

ABSTRAK

Nama : Danar Iswara Sjahli
NIM : 2005-52-130
Judul : Strategi Negosiasi *Public Relations* PT. Liftindo Prima
Perkasa terhadap Klien (Perusahaan BUMN)
Jumlah Halaman : vii + 62 halaman
Kata Kunci : Strategi, Negosiasi, *Public Relations*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *Public Relations* PT. Liftindo Prima Perkasa terhadap klien, terutama perusahaan BUMN. PR sebagai salah satu *front liner* dari perusahaan, mempunyai peran yang sangat penting dalam proses negosiasi.

Tipe penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara mendalam (*indepth interview*).

Hasil yang didapatkan dari peneliti diantaranya memberikan gambaran peranan PR sebagai negosiator terhadap klien dalam melakukan strategi negosiasi, baik dengan *win-win*, *win-lose*, *lose-lose* atau dengan *lose-win*, sehingga dapat mencapai tujuan akhir yaitu kata sepakat.

Dari penelitian ini dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa peranan PR sangat penting bagi perusahaan dalam menentukan arah dan tujuan negosiasi serta strategi negosiasi yang ingin dilakukan.