

## DAFTAR ISI

<b>Uraian</b>	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATAPENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL DAN GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	8
1.3 Identifikasi Masalah .....	8
1.4 Tujuan Penelitian .....	8
1.5 Alasan Pemilihan Masalah .....	9
1.6 Pembatasan Masalah .....	9
1.7 Pengertian Istilah .....	10
1.8 Kerangka Pemikiran .....	11
1.9 Operasional Variabel .....	14
1.10 Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data .....	15
1.11 Populasi dan Sampel.....	16
1.12 Desain Penelitian .....	16
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN...</b>	<b>18</b>
2.1 Tinjauan Tentang komunikasi .....	18
2.1.1 Pengertian Komunikasi.....	18
2.1.2 Proses Komunikasi.....	20
2.2 Tinjauan Tentang Negosiasi .....	22
2.2.1 Pengertian Negosiasi.....	22
2.2.2 Tujuan Negosiasi .....	25
2.2.3 Ciri-ciri Negosiasi .....	26
2.2.4 Tahap-tahap Negosiasi.....	26
2.2.5 Proses Negosiasi .....	41
2.2.6 Meningkatkan Komunikasi dalam Kegiatan Negosiasi.....	44
2.2.7 Negosiasi Sebagai Salah Satu Kegiatan Komunikasi.....	46
<b>BAB III METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN</b> .....	<b>48</b>
3.1 Metode Penelitian .....	48
3.2 Hasil Penelitian Sejenis .....	49
3.3 Struktur Organisasi PT. Jalawave.....	50
3.3.1 Bidang Usaha.....	54

<b>Uraian</b>	<b>Halaman</b>
3.4 Sejarah PT. Jalawave Cakrawala.....	54
3.4.1 Misi .....	56
3.4.2 Visi.....	57
3.4.3 Letak Geografis PT. Jalawave .....	57
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>	<b>58</b>
4.1 Tahap Eksplorasi yang dilakukan oleh PT. Jalawave dalam mewujudkan kerjasama .....	62
4.1.1 Memahami Permintaan dari Pihak Lawan.....	64
4.1.2 Menyadari perjanjian seperti apa yang akan dibuat.	68
4.1.3 Saling Mempertahankan Sikap .....	69
4.1.4 Membentuk Persetujuan yang Prospektif .....	70
4.1.5 Mulai Timbul Pengertian tentang Permasalahan Selama Proses Tawar Menawar .....	70
4.2 Tahap Penawaran.....	71
4.2.1 Memberikan Penawaran Lebih Dulu .....	71
4.3 Tahap Tawar Menawar .....	73
4.3.1 Berusaha Mengarah pada Keuntungan Terbaik.....	75
4.4 Tahap Penyelesaian .....	80
4.4.1 Mengakui Bahwa Persetujuan itu Sudah di Ambang Pintu .....	81
4.5 Tahap Pengesahan .....	82
4.5.1 Persetujuan dalam Bentuk Tertulis atau dalam Perincian Hukum .....	83
4.6 Bagan Alur Proses Negosiasi.....	85
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>87</b>
5.1 Kesimpulan .....	87
5.2 Saran .....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>92</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>94</b>