

## DAFTAR ISI

<b>Lembar Pengesahaan</b> .....	i
<b>Pernyataan</b> .....	ii
<b>Motto</b> .....	iii
<b>Abstrak</b> .....	iv
<b>Abstract</b> .....	v
<b>Kata Pengantar</b> .....	vi
<b>Daftar Isi</b> .....	x
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan dan Identifikasi Masalah .....	4
1.2.1 Rumusan .....	4
1.2.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5
1.4.1 Kegunaan Teoritis .....	6
1.4.2 Kegunaan Praktis .....	6
1.5 Ruang Lingkup dan Penegertian Istilah .....	6
1.5.1 Ruang Lingkup .....	6
1.5.2 Pengertian Istilah .....	7

1.6 Kerangka Pemikiran .....	7
1.7 Metodologi Penelitian .....	14
1.7.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	14
1.8 Subjek - objek & wilayah penelitian dan sumber data .....	15
1.9 Teknik Pengumpulan Data .....	15
1.10 Operasional Variabel .....	16

## **BAB II TINJAUAN TEORITIS**

2.1 Pengertian Komunikasi .....	19
2.2 Negosiasi sebagai bentuk Komunikasi antarpribadi .....	21
2.2.1 Komunikasi Antarpribadi .....	21
2.3 Komponen – komponen Komunikasi .....	22
2.4 Hambatan Komunikasi .....	24
2.4.1 Evasi Komunikasi .....	28
2.5 Tinjauan Mengenai Komunikasi Negosiasi .....	29
2.5.1 Pengertian Negosiasi .....	29
2.5.2 Kualitas Negosiasi .....	32
2.5.3 Bagaimana Orang-orang Berkomunikasi dalam Negosiasi	34
2.5.4 Karakteristik Bahasa .....	35
2.5.6 Pemilihan Saluran Komunikasi .....	36
2.5.7 Tujuan Fokus yang Menjadi penggerak Strategi Negosiasi .	36
2.5.8 Negosiasi dan lelang .....	37

2.5.9 Faktor Penghambat Negosiasi Bisnis .....	37
2.6 Gambit Negosiasi Awal .....	41
2.7 Gambit Negosiasi Tengah .....	42
2.8 Gambit Negosiasi Akhir .....	43
2.9 Tahap – Tahap Negosiasi .....	43

### **BAB III OBJEK PENELITIAN**

3.1 Sejarah Perkembangan CV. Dudi Jaya Abadi .....	52
3.1.1 Maksud dan Tujuan Pendirian Perusahaan .....	53
3.2 Data dan Objek Penelitian .....	54
3.2.1 Data Penelitian .....	54
3.3 Identitas Perusahaan .....	54
3.3.1 Logo dan Arti Logo .....	54
3.3.2 Visi dan Misi .....	55
3.4 Struktur Organisasi .....	56
3.5 Kegiatan Negosiasi .....	57
3.6 Tugas Kerja Direktur .....	58
3.6.1 Negosiasi antara CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII dalam memperoleh tender pupuk .....	59

<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>63</b>
4.1 Analisis Deskriptif narasumber .....	65
4.2 Analisis Deskriptif data penelitian .....	66
4.3 Tahap – tahap negosiasi CV. Dudi Jaya Abadi dengan PT. Perkebunan Nusantara VIII .....	66
4.3.1 Eksplorasi .....	67
4.3.2 Penawaran .....	69
4.3.3 Tawar- Menawar .....	72
4.3.4 Penyelesaian .....	75
4.3.5 Pengesahan .....	77
4.4 Gambit Negosiasi yang digunakan Negosiator CV. Dudi Jaya Abadi dalam memperoleh Tender Pupuk .....	78
4.5 Gambit awal .....	79
4.5.1 Meminta Lebih Dari yang Diharapkan .....	79
4.5.2 Jangan Katakan ‘ya’ Pada Tawaran Pertama .....	80
4.5.3 Hindari Negosiasi yang Konfrontatif .....	81
4.6 Gambit Tengah .....	85
4.6.1 Jangan Memberi Tawaran .....	85
4.7 Gambit Akhir .....	86
4.7.1 Positioning For Easy Acceptance .....	86
4.8 Hambatan Negosiasi yang Dialami Untuk Mendapatkan Tender	

Pupuk ..... 87

**BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan ..... 91

5.2 Saran ..... 92

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**

