

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjelasan dan analisis yang dilakukan sebelumnya, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Secara parsial Negosiasi berpengaruh dengan komitmen organisasi yang artinya Jika dalam bernegosiasi kedua belah pihak atau lebih maka saling memiliki tujuan yang sama dan mendiskusikan usulan tersebut serta memilih spesifik sehingga dapat memutuskan kesepakatan bersama.
2. Secara parsial Kepercayaan berpengaruh dengan komitmen organisasi artinya kepercayaan diri yang dimiliki pegawai untuk dapat menyesuaikan dan mengikuti otoritas peraturan yang ada, supaya memiliki harapan dan tujuan yang sama.
3. Negosiasi yang menyangkut antara kedua belah pihak atau lebih dengan kepercayaan diri pegawai yang dimiliki maka Komitmen organisasi yang terbentuk setiap pegawai mampu menyesuaikan dengan apa yang diinginkan dalam mencapai tujuan bersama demi memajukan suatu institusi/lembaga.

B. Saran

maka saran yang dapat disampaikan oleh penulis, diantaranya:

1. Setiap pegawai, jika mempunyai visi dan misi atau keinginan hendaknya dalam bernegosiasi kepada pimpinan disesuaikan kepada kinerjanya.
2. Agar Kepercayaan diri setiap pegawai tetap konsisten, maka hendaknya untuk semua pegawai yang ada di kantor Samsat Tulang Bawang Barat tetap menjaga komitmen organisasi dan kesatuan dalam menjaga dan memajukan visi misi serta peraturan yang sudah ditetapkan oleh pimpinan.
3. Jika setiap pegawai memiliki komitmen organisasi yang baik, maka dalam bernegosiasi serta kepercayaan diri seorang pegawai maka akan

mempermudah dalam menyampaikan suatu permasalahan yang dialami kepada semua pimpinan.