

ABSTRAK

Nama/Nim: Feri Sanjaya Saragih/2014-52-169

Judul : Pengaruh *Sense Of Humor* terhadap Efektifitas Negosiasi Harga pada *Purchasing Department* di PT. Mayora Indah Tbk.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Ikatan (*bonding*) yang tercipta antara bagian *purchasing department* dengan supplier dalam proses negosiasi harga di PT Mayora Indah Tbk. (2) Untuk mengetahui tercapainya tujuan perusahaan dalam hal target penghematan biaya (*saving cost*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan dengan proses negosiasi kepada supplier di PT. Mayora Indah Tbk. (3) Untuk mengetahui pengaruh *sense of humor* terhadap efektifitas negosiasi harga pada *purchasing department* PT. Mayora Indah Tbk.

Jenis riset yang ditetapkan adalah jenis “Survey” yaitu riset yang melibatkan instrument penelitian yang disusun berdasarkan indikator-indikator yang jelas dan untuk mengetahui fenomena tertentu. Data diperoleh melalui wawancara dan penyebaran kuesioner, sedangkan target sample dalam penelitian ini adalah 57 orang, yang didapat dari 117 supplier yang sudah pernah melakukan supply ke PT. Mayora Indah Tbk. Adapun teknik analisis data menggunakan Uji Validasi dan Reliabilitas instrument untuk pengujian data dan uji koefisien korelasi untuk mencari tingkat hubungan dan uji hipotesis penelitian.

Secara keseluruhan pengaruh *sense of humor* terhadap efektifitas negosiasi menurut pendapat responden menunjukkan bahwa *sense of humor* mempengaruhi efektifitas negosiasi di *purchasing department* dengan supplier PT. Mayora Indah Tbk sebanyak 71,9% setuju sedangkan 28% sisanya dipengaruhi oleh faktor lainnya, misalnya secara psikologis atau bentuk komunikasi lainnya.

Dengan demikian dari penelitian ini, terbukti bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variable *sense of humor* pada kegiatan negosiasi harga di PT. Mayora Indah Tbk.