

## **ABSTRAK**

Dalam dunia bisnis, negosiasi merupakan aspek penting yang harus diperhatikan karena berperan penting dalam memulai hubungan kerjasama. Peran Sales Executive Area sangat signifikan dalam proses negosiasi untuk membentuk kerjasama dengan calon mitra atau mitra yang sudah ada. Sales Executive Area harus memiliki strategi yang efektif untuk menjalankan dan menyukseskan proses negosiasi agar tercapai kesepakatan yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Penelitian tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui peran Sales Executive Area dalam proses negosiasi kerjasama di Unit Komersialisasi Non Angkutan (KNA) PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 7 Madiun. Metode dalam penelitian tugas akhir ini yaitu deskriptif kualitatif yang didasarkan pada teori Casse (dalam Purwanto 2019) meliputi enam tahap proses negosiasi: persiapan, kontak pertama, konfrontasi, konsiliasi, solusi, dan pascanegosiasi. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan tiga informan ahli. Data diolah dan disajikan dalam bentuk paparan dan pembahasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran Sales Executive Area sebagai supervisor sangat berdampak dalam mengarahkan dan menentukan setiap tahap proses negosiasi dari persiapan hingga pascanegosiasi.

Kata Kunci: *sales executive area, negosiasi, kerjasama*