UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi pada enterpreneur muda. Artinya bahwa semakin baik komunikasi interpersonal maka semakin baik pula kemampuan negosiasinya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka dapat dikemukakan beberapa saran untuk peneliti selanjutnya yaitu:

1. Bagi entrepreneur muda

   Dari hasil penelitian ditemukan bahwa kemampuan negosiasi entrepreneur muda dalam melaksanakan negosiasi berada pada kategori rendah, masih harus ditingkatkan. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan pribadi yaitu kemampuan komunikasi interpersonal. Karena komunikasi interpersonal dapat mempengaruhi kemampuan bernegosiasi.

2. Bagi peneliti selanjutnya

   Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kelemahan dan kekurangan yang terdapat didalam nya. Oleh karena itu, peneliti menyarankan kepada peneliti selanjutnya untuk memperhatikan faktor lain yang mempengaruhi kemampuan bernegosiasi, seperti kepercayaan diri, motivasi dan komitmen untuk bernegosiasi.