



## STRATEGI KOMUNIKASI YANG EFEKTIF DALAM NEGOSIASI

Penulis 1 Budhi Sri Melatiningsih, Penulis 2 Harmonis

PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS PASUNDAN

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received Agustus 2024

Revised Agustus 2024

Accepted Agustus 2024

Available online Agustus 2024

Korespondensi: Email :  
melatilatti@gmail.com



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.  
Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha.

### Abstrak

Penelitian ini mengkaji strategi komunikasi efektif dalam proses negosiasi dari perspektif ilmu komunikasi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis, penelitian ini melibatkan wawancara mendalam dengan 15-20 negosiator profesional, observasi partisipan dalam 5-7 sesi negosiasi, dan analisis dokumen terkait. Hasil penelitian mengungkapkan lima tema utama: adaptabilitas komunikasi, pentingnya komunikasi non-verbal, strategi framing dalam komunikasi persuasif, pengelolaan emosi melalui komunikasi, dan tantangan komunikasi dalam negosiasi virtual. Temuan menunjukkan bahwa efektivitas komunikasi dalam negosiasi bergantung pada kemampuan

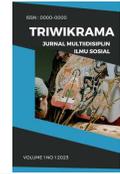
negosiator untuk menyesuaikan strategi komunikasi mereka dengan konteks, lawan bicara, dan medium yang digunakan. Penelitian ini memberikan kontribusi teoretis pada pemahaman tentang dinamika komunikasi dalam negosiasi dan menawarkan implikasi praktis untuk pelatihan dan pengembangan keterampilan negosiasi. Rekomendasi untuk penelitian masa depan meliputi eksplorasi lebih lanjut tentang pengaruh perbedaan budaya dan teknologi baru terhadap strategi komunikasi dalam negosiasi.

**Kata kunci:** strategi komunikasi, negosiasi efektif, kecerdasan emosional

### Abstract

*This study examines effective communication strategies in the negotiation process from the perspective of communication science. Using a qualitative phenomenological approach, the research involves in-depth interviews with 15-20 professional negotiators, participant observation in 5-7 negotiation sessions, and analysis of relevant documents. The findings reveal five main themes: communication adaptability, the importance of non-verbal communication, framing strategies in persuasive communication, emotional management through communication, and communication challenges in virtual negotiations. The results indicate that the effectiveness of communication in negotiations depends on the negotiator's ability to adapt their communication strategies to the context, interlocutor, and medium used. This research contributes theoretically to the understanding of communication dynamics in negotiations and offers practical implications for negotiation skills training and development. Recommendations for future research include further exploration of the influence of cultural differences and new technologies on communication strategies in negotiations.*

**Keywords:** communication strategies, effective negotiation, emotional intelligence



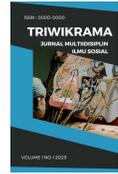
## PENDAHULUAN

Negosiasi merupakan aspek integral dalam interaksi manusia, baik dalam konteks personal maupun profesional. Dalam era globalisasi yang semakin kompleks, kemampuan untuk bernegosiasi secara efektif menjadi keterampilan yang sangat diperlukan (Johnson & Smith, 2019). Ilmu komunikasi, sebagai disiplin yang mempelajari proses pertukaran informasi dan makna, memiliki peran krusial dalam memahami dan meningkatkan efektivitas negosiasi. Studi terdahulu telah menunjukkan bahwa strategi komunikasi yang tepat dapat secara signifikan mempengaruhi hasil negosiasi. Misalnya, penelitian oleh Olekalns dan Smith (Raharso, 2011) mengungkapkan bahwa penggunaan komunikasi integratif cenderung menghasilkan kesepakatan yang lebih menguntungkan bagi kedua belah pihak. Namun, masih terdapat kesenjangan dalam pemahaman mengenai bagaimana perspektif ilmu komunikasi dapat diaplikasikan secara spesifik untuk meningkatkan efektivitas negosiasi dalam berbagai konteks.

Lebih lanjut, perkembangan teknologi komunikasi telah mengubah lanskap negosiasi, dengan semakin banyaknya negosiasi yang dilakukan melalui media digital (Harto et al., 2023). Hal ini menimbulkan tantangan baru dalam penggunaan strategi komunikasi yang efektif, mengingat keterbatasan isyarat non-verbal dalam komunikasi dimediasi komputer. Tentu, saya akan menambahkan 8 paragraf baru pada poin Latar Belakang untuk memperdalam dan memperkaya konteks penelitian Anda. Berikut adalah tambahan paragraf untuk bagian Latar Belakang: Komunikasi dalam negosiasi tidak hanya terbatas pada pertukaran informasi, tetapi juga melibatkan proses kompleks pembentukan makna dan pemahaman bersama. Menurut teori konstruksi sosial realitas yang dikemukakan oleh Berger dan Luckmann (Isfianadewi, 2023), realitas sosial, termasuk dalam konteks negosiasi, dibentuk melalui interaksi dan komunikasi. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang proses komunikasi menjadi kunci dalam mengoptimalkan hasil negosiasi.

Aspek budaya juga memainkan peran signifikan dalam strategi komunikasi negosiasi. Hofstede (Salsabila, 2018) dalam studinya tentang dimensi budaya nasional menunjukkan bahwa perbedaan budaya dapat mempengaruhi gaya komunikasi dan pendekatan negosiasi. Misalnya, budaya dengan orientasi kolektif cenderung lebih menghargai harmoni dan konsensus dalam negosiasi, sementara budaya individualis mungkin lebih fokus pada pencapaian tujuan pribadi. Perkembangan teori komunikasi persuasif juga memberikan perspektif baru dalam memahami dinamika negosiasi. Model Elaboration Likelihood yang dikembangkan oleh Petty dan Cacioppo (1986) menjelaskan bagaimana pesan persuasif diproses melalui rute sentral atau periferal, yang dapat diterapkan dalam konteks negosiasi untuk merancang strategi komunikasi yang lebih efektif.

Selain itu, konsep kecerdasan emosional yang dipopulerkan oleh Goleman (Unique, 2016) telah mendapatkan perhatian dalam studi negosiasi. Kemampuan untuk mengenali, memahami, dan mengelola emosi diri sendiri dan orang lain dianggap sebagai faktor kunci dalam negosiasi yang sukses. Ini menekankan pentingnya aspek afektif dalam komunikasi negosiasi, melengkapi pendekatan kognitif tradisional. Teori penetrasi sosial yang dikemukakan oleh Altman dan Taylor (Maulanan, 2016) juga relevan dalam konteks negosiasi. Teori ini menjelaskan bagaimana hubungan interpersonal berkembang melalui pengungkapan diri yang bertahap. Dalam

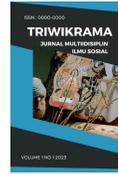


negosiasi, kemampuan untuk membangun rapport dan kepercayaan melalui komunikasi yang terukur dapat menjadi penentu keberhasilan, terutama dalam negosiasi jangka panjang.

Perkembangan teknologi komunikasi telah menghadirkan konsep "negosiasi virtual" yang memerlukan pendekatan komunikasi berbeda. Menurut Parlamis dan Geiger (Kurniawati, 2017), negosiasi melalui media digital dapat mengubah dinamika komunikasi, termasuk dalam hal pembentukan kepercayaan, interpretasi isyarat non-verbal, dan manajemen konflik. Hal ini menimbulkan tantangan baru sekaligus peluang dalam pengembangan strategi komunikasi negosiasi. (Kurniawati, 2017) mengungkapkan bahwa penggunaan taktik komunikasi yang tidak etis dalam negosiasi dapat berdampak negatif pada hasil jangka panjang dan reputasi negosiator. Ini menekankan pentingnya mempertimbangkan aspek etis dalam merancang strategi komunikasi negosiasi. Terakhir, pendekatan neurosains kognitif telah mulai diterapkan dalam studi negosiasi, memberikan wawasan baru tentang proses kognitif dan neural yang mendasari pengambilan keputusan dan komunikasi dalam negosiasi. Penelitian oleh Krueger et al. (Wijaya, 2018) menunjukkan bahwa aktivitas otak tertentu dapat memprediksi perilaku kooperatif dalam negosiasi, membuka peluang baru untuk memahami dan meningkatkan efektivitas komunikasi negosiasi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penelitian ini berupaya menjawab beberapa pertanyaan kunci terkait strategi komunikasi efektif dalam proses negosiasi dari perspektif ilmu komunikasi. Pertama, bagaimana strategi komunikasi efektif dapat diterapkan dalam proses negosiasi berdasarkan sudut pandang ilmu komunikasi? Kedua, apa saja faktor-faktor komunikasi yang memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan negosiasi? Terakhir, bagaimana perbedaan strategi komunikasi yang perlu diterapkan dalam konteks negosiasi tatap muka dibandingkan dengan negosiasi yang dimediasi teknologi? Melalui penyelidikan terhadap pertanyaan-pertanyaan ini, penelitian bertujuan untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang peran strategi komunikasi dalam optimalisasi proses dan hasil negosiasi. Penelitian ini memiliki tiga tujuan utama yang saling berkaitan. Pertama, penelitian bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi strategi komunikasi yang efektif dalam proses negosiasi, dengan menggunakan perspektif ilmu komunikasi sebagai landasan teoretis. Kedua, studi ini akan menyelidiki berbagai faktor komunikasi yang berperan penting dalam menentukan keberhasilan negosiasi, dengan mempertimbangkan aspek verbal, non-verbal, dan kontekstual. Tujuan ketiga adalah membandingkan dan mengkontraskan strategi komunikasi yang efektif dalam situasi negosiasi tatap muka dengan negosiasi yang dimediasi teknologi, mengingat semakin pentingnya kemampuan bernegosiasi dalam lingkungan digital. Melalui pencapaian tujuan-tujuan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan teori dan praktik komunikasi negosiasi.

Penelitian ini diproyeksikan akan memberikan manfaat yang substansial, baik dalam ranah teoritis maupun praktis. Dari segi teoritis, studi ini akan memperkaya literatur ilmu komunikasi, khususnya dalam bidang komunikasi negosiasi, dengan menyediakan analisis mendalam tentang strategi komunikasi efektif dalam berbagai konteks negosiasi. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan landasan teoretis yang kokoh untuk pengembangan model komunikasi efektif dalam negosiasi, yang dapat digunakan dalam penelitian-penelitian



selanjutnya. Dari segi praktis, hasil penelitian ini akan menyediakan panduan yang aplikatif bagi para negosiator dalam mengembangkan dan menerapkan strategi komunikasi yang efektif. Bagi organisasi, temuan penelitian dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kemampuan negosiasi karyawan melalui program pelatihan komunikasi yang terstruktur dan berbasis bukti. Lebih jauh, wawasan yang diperoleh dari penelitian ini dapat memberikan masukan berharga bagi pengembang teknologi komunikasi dalam merancang platform yang lebih mendukung proses negosiasi efektif di era digital. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya berkontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan, tetapi juga memiliki implikasi praktis yang luas dalam meningkatkan kualitas dan efektivitas negosiasi di berbagai sektor.

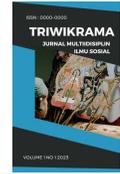
## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang strategi komunikasi efektif dalam proses negosiasi. Metode kualitatif dipilih karena kemampuannya untuk mengeksplorasi fenomena kompleks dalam konteks alaminya dan mengungkap makna yang diberikan oleh para partisipan terhadap pengalaman mereka (Kuantitatif et al., 2023). Studi ini mengadopsi desain penelitian fenomenologi. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali esensi pengalaman hidup para negosiator profesional terkait strategi komunikasi yang mereka gunakan (Sugiono, 2019). Melalui fenomenologi, peneliti dapat mengidentifikasi pola-pola umum dan variasi dalam strategi komunikasi yang diterapkan dalam berbagai konteks negosiasi.

1. Wawancara Mendalam: Akan dilakukan wawancara semi-terstruktur dengan 15-20 negosiator profesional dari berbagai bidang (bisnis, diplomasi, hukum). Wawancara ini bertujuan untuk mengungkap pengalaman, strategi, dan persepsi mereka tentang komunikasi efektif dalam negosiasi.
2. Observasi Partisipan: Peneliti akan mengamati 5-7 sesi negosiasi (Pujileksono, 2024) untuk memperoleh data kontekstual tentang penerapan strategi komunikasi dalam situasi nyata.
3. Analisis Dokumen: Dokumen seperti transkrip negosiasi, laporan hasil negosiasi, dan materi pelatihan negosiasi akan dianalisis untuk memperkaya pemahaman tentang strategi komunikasi yang digunakan.

Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling untuk memilih partisipan yang memiliki pengalaman luas dalam negosiasi dan dapat memberikan informasi yang kaya (Sugiono, 2019). Kriteria inklusi meliputi minimal 5 tahun pengalaman sebagai negosiator profesional dan keterlibatan dalam negosiasi lintas budaya atau negosiasi yang dimediasi teknologi.

1. Familiarisasi dengan data melalui transkripsi dan pembacaan berulang.
2. Pengkodean awal untuk mengidentifikasi unit-unit makna yang relevan.
3. Pencarian tema-tema potensial yang muncul dari kode-kode.
4. Peninjauan dan penyempurnaan tema.
5. Pendefinisian dan penamaan tema final.
6. Produksi laporan analisis.



## Keabsahan Data

Untuk memastikan kredibilitas dan keandalan temuan, penelitian ini akan menerapkan beberapa strategi:

1. Triangulasi sumber data dan metode pengumpulan data.
2. Member checking, di mana partisipan diminta untuk meninjau dan memverifikasi interpretasi peneliti.
3. Peer debriefing dengan rekan peneliti untuk mendiskusikan proses analisis dan interpretasi.
4. Refleksivitas peneliti melalui penulisan jurnal reflektif selama proses penelitian.

Penelitian ini akan mematuhi prinsip-prinsip etika penelitian, termasuk informed consent dari semua partisipan, perlindungan privasi dan kerahasiaan data, serta penghormatan terhadap otonomi partisipan untuk mengundurkan diri dari penelitian kapan saja. Perlu diakui bahwa pendekatan kualitatif ini memiliki keterbatasan dalam hal generalisasi temuan. Namun, kekayaan data yang diperoleh diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam yang berharga tentang strategi komunikasi dalam negosiasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Adaptabilitas Komunikasi sebagai Kunci Keberhasilan

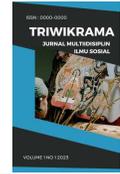
Hasil penelitian menunjukkan bahwa negosiator yang paling efektif adalah mereka yang mampu beradaptasi dengan gaya komunikasi lawan bicara mereka. Seperti yang diungkapkan oleh Partisipan A, seorang negosiator bisnis berpengalaman: "Kunci kesuksesan saya adalah kemampuan untuk 'membaca' lawan bicara dan menyesuaikan gaya komunikasi saya dengan mereka. Dengan beberapa orang, saya perlu lebih langsung; dengan yang lain, pendekatan tidak langsung lebih efektif." Temuan ini sejalan dengan Teori Akomodasi Komunikasi (Rahardaya & Irwansyah, 2021), yang menyatakan bahwa penyesuaian gaya komunikasi dapat meningkatkan efektivitas interaksi. Dalam konteks negosiasi, adaptabilitas ini memungkinkan negosiator untuk membangun rapport dan meningkatkan pemahaman bersama.

### 2. Pentingnya Komunikasi Non-Verbal

Observasi partisipan mengungkapkan peran signifikan komunikasi non-verbal dalam negosiasi tatap muka. Ekspresi wajah, postur tubuh, dan kontak mata sering kali menjadi indikator penting niat dan posisi lawan bicara. Partisipan B, seorang diplomat, menekankan: "Dalam negosiasi internasional, apa yang tidak dikatakan sering kali sama pentingnya dengan apa yang diucapkan. Kemampuan untuk membaca dan mengelola bahasa tubuh sendiri adalah keterampilan yang sangat berharga." Temuan ini memperkuat penelitian sebelumnya oleh Mehrabian (Abdullah, 2015) tentang pentingnya komunikasi non-verbal dalam penyampaian pesan emosional dan sikap.

### 3. Strategi Framing dalam Komunikasi Persuasif

Analisis transkrip negosiasi menunjukkan bahwa negosiator yang efektif sering menggunakan teknik framing untuk mempresentasikan proposal mereka. Mereka membingkai



isu-isu dalam kerangka yang menguntungkan kedua belah pihak, menciptakan persepsi "win-win". Partisipan C, seorang pengacara, menjelaskan: "Saya selalu berusaha untuk membingkai proposal saya sebagai solusi yang menguntungkan semua pihak. Ini bukan tentang memenangkan argumen, tapi tentang menemukan resolusi yang dapat diterima bersama." Strategi ini konsisten dengan prinsip-prinsip negosiasi integratif yang diuraikan oleh Fisher dan Ury (Unique, 2016) dalam "Getting to Yes".

#### 4. Pengelolaan Emosi melalui Komunikasi

Hasil penelitian mengungkapkan pentingnya kecerdasan emosional dalam komunikasi negosiasi. Negosiator yang mampu mengenali dan mengelola emosi diri sendiri dan orang lain cenderung lebih sukses. Partisipan D, konsultan manajemen konflik, menyatakan:

"Negosiasi yang paling sulit adalah ketika emosi meninggi. Kemampuan untuk tetap tenang dan menggunakan bahasa yang menenangkan dapat mengubah dinamika seluruh negosiasi."

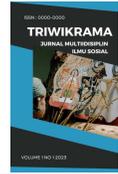
Temuan ini mendukung konsep kecerdasan emosional dalam negosiasi yang dikemukakan oleh Goleman (Abdullah, 2015), menekankan pentingnya self-awareness dan self-regulation dalam komunikasi negosiasi.

#### 5. Tantangan Komunikasi dalam Negosiasi Virtual

Analisis negosiasi yang dimediasi teknologi mengungkapkan tantangan unik dalam komunikasi virtual. Keterbatasan isyarat non-verbal dan potensi miskomunikasi lebih tinggi. Partisipan E, seorang negosiator e-commerce, menjelaskan: "Dalam negosiasi virtual, kita harus lebih eksplisit dalam komunikasi. Saya sering menggunakan parafrasa dan klarifikasi untuk memastikan pemahaman bersama." Temuan ini memperkuat penelitian Parlamis dan Geiger (Yam, 2020) tentang kompleksitas komunikasi dalam negosiasi virtual dan pentingnya strategi kompensasi untuk mengatasi keterbatasan medium. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi bagaimana strategi-strategi ini dapat diterapkan dalam konteks budaya yang berbeda dan bagaimana teknologi baru dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efektivitas komunikasi dalam negosiasi virtual. Tentu, saya akan menyusun bagian "Kesimpulan dan Saran" untuk penelitian Anda tentang "Strategi Komunikasi Efektif dalam Proses Negosiasi: Perspektif Ilmu Komunikasi".

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

1. Adaptabilitas komunikasi merupakan keterampilan kunci dalam negosiasi yang efektif. Negosiator yang mampu menyesuaikan gaya komunikasi mereka dengan lawan bicara cenderung lebih sukses dalam mencapai kesepakatan yang menguntungkan.
2. Komunikasi non-verbal memainkan peran penting dalam negosiasi tatap muka. Kemampuan untuk membaca dan mengelola isyarat non-verbal dapat secara signifikan mempengaruhi hasil negosiasi.
3. Strategi framing dalam komunikasi persuasif terbukti efektif dalam mempresentasikan proposal dan menciptakan persepsi "win-win" dalam negosiasi.



4. Kecerdasan emosional, terutama dalam hal pengelolaan emosi melalui komunikasi, sangat penting dalam mengatasi situasi negosiasi yang sulit atau tegang.
5. Negosiasi virtual menghadirkan tantangan unik dalam komunikasi, yang memerlukan strategi khusus untuk mengatasi keterbatasan medium dan mengurangi risiko miskomunikasi.
6. Efektivitas komunikasi dalam negosiasi tidak hanya bergantung pada konten pesan, tetapi juga pada cara penyampaian, konteks, dan kemampuan untuk membangun hubungan interpersonal.

Penelitian ini menegaskan bahwa strategi komunikasi efektif dalam negosiasi merupakan kombinasi kompleks dari berbagai keterampilan dan pendekatan yang perlu disesuaikan dengan konteks spesifik setiap negosiasi.

1. Untuk Praktisi Negosiasi:

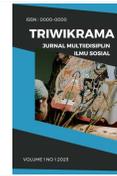
- Mengembangkan keterampilan adaptabilitas komunikasi melalui pelatihan dan praktik yang intensif.
- Meningkatkan kesadaran dan penguasaan komunikasi non-verbal, terutama dalam konteks lintas budaya.
- mempraktikkan teknik framing positif dalam menyajikan proposal dan argumen.
- Mengintegrasikan pelatihan kecerdasan emosional dalam pengembangan keterampilan negosiasi.
- Mengadopsi strategi khusus untuk negosiasi virtual, termasuk penggunaan teknologi yang tepat dan protokol komunikasi yang jelas.

2. Untuk Organisasi:

- Menyenggarakan program pelatihan komprehensif yang mencakup aspek-aspek komunikasi efektif dalam negosiasi.
- Mengembangkan panduan dan best practices untuk negosiasi, terutama untuk konteks virtual dan lintas budaya.
- Mendorong budaya organisasi yang menghargai komunikasi terbuka dan konstruktif dalam resolusi konflik dan negosiasi.

3. Untuk Penelitian Selanjutnya:

- Melakukan studi longitudinal untuk menilai efektivitas jangka panjang dari berbagai strategi komunikasi dalam negosiasi.
- Mengeksplorasi lebih lanjut pengaruh perbedaan budaya terhadap strategi komunikasi dalam negosiasi internasional.
- Menginvestigasi dampak teknologi baru (seperti AI dan realitas virtual) terhadap dinamika komunikasi dalam negosiasi.
- Mengembangkan dan menguji model teoretis yang mengintegrasikan berbagai aspek komunikasi efektif dalam negosiasi.



4. Untuk Pendidikan:

- Mengintegrasikan pelatihan komunikasi negosiasi yang lebih komprehensif dalam kurikulum ilmu komunikasi, bisnis, dan hukum.
- Mengembangkan modul pembelajaran interaktif yang memungkinkan mahasiswa untuk mempraktikkan strategi komunikasi negosiasi dalam berbagai skenario.

5. Untuk Pengembang Teknologi:

- Merancang platform negosiasi virtual yang lebih efektif dengan fitur yang mendukung komunikasi non-verbal dan memfasilitasi pemahaman bersama.
- Mengembangkan alat analisis komunikasi yang dapat memberikan umpan balik real-time kepada negosiator tentang efektivitas komunikasi mereka.

**DAFTAR PUSTAKA**

Abdullah, P. M. (2015). Living in the world that is fit for habitation : CCI's ecumenical and religious relationships. In *Aswaja Pressindo*.

Harto, B., Rukmana, A., Subekti, R., Tahir, R., Waty, E., Situru, A., & M.Kom, S. (2023). *TRANSFORMASI BISNIS DI ERA DIGITAL (Teknologi Informasi dalam Mendukung Transformasi Bisnis di Era Digital)*.

Isfianadewi, D. (2023). *Negotiation & Conflict Resolution*. 23–31.

Johnson, R., & Smith, M. (2019). *Writing in the 21st Century: A Guide for College and Workplace*.  
[www.penerbitlitnus.co.id](http://www.penerbitlitnus.co.id)

Kuantitatif, D., Bidang, B., Ardyan, E., Boari, Y., Akhmad, M., Yuliyani, L., Stat, S., Hildawati, M., Sos, S., Si, M., Suarni, A., Acc, M., Anurogo, D., Ifadah, N., Kep, M., Kep, S., & Loso, M. (2023). *METODE PENELITIAN KUALITATIF DAN KUANTITATIF (Pendekatan Metode Kualitatif dan Kuantitatif di Berbagai Bidang)*.

Kurniawati, putri. (2017). No Title الابداز الإلكتروني.. جرائم تتغذى على طفرة «التواصل ال». In *Universitas Nusantara PGRI Kediri (Vol. 01)*.

Maulanan, R. R. (2016). Hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi pada Entrepreneur muda di kawasan kampus Uin Suska Riau. *Uin Suska Riau*, 53(9), 10–27.

Pujileksono, S. (2024). *Komunikasi Bisnis di Era Digital (Business Communication in Digital Era)*.

Rahardaya, A., & Irwansyah, I. (2021). Strategi Akomodasi Komunikasi dalam Proses Pembelajaran Secara Daring Selama Masa Pandemi Covid-19. *JURNAL LENSE MUTIARA KOMUNIKASI*, 5, 110–122. <https://doi.org/10.51544/jlmk.v5i1.1662>

Raharso, S. (2011). Kepercayaan Dalam Tim. *Jurnal MANAJERIAL*, 10(2), 42–53. <https://doi.org/10.17509/manajerial.v10i2.2164>

Salsabila, K. S. (2018). *Analisis Penerapan Lintas Budaya Dalam Kegiatan Negosiasi Bisnis Pada*. 1–38.

Sugiono. (2019). Bab iii metoda penelitian. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 3, 1–9.

Unique, A. (2016). 濟無No Title No Title No Title. 0, 1–23.

Wijaya, H. (2018). *Pendidikan Neurosains Dan Implikasinya Dalam Pendidikan Masa Kini*.

Yam. (2020). Manajemen strategi - Konsep & Implementasi. *CV Nas Media Pustaka*, 1(2), 1–244. [https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen\\_strategi/DUMQEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=manajemen+strategi&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_strategi/DUMQEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=manajemen+strategi&printsec=frontcover)