

ABSTRAK

Skripsi ini menyelidiki bagaimana keterampilan negosiasi karyawan mempengaruhi preferabilitas syarat pembayaran ekspor dalam dunia perdagangan internasional. Dengan kemajuan globalisasi dan peningkatan persaingan pasar, kemampuan karyawan untuk bernegosiasi secara efektif dapat memainkan peran penting dalam kesehatan keuangan perusahaan ekspor dan posisinya yang kompetitif di tingkat global. Penelitian ini menilai bagaimana keahlian negosiasi karyawan mempengaruhi keberhasilan mereka dalam memperoleh syarat pembayaran yang lebih menguntungkan dan lebih disukai dalam transaksi ekspor. Mengadopsi pendekatan kualitatif, penelitian ini mengintegrasikan umpan balik kualitatif dari wawancara mendalam dengan sumber yang memiliki pengalaman nyata di bidang ini terkait topik yang diangkat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan hubungan yang signifikan antara keterampilan negosiasi karyawan tingkat tinggi dan syarat pembayaran yang lebih menguntungkan dan lebih disukai dari proses negosiasi. Penelitian ini memperkaya pemahaman tentang bagaimana peningkatan keterampilan negosiasi karyawan dapat menghasilkan hasil keuangan yang lebih baik dan manfaat strategis dengan mencapai syarat pembayaran yang lebih menguntungkan bagi perusahaan ekspor. Temuan ini menyoroti keterampilan negosiasi apa yang dibutuhkan untuk meningkatkan kinerja perdagangan dengan memilih syarat pembayaran yang sesuai dan mempertahankan keunggulan kompetitif di tingkat internasional. Kesimpulan dari research ini menekankan peran penting keterampilan negosiasi karyawan dalam

meningkatkan efektivitas negosiasi dan menciptakan solusi win-win bagi kedua belah pihak yang tentunya menguntungkan negosiator. Keterampilan negosiasi karyawan yang buruk dapat berdampak negatif pada hasil kesepakatan pembayaran ekspor. Keterampilan komunikasi memainkan peran kunci dalam memastikan bahwa negosiasi pembayaran ekspor tidak hanya menghasilkan hasil yang menguntungkan tetapi juga memperkuat hubungan antara pihak-pihak yang terlibat serta memastikan kemitraan bisnis yang berkelanjutan dengan menciptakan lingkungan yang penuh kepercayaan dalam negosiasi maupun setelahnya.