

ABSTRAK

Nama	: Nelly Alfitriani
NIM	: 2011-52-110
Judul	:Strategi <i>Negosiasi Public Relations</i> PT. Erha Clinic Indonesia Cabang Central Park Dalam Membina Hubungan Dengan Klien
Jumlah Halaman	:x; 79 halaman; 2 Tabel; 2 gambar; 1 Lampiran
Kata Kunci	: <i>Public Relations</i> , Strategi, Negosiasi
Daftar Pustaka	: 15 Judul 1985 - 2012

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Strategi *Public Relations* PT. Erha Clinic Indonesia dalam membina hubungan baik dengan Klien, Terutama cabang Central Park mempunyai peranan penting dalam proses negosiasi Penawaran sewa gedung, Serta memahami proses negosiasi yang terjadi dalam komunikasi antara *Public Relations* PT. Erha Clinic Cabang Central Park dengan Klien (Pihak Mall Central Park) selaku pemilik gedung. Tipe penelitian yang digunakan studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara mendalam (*indepth Interview*). Hasil yang didapatkan dari penelitian diantaranya memberikan gambaran peranan *Public Relations* sebagai Negosiator terhadap klien dalam melakukan strategi Negosiasi, baik dengan *Win-win*, *Win-lose*, *Lose-lose*, *Lose-win*, sehingga dapat mencapai tujuan kata sepakat. Berdasarkan penelitian ini dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa peranan *Public Relations* PT. Erha Clinic Cabang Central park berhasil dalam melakukan kesepakatan Penawaran sewa gedung sebagai investasi jangka panjang dengan menjaga hubungan baik, sangat Penting bagi perusahaan dalam menentukan arah dan tujuan negosiasi serta strategi negosiasi yang ingin dilakukan. Walaupun pada implementasi dilapangan masih ada yang berbeda dengan kesepakatan. Perlunya negosiasi untuk menghindari terhambatnya kesepakatan harga yang sesuai tujuan PT. Erha Clinic Indonesia (*Win solutions*).