

ANALISIS PROSES NEGOSIASI BIAYA PENEBAANGAN TANAM TUMBUH DALAM RANGKA PEMBANGUNAN JARINGAN LISTRIK PT HALUAN BERSAMA

Fitri Susanti^{1*}, Cecep Safa'atul Barkah¹, Nurillah Novel¹

¹Administrasi Bisnis, Universitas Padjadjaran, Indonesia

*Email corresponding author: fitri18001@mail.unpad.ac.id

Abstrak

Sumber daya listrik memiliki peran yang vital bagi kelangsungan hidup masyarakat Indonesia. PT Haluan Bersama merupakan perusahaan swasta yang mendapatkan kontrak pembangunan jaringan listrik berbagai wilayah di Indonesia. Perusahaan ini mendapatkan proyek untuk membangun jaringan listrik tegangan menengah dan tegangan rendah di Desa X Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan. Penelitian ini akan membahas bagaimana proses negosiasi biaya tanam tumbuh yang terjadi antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X, serta kunci dari tercapainya negosiasi antara masyarakat Desa X dengan perusahaan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif metode deskriptif. Keberhasilan negosiasi ini dikarenakan terjalannya komunikasi yang baik dengan pihak lawan.

Kata Kunci: negosiasi, tanam tumbuh, komunikasi

Abstract

Electrical resources have a vital role for the survival of the Indonesian people. PT Haluan Bersama is a private company that has received a contract for the construction of electricity networks in various regions in Indonesia. The company received a project to build a medium-voltage and low-voltage power grid in X Village, Pagar Alam City, South Sumatra. This study will discuss how the negotiation process for growing planting costs occurred between PT Haluan Bersama and the X Village Community, as well as the key to achieving negotiations between the X Village community and the company. This research uses descriptive qualitative research. The success of this negotiation is due to the establishment of good communication with the opposing party.

Keywords: negotiation, growing, communication

PENDAHULUAN

Saat ini, listrik memiliki peranan yang sangat penting bagi masyarakat. Tenaga listrik ini menjadi penunjang bagi Indonesia dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang adil dan merata untuk pembangunan nasional. Listrik ini memudahkan banyak orang dalam menjalankan aktivitasnya, mulai dari memenuhi kebutuhan rumah tangga, pekerjaan, pemerintahan, bahkan sampai pendidikan. Kebutuhan akan listrik menjadi hajat hidup orang banyak sehingga dalam pembangunannya memerlukan keajaiban sama dengan berbagai pihak.

Penyediaan dan pengelolaan jaringan listrik di Indonesia langsung dikelola oleh BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang diserahkan kepada PT PLN (Persero). PT PLN Persero ini memberikan kesempatan kepada perusahaan-perusahaan swasta untuk melaksanakan pembangunan jaringan listrik, salah satunya adalah PT Haluan Bersama. Ini merupakan perusahaan bergerak di industri listrik yang mendapatkan kontrak dari PLN untuk membangun jaringan listrik berbagai wilayah di Indonesia. Letaknya ada di Jalan Pembangunan Nomor 9 RT 02 RW 09 Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatra Selatan.

Ada beberapa daerah tertentu di Indonesia yang belum mendapatkan pasokan listrik, salah satunya adalah Desa X yang letaknya di Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan. Maka dari itu, untuk memudahkan kegiatan masyarakat di desa tersebut, PLN akan membangun jaringan listrik. PT Haluan Bersama mendapatkan order dari PLN untuk membangun jaringan listrik di Desa X Kota Pagar Alam. Tercapainya pembangunan jaringan listrik yang baik dibutuhkan tanah dan lahan yang mendukung agar pembangunan jaringannya bisa optimal.

Masalah yang perlu dinegosiasikan disini yaitu biaya penebangan tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X. Tanam tumbuh

disini berupa segala jenis pepohonan yang terkena rencana jaringan pembangunan listrik. Ini menjadi masalah karena adanya kepentingan yang berbeda antara masyarakat dengan pihak perusahaan. PT Haluan Bersama memiliki kepentingan untuk menebang pohon yang mengganggu rencana pembangunan jaringan listrik dan memberikan biaya penebangan, sementara Masyarakat Desa X ingin mendapatkan biaya penebangan yang sesuai akibat dari pohon yang ditebang oleh perusahaan. Penelitian ini akan membahas bagaimana proses negosiasi yang terjadi antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X, serta kunci dari tercapainya negoisasi antara masyarakat Desa X dengan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Proses Negosiasi Biaya Penebangan Tanam Tumbuh Dalam Rangka Pembangunan Jaringan Listrik (Studi Kasus Pada PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan).”

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Negosiasi

Menurut Robbins negosiasi didefinisikan sebagai proses pertukaran barang maupun jasa antara dua pihak ataupun lebih yang bertujuan untuk memperoleh suatu kesepakatan. Colquitt berpendapat bahwa negosiasi terjadi ketika terdapat dua individu ataupun lebih dengan kepentingan berbeda dan saling membutuhkan berusaha mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Howard Raiffa menjelaskan negosiasi adalah salah satu cara yang bisa digunakan untuk menyelesaikan sebuah permasalahan antara dua pihak atau lebih yang memiliki nilai yang berbeda.

Berdasarkan beberapa pengertian negosiasi di atas, dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan suatu proses tawar-menawar antara dua pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda untuk menghasilkan suatu kesepakatan bersama.

Jenis Negosiasi

Menurut Zulfa Ulinuha, negosiasi memiliki beberapa jenis, adapun sebagai berikut: (1) Negosiasi Distributif (menang-kalah) merupakan negosiasi dimana terdapat suatu pihak yang menang dan ada pihak lain yang kalah atau sering disebut *win-lose*; (2) Negosiasi Integratif (menang-menang) merupakan negosiasi yang menghasilkan kesepakatan dimana pihak yang mengikuti negosiasi sama-sama diuntungkan atau biasa disebut *win-win*; (3) Akomodatif merupakan strategi negosiasi dimana negosiator lebih mementingkan hubungan dari pada hasil kesepakatan itu sendiri. Negosiasi ini juga dapat mampu menimbulkan pola menyerah yang berkelanjutan dari pihak yang terlibat dalam negosiasi.

Proses Negosiasi

Seorang ahli bernama Leonard Greenhalg (2001) menjelaskan bahwa negosiasi integratif memiliki 7 tahapan, yaitu: (1) Persiapan, tahap ini harus disiapkan dengan matang. Seorang negosiator harus tahu apa dan bagaimana proses negosiasi akan dilakukan. Pemahaman mengenai tujuan, posisi dan kemampuan yang dimiliki juga sangat penting disini agar nantinya dapat mempersiapkan semua hal dan kemungkinan yang akan terjadi saat negosiasi; (2) Pembinaan Hubungan, ini merupakan tahapan dimana negosiator membina hubungan dengan pihak lawan. Proses ini, seorang negosiator harus bisa memahami lawan sehingga nantinya akan lebih mudah dalam membuat strategi-strategi yang akan digunakan. Melalui pembinaan hubungan yang baik sejak awal tentunya akan memudahkan seorang negosiator dalam menjalankan negosiasinya dan membuat keputusan yang menguntungkan kedua belah pihak.; (3) Pengumpulan Informasi, negosiator dapat mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya mengenai masalah yang terjadi, kebutuhan pihak lain, tawaran yang mungkin akan diajukan, dan lain-lain. Data dan informasi yang

dikumpulkan tentunya harus relevan dan valid; (4) Penggunaan Informasi, informasi yang didapat dari proses sebelumnya digunakan untuk menyusun rencana jalannya negosiasi. Negosiator perlu membuat rencana cadangan dan mempersiapkan segala kemungkinan yang akan terjadi saat negosiasi dilakukan. (5) Penawaran (*Bidding*), *bidding* merupakan proses dimana kedua belah pihak saling terbuka untuk memberikan tawaran sehingga mendapatkan hasil yang menguntungkan pihak yang terlibat dalam negosiasi; (6) Menutup Kesepakatan, pada tahap ini kedua belah pihak yang melakukan negosiasi harus saling meyakinkan diri terkait hasil yang akan disepakati. Adapun kesepakatan tersebut harus menguntungkan kedua pihak yang terlibat tanpa ada yang dirugikan secara sepihak. *Closing the deal* disini bisa ditandai dengan jabat tangan antara pihak yang terlibat dalam negosiasi tersebut; (7) Penerapan Kesepakatan, ini adalah tahapan terakhir dalam proses negosiasi. Terdiri atas rincian hasil atau perjanjian yang disepakati. Pada tahap inilah hasil yang sudah disepakati dilakukan oleh pihak yang bernegosiasi. Proses ini dapat menentukan apakah negosiasi berjalan sesuai rencana yang telah disepakati sebelumnya atau tidak.

Tanam Tumbuh

Merupakan segala jenis tanaman atau pepohonan baik berupa akar, ranting maupun dahan yang terkena jaringan listrik (tegangan rendah dan menengah) sehingga perlu ditebang karena dapat menimbulkan gangguan ataupun pemadaman terhadap listrik itu sendiri. Adapun menurut buku Standar Konstruksi dan Jaringan Tegangan Menengah Tenaga Listrik PLN, jarak tanam tumbuh yang aman dengan jaringan listrik yaitu sebesar 3 meter dari sisi kanan, kiri, atas maupun bawah dari jaringan listrik tegangan rendah dan menengah yang dipasang. Permasalahan mengenai tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik, pemilik lahan diberikan biaya penebangan pohon dari perusahaan yang akan membangun jaringan listrik di daerah tersebut.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemampuan Negosiasi

Mc Guire (2004) berpendapat bahwa ada tiga faktor utama yang mempengaruhi kemampuan negosiasi seseorang, diantaranya yaitu: (a) *Patience*, negosiasi merupakan suatu proses untuk menghasilkan kesepakatan yang membutuhkan waktu tidak singkat. Maka dari itu, seorang negosiator harus memiliki sabar dalam melakukan setiap tahapannya. Hal tersebut dilakukan agar perjanjian yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan atau menguntungkan pihak yang terlibat; (b) *Self Confidence*, berhubungan dengan bagaimana seorang negosiator mempunyai rasa percaya diri bahwa dirinya mampu mengendalikan proses negosiasi dan dapat menghasilkan kesepakatan terbaik; (c) *Communication Skill*, merupakan kemampuan yang wajib dimiliki oleh negosiator. Dengan memiliki komunikasi yang baik dengan pihak lawan maka, jalannya negosiasi akan lebih mudah dilalui karena negosiator tersebut mampu memahami kepentingan lawan secara lebih efektif. Komunikasi dapat dikatakan terjalin dengan baik ketika pihak lawan mampu memberikan *feed back* seperti yang negosiator inginkan.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif metode deskriptif. Peneliti menggambarkan informasi berupa penjelasan dalam bentuk kata-kata dari fenomena atau masalah yang diteliti. Data dan informasi didapat dari berbagai teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti seperti wawancara dan studi pustaka.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di PT Haluan Bersama. Ini merupakan perusahaan bergerak di industri listrik yang mendapatkan kontrak dari PLN untuk membangun jaringan listrik berbagai

wilayah di Indonesia. Letaknya ada di Jalan Pembangunan Nomor 9 RT 02 RW 09 Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatra Selatan. Penelitian dilakukan pada Bulan Juni 2021.

Informan Penelitian

Informan merupakan orang yang menjadi sumber informasi penelitian. Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak S yang merupakan Pelaksana Lapangan PT Haluan Bersama yang membangun proyek jaringan listrik pedesaan tegangan rendah dan tegangan menengah di Desa X Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan.

Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari lapangan. Adapun data primer, peneliti melakukan wawancara langsung dengan Pelaksana Lapangan PT Haluan Bersama. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung berupa jurnal, dokumen, koran, dan lain sebagainya. Peneliti menggunakan data sekunder berupa jurnal dan artikel dari internet yang relevan dengan fenomena yang dibahas dalam penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Penulis mengumpulkan data menggunakan 2 teknik yaitu wawancara dan studi pustaka. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Bapak S yang merupakan Pelaksana Lapangan PT Haluan Bersama yang membangun proyek jaringan listrik pedesaan tegangan rendah dan tegangan menengah di Desa X Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan. Selain melakukan wawancara, peneliti juga mengumpulkan data menggunakan teknik studi pustaka. Berbagai jurnal, dokumen dan artikel di internet digunakan peneliti untuk menyusun penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Profil Perusahaan

PT Haluan Bersama merupakan perusahaan swasta yang mendapatkan kontrak pembangunan jaringan listrik berbagai wilayah di Indonesia. Perusahaan ini biasanya membangun jaringan listrik bertegangan rendah dan bertegangan menengah di daerah pedesaan dan perkotaan. Letaknya ada di Jalan Pembangunan Nomor 9 RT 02 RW 09 Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatra Selatan.

Perbedaan Kepentingan Antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam

Pihak perusahaan dan masyarakat memiliki kepentingan yang berbeda. PT Haluan Bersama memiliki kepentingan untuk menebang pohon yang mengganggu rencana pembangunan jaringan listrik dan memberikan biaya penebangan, sementara Masyarakat Desa X ingin mendapatkan biaya penebangan yang sesuai akibat dari pohon yang ditebang oleh perusahaan.

Proses Negosiasi Biaya Penebangan Tanam Tumbuh Yang Terkena Jaringan Listrik Antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam

PT Haluan Bersama mendapatkan proyek untuk membangun jaringan listrik tegangan menengah dan tegangan rendah di Desa X Kota Pagar Alam, Sumatra Selatan. Pembangunan jaringan listrik ini bertujuan agar masyarakat Desa X tersebut dapat memanfaatkan listrik untuk mempermudah menjalankan aktivitas seperti untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, sekolah, perumahan, pabrik dan lain sebagainya.

Agar mempermudah pembangunan jaringan listrik maka, tanam tumbuh yang ada di jalan Desa X Kota Pagar Alam harus ditebang. Hal tersebut dilakukan agar pemasangan jaringan listrik lebih mudah dan resiko pemadaman listrik bisa diperkecil. Maka dari itu, dalam hal ini perlu

dilakukan negosiasi antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X tentang penebangan tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik tersebut.

Sosialisasi merupakan hal yang pertama dilakukan oleh PT Haluan Bersama. Sosialisasi ini melibatkan pihak Desa, PLN, Masyarakat Desa X, Kepolisian, Kecamatan dan beberapa pihak yang terlibat dalam proses pembangunan jaringan listrik. Kegiatan sosialisasi dilakukan di Balai Desa untuk memberitahukan kepada Masyarakat Desa X bahwa di desa tersebut akan diadakan pembangunan jaringan listrik tegangan rendah dan tegangan menengah. Dalam kegiatan tersebut juga PT Haluan Bersama memberitahukan kepada Masyarakat Desa X bahwa tanam tumbuh yang nantinya terkena jaringan listrik akan ditebang dan tidak ada ganti rugi apapun. Hanya ada penggantian berupa jasa penebangan pepohonan.

Sesuai dengan pernyataan hasil wawancara Pelaksana Lapangan PT Haluan Bersama:

“Hal itu memang sudah merupakan peraturan wajib bahwa pembangunan jaringan listrik tegangan rendah dan tegangan tinggi tidak ada ganti rugi apapun dan harus ditaati oleh semua pihak yang terlibat.”

PT Haluan Bersama disini juga menekankan bahwa pembangunan jaringan listrik dilaksanakan demi kepentingan bersama. Jika desa tersebut dialiri listrik segala aktivitas lebih mudah dilakukan. Akhirnya Masyarakat Desa X setuju jika tanam tumbuh yang akan terkena pembangunan jaringan listrik akan ditebang. Setelah dilakukan sosialisasi mengenai hal di atas barulah musyawarah dilakukan. Musyawarah ini membahas biaya penebangan tanam tumbuh yang akan diberikan perusahaan kepada masyarakat desa.

Proses negosiasi berjalan lancar dikarenakan pihak PT dan Masyarakat Desa X saling terbuka. Pihak PT dan Masyarakat saling memberikan tawaran mengenai biaya penebangan pohon. Biaya penebangan tersebut didasarkan pada biaya pemangkasan pohon terupdate di daerah tersebut. Kedua belah pihak saling terbuka dan masyarakat mudah diajak kerja sama membuat negosiasi lebih cepat mendapatkan hasil. Setelah melakukan tawar menawar, akhirnya diperoleh kesepakatan harga biaya penebangan tanam tumbuh antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X sebesar Rp. 3.000.000.

Setelah didapatkan biaya penebangan tanam tumbuh, pihak PT melakukan pendataan tentang jumlah pohon yang perlu ditebang. PT Haluan Bersama memberikan DP awal kepada Masyarakat Desa X untuk jasa penebangan tanam tumbuh sebesar 30% dari kesepakatan. Kemudian 50% diberikan ketika hari proses penebangan dilakukan. Sementara sisanya sebesar 20% diberikan ketika jaringan listrik sudah terpasang dan sudah dinyatakan aman untuk disupply tegangan.

PEMBAHASAN

Jenis Negosiasi

Negosiasi biaya penebangan tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam termasuk dalam jenis negosiasi integratif. Hal tersebut dikarenakan kesepakatan yang dihasilkan antara perusahaan dengan masyarakat menguntungkan kedua belah pihak (win-win solution). Ketika proses negosiasi dilakukan, kedua belah pihak berusaha memecahkan masalah bersama dan saling memahami kepentingan masing-masing.

Proses Negosiasi

Analisis proses negosiasi biaya penebangan tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam berdasarkan tahapan negosiasi menurut Leonard Greenhalg (2001): (1) Persiapan, sebelum melakukan negosiasi, negosiator PT Haluan Bersama mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan. Negosiator sudah

tahu apa saja yang akan dilakukan saat bernegosiasi karena memang sudah berpengalaman melakukan hal serupa sebelumnya misalnya memahami tujuan negosiasi, posisi dan kepentingan perusahaan maupun pihak lawan; (2) Pembinaan Hubungan, negosiator menjalin hubungan baik dengan masyarakat dengan mengumpulkan masyarakat untuk diberikan sosialisasi mengenai rencana pembangunan jaringan listrik dan negosiasi jasa penebangan tanam tumbuh. Pihak PT juga berusaha memahami masyarakat dan menjelaskan dengan baik tentang apa saja yang akan dilakukan selama proyek tersebut; (3) Pengumpulan Informasi, pada tahap ini negosiator perusahaan mengumpulkan informasi lawan, karakter lawan, kebutuhan lawan serta biaya penebangan tanam tumbuh di daerah tersebut; (4) Penggunaan Informasi, informasi yang didapat negosiator sebelumnya digunakan untuk membuat strategi yang akan dilakukan saat negosiasi misalnya memberikan tawaran jasa penebangan; (5) Penawaran (*Bidding*), pada proses ini pihak negosiator perusahaan maupun masyarakat saling memberikan dan menanggapi tawaran. Tawaran yang diajukan perusahaan yaitu memberikan tawaran yang sesuai dengan biaya jasa penebangan tanam tumbuh di daerah tersebut dan memberikan tawaran akan menebang sendiri atau membiarkan pihak lain untuk membantu penebangan; (6) Menutup Kesepakatan, kesepakatan harga biaya penebangan tanam tumbuh antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X sebesar Rp. 3.000.000; (7) Penerapan Kesepakatan, perjanjian kesepakatan biaya penebangan tanam tumbuh ditandai dengan jabat tangan antara pihak PT Haluan Bersama dengan perwakilan Masyarakat Desa X. Pihak PT juga menjelaskan untuk pembayaran dilakukan dalam beberapa tahapan. PT Haluan Bersama memberikan DP awal kepada Masyarakat Desa X untuk jasa penebangan tanam tumbuh sebesar 30% dari kesepakatan. Kemudian 50% diberikan ketika hari proses penebangan dilakukan. Sementara sisanya sebesar 20% diberikan ketika jaringan listrik sudah terpasang dan sudah dinyatakan aman untuk *disupply* tegangan.

Peran Komunikasi dalam Tercapainya Negosiasi

Komunikasi yang terjalin antara pihak PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X terjalin dengan baik. Perusahaan juga menghubungi pihak desa, masyarakat, kecamatan sampai pihak kepolisian untuk meminta izin melakukan pembangunan jaringan listrik. Ketika proses negosiasi dilakukan kedua belah pihak juga terbuka dan dapat diajak kerja sama dengan baik sehingga negosiasi lebih cepat diselesaikan. Jadi, kunci berhasilnya negosiasi dalam kasus ini yaitu dengan menjalin komunikasi dengan baik dengan pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi.

KESIMPULAN

Negosiasi biaya penebangan tanam tumbuh yang terkena jaringan listrik antara PT Haluan Bersama dengan Masyarakat Desa X Kota Pagar Alam termasuk dalam negosiasi integratif. Dikatakan negosiasi integratif karena keputusan yang dihasilkan menguntungkan kedua belah pihak. Tercapainya negosiasi ini dipengaruhi oleh peran komunikasi yang terjalin baik dengan pihak lawan. Melalui komunikasi yang baik, kedua belah pihak saling memberi tawaran dengan mempertimbangkan kepentingan masing-masing. Perusahaan juga menjalin hubungan baik dengan pihak desa, masyarakat, kecamatan sampai pihak kepolisian dalam rangka pembangunan jaringan listrik di desa tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Berminas, S. F. (2013). *Proses Negosiasi Dalam Penetapan Ganti Rugi Pengadaan Tanah Guna Kepentingan Umum (Studi Kasus Pada Proyek Tol Ungaran-Bawen)*
- Dama, H. (N.D.). *Efektivitas Komunikasi Dan Negosiasi Dalam Bisnis.*

- Ritong, M. (2016). Asas Kepatutan Dalam Pemberian Ganti Rugi Dan Kompensasi Oleh Pt. Perusahaan Listrik Negara (Persero) Atas Tanah Masyarakat (Studi Pada Pembangunan Jaringan Kabel Saluran Udara Tegangan Ekstra Tinggi (Sutet) Di Kabupaten Langkat Dan Kota Binjai) . *Usu Law Jurnal*.
- Siregar, A. R. (2021). Peran Pemerintah Dalam Mengganti Rugi Dan Kompensasi Berdasarkan Undang-Undang No. 30 Tahun 2009 (Studi Di Desa Berembang Kabupaten Muaro Jambi). *Skripsi*.
- Supriyanto, G. (2016). Pelaksanaan Pengadaan T Anah Bagi Pembangunan J Alan T Ol Batang – Semarang Seksi li Di K Elurahan Wonosari K Ecamatan Ngaliyan Kota Semarang .
- Ulinuha, Z. (2013). Strategi Negosiasi Bisnis Jack Advertising Dengan Klien (Studi Pada Klien Jack Advertising: Sampoerna, Lg, Dan Primarasa Food).
- Utami, F. I. (2017). Efektivitas Komunikasi Negosiasi Dalam Bisnis . *Komunike*.
- Yulita. (2021). Negosiasi Pembebasan Lahan. *Skripsi*.