti, sehingga peneliti berharap untuk penelitian selanjutnya dapat lebih mendalami tentang strategi-strategi dalam bernegosiasi. Dan sekiranya dalam penelitian ini dapat dijadikan dalam referensi untuk penelitian berikutnya, akan lebih baik jika lebih banyak strategi yang dapat diungkap.

2. Saran bagi perusahaan Arion Primera

Bagi perusahaan Arion Primera, supaya tetap mempertahankan kualitas dalam menangani calon pembeli baik yang lama atau yang baru. Karena dalam bernegosiasi dan mendapatkan pembeli bukan hal mudah dan memerlukan pengalaman khusus dalam bidangnya. Jika strategi yang digunakan tidak tepat pada sasarannya, maka akan menggagalkan dalam mendapatkan kesepakatan. Untuk menjadi seorang negosiator yang baik, strategi yang digunakan perlu dikembangkan agar waktu yang digunakan bisa efisien dan lebih singkat mengingat bukan hanya satu pembeli, namun banyak calon pembeli yang membutuhkan bantuan. Semoga dalam penelitian ini, Arion Primera Properti semakin meningkatkan produk dan kualitas properti sehingga semakin berkembang dan terkenal di masyarakat dalam membantu pencarian properti dan bernegosiasi.