

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

- Okasuwardi, I. (2009). Teknik Komunikasi Dan Negosiasi Dalam Kemitraan Agribisnis. *Soca*, 9(2), 247–248.
<http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/1340867>
- Wahyuni, D. (2015). Proses Negosiasi Dalam Kerjasama Pt. Arina Multikarya Dengan Pt. Rama Indonesia. *WACANA Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, XIV(2), 164–182.
<http://journal.moestopo.ac.id/index.php/wacana/article/view/105/54>
- Laras, H., & Maryani, D. (2020). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Membina Hubungan Baik Dengan Klien Pada PT Wijaya Karya Beton Tbk. *Pantarei*, 4(2), 1–8.
<https://jom.fikom.budiluhur.ac.id/index.php/Pantarei/article/view/512>
- Rosdiani, K., Krisna, B., Hidayatullah, M. I., & Safitri, D. (2021). Strategi Lobi dan Negosiasi Pembangunan Sekolah Di Utara, Kampung Baru Nelayan, Cilincing RT 07/ RW 08 Jakarta Utara. *Komuniti : Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, 13(2), 147–158.
<https://doi.org/10.23917/komuniti.v13i2.14753>
- Kusumawardhani, T. (2021). *Analisis Peran Komunikasi Organisasi Internal Dan Eksternal Pada Kelurahan Mustikasari - Bekasi*. 2(1), 1–11.
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Samping. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39. p-ISSN 2549-7332 %7C e-ISSN 2614-1167%0D
- Mudzammil Fikri Haqani & Dasrun Hidayat. (2015). Komunikasi Antarpribadi Dalam Membangun Kepribadian Santri. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, II(1), 39–52.
- Kesuma, U., & Hidayat, A. W. (2020). Pemikiran Thomas S. Kuhn Teori Revolusi Paradigma. *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*, 166.
<https://doi.org/10.30595/islamadina.v0i0.6043>
- Susanto, R., & Abbas, A. (2021). *Pola Tuturan Negosiasi Penjual Sebagai Upaya Meraih Minat Pembeli di Pasar Tradisional Raya Mekongga Kolaka*. 14(1), 125–136.
- Hamdan, Y., Ratnasari, A., & Hirzi, A. T. (2015). Kemampuan Negosiasi Pengusaha Dalam Meningkatkan Kesepakatan Bisnis. *MIMBAR, Jurnal Sosial Dan Pembangunan*, 31(1), 21.
<https://doi.org/10.29313/mimbar.v31i1.854>
- Ulinuha, Z. (2013). *Strategi Negosiasi Bisnis Jack Advertising Dengan Klien (Studi Pada Klien Jack Advertising: Sampoerna, LG, dan Primarasa Food)*.
https://www.academia.edu/4532315/JURNAL_STRATEGI_NEGOSIASI_B_ISNIS
- Utami, F. I. D. (2017). Efektivitas komunikasi negosiasi dalam Bisnis. *Jurnal Komunike*, 9(2), 105–122.
- Siswanto, A. (2018). Pendekatan Dan Strategi Negosiasi Dalam Normalisasi Hubungan Diplomatik Amerika Serikat - Kuba. *Refleksi Hukum: Jurnal Ilmu*

Hukum, 2(1), 51–64. <https://doi.org/10.24246/jrh.2017.v2.i1.p51-64>
 Cahyoningtyas, D. E., Nabilah, F. A., Wulandari, D. A., Elta, S. A., Komunikasi,
 I., Surabaya, U. B., Timur, J., & Persuasif, N. (2021). *Negosiasi Persuasif
 Brand Lokal Erigo Dalam Membangun Kemitraan*. 5, 64–71.
 Hardhanti, D. (2020, Mei). Strategi lobi dan negosiasi dalam membina hubungan
 baik dengan klien pada pt wijaya karya beton Tbk. 4 no 2. (n.d.).
 Aulia Tazkiya, Mico. Gina, Hendri, Ricky. (2021, Mei). Meraih keberhasilan
 negosiasi bisnis melalui keterampilan berkomunikasi. 348-357. (n.d.).

Buku:

Aulia Tazkiya, Mico. Gina, Hendri, Ricky. (2021, Mei). Meraih keberhasilan negosiasi
 bisnis
 melalui keterampilan berkomunikasi. 348-357. (n.d.).
 Earl Babbie. (2012). *The Basics of Social Research* Fourth edition Chapman University.
 (n.d.).
 Hancock B., Windridge K., and Ockleford E. (2007). *An Introduction to Qualitative
 Research*. The NIHR RDS EM / YH. (n.d.).
 Ritchie, J., & Lewis, J. (2003). *Qualitative Research Practice—A Guide for Social
 Science
 Students and Researchers*. London, Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd.
 (n.d.).
 Sugiyono, (2013) *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan
 R&D*, (Bandung: Alfabeta). (n.d.).
 Musman, & Asti. (2004). *Sukses Negosiasi Dengan Siapapun , Kapanpun dan
 Dimanapun*. Yogyakarta.