

ABSTRAK

Banyak perusahaan mengalihkan fokus mereka dari transaksi individual menjadi perkembangan jangka panjang, hubungan yang saling mendukung dengan para pelanggan. Negosiasi merupakan bagian yang penting dalam perkembangan hubungan, jenis negosiasi seorang marketer dipengaruhi oleh budaya dan kemampuan untuk beradaptasi dengan budaya yang spesifik dari pelanggan mereka. Tujuan dari riset ini adalah untuk menjelaskan dan menganalisis hubungan dari budaya nasional, budaya organisasi, dan kompetensi komunikasi lintas budaya terhadap negosiasi berbasis PSA (*Problem Solving Approach*).

Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner dan diimplementasikan kepada PT Prudential Semarang pada sampel 75 karyawan. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan bantuan SPSS versi 17. Teknik sampling menggunakan metode sensus dan teknik data uji digunakan dalam penelitian ini meliputi uji validitas dengan analisis faktor, uji reliabilitas. Asumsi klasik pengujian dan analisis regresi linier, untuk memverifikasi dan untuk membuktikan hipotesis penelitian.

Hasil dari riset ini mengindikasikan bahwa budaya nasional memiliki pengaruh positif terhadap kompetensi negosiasi berbasis PSA (*Problem Solving Approach*), budaya organisasi memiliki pengaruh positif terhadap kompetensi negosiasi berbasis PSA (*Problem Solving Approach*) dan kompetensi komunikasi lintas budaya mempunyai pengaruh positif terhadap kompetensi negosiasi berbasis PSA (*Problem Solving Approach*).

Kata kunci : *Budaya nasional, budaya organisasi, kompetensi komunikasi antarbudaya dan negosiasi berdasarkan kompetensi negosiasi berbasis PSA (Problem Solving Approach).*