

## ABSTRAK

Negosiasi merupakan kegiatan yang sangat penting bagi sebuah perusahaan, terlebih bagi perusahaan distribusi. Divisi Consumer Goods PT Bumi Pembangunan Pertiwi Madiun adalah perusahaan distribusi yang menjadikan kegiatan negosiasi sebagai awal transaksi bisnisnya, seperti pencarian *customer* agar perusahaan dapat beroperasi dengan optimal. Setiap proses negosiasi terdapat pihak yang berperan penting, baik di tingkat awal maupun akhir. Karena pada dasarnya negosiasi merupakan proses komunikasi di mana terdapat dua pihak dengan tujuan dan sudut pandang masing-masing mencoba untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak tentang masalah yang sama. Penelitian tugas akhir ini membahas mengenai peran supervisor dalam proses negosiasi kerjasama. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui peran supervisor dalam proses negosiasi kerjasama pada Divisi Consumer Goods PT Bumi Pembangunan Pertiwi Madiun. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yakni penelitian yang menggambarkan fenomena atau permasalahan dengan apa adanya, dimana peneliti berperan sebagai instrumen dalam memahami subjek yang diteliti. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dilakukan dengan langkah-langkah yaitu paparan data dan pembahasan. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa Supervisor sangat menentukan dalam setiap proses negosiasi. Pada tahap persiapan, Supervisor dibantu oleh Sales. Namun pada kontak pertama dilakukan sepenuhnya oleh Supervisor. Kemudian pada tahap konfrontasi dan konsiliasi, Supervisor meminta saran-saran/masukan dari Atasan. Setelah itu lanjut ke tahap solusi dan pascanegosiasi, Supervisor menindaklanjuti kesepakatan yang telah terjadi dan kunjungan rutin dilakukan oleh Sales.

Kata Kunci : *negosiasi, distribusi, kesepakatan*