

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Persetujuan Sidang	ii
Halaman Pengesahan	iii
Surat Pernyataan.....	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi.....	vi
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Tabel	x
Daftar Lampiran	xi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian.....	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II.....	5
TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Penelitian Terdahulu	5
2.2 Landasan Teoretis	9
2.2.1 Teori Attraction	9
2.2.2 Teori Atribusi	10
2.3 Landasan Konseptual	11
2.3.1 Negosiasi.....	11
2.3.1.1 Pengertian Negosiasi.....	11

2.3.1.2	Jenis Negosiasi	12
2.3.1.3	Strategi Negosiasi.....	13
2.3.1.4	Teknik Negosiasi.....	13
2.3.2	Komunikasi Pemasaran.....	14
2.3.2.1	Model Komunikasi Pemasaran.....	15
2.3.2.2	Komponen Komunikasi Pemasaran.....	17
2.3.2.3	Proses Komunikasi Pemasaran.....	17
2.3.3	Komunikasi Antar Pribadi (Komunikasi Interpersonal)....	19
2.3.3.1	Karakteristik Komunikasi Antar Pribadi	19
2.3.3.2	Ciri-Ciri Komunikasi Antar Pribadi.....	20
2.3.3.3	Proses Komunikasi Antar Pribadi.....	22
2.3.3.4	Sifat Komunikasi Antar Pribadi.....	23
2.4	Kerangka Pemikiran	24
BAB III.....	25
METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1	Jenis Penelitian	25
3.2	Sumber Data	26
3.2.1	Sumber Data Primer.....	26
3.2.2	Sumber Data Sekunder.....	27
3.3	Sumber Data <i>Key Informan</i> dan <i>Informan</i>	28
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.5	Uji Keabsahan Data	31
3.6	Teknik Analisis Data	32
BAB IV	35
HASIL PENELITIAN	35
4.1	Subyek Penelitian	35
4.1.1	Gambaran Umum Pewarna Plastik	35

4.2 Hasil Penelitian	36
4.2.1 Strategi Negosiasi <i>Sales</i> PT Bukit Surya Mas	36
4.2.1.1 Win-Win.....	37
4.2.1.2 Win-Lose.....	37
4.2.1.3 Lose-Lose.....	38
4.2.1.4 Lose-Win.....	39
4.2.2 Teknik Negosiasi <i>Sales</i> PT Bukit Surya Mas	39
4.2.2.1 Mencari / Mengumpulkan	39
4.2.2.2 Rencana	40
4.2.2.3 Penyampaian	41
4.2.2.4 Umpan Balik	41
4.2.2.5 Evaluasi	42
4.3 Hambatan Yang Dihadapi Sales Dalam Penjualan Masterbatch	42
BAB V.....	44
PEMBAHASAN	44
5.1 Strategi Negosiasi Sales PT Bukit Surya Mas Dalam Penjualan Pewarna Plastik Untuk Kemasan Mie Instan Ke PT Indofood CBP Sukses Makmur..	44
5.2 Teknik Negosiasi Sales PT Bukit Surya Mas Dalam Penjualan Pewarna Plastik Untuk Kemasan Mie Instan Ke PT Indofood CBP Sukses Makmur..	46
5.3 Hambatan Yang Dihadapi Sales Dalam Penjualan Pewarna Plastik	49
BAB VI.....	51
PENUTUP.....	51
6.1 Kesimpulan	51
6.2 Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Komunikasi Pemasaran.....	18
Gambar 2.2 Alur Kerangka Pemikiran.....	24
Gambar 3.1 Model <i>Analysis Interactive</i> dari Miles and Huberman.....	32



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel 3.1 Tipe Desain Dalam Studi Kasus	25



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kartu Absensi Bimbingan Seminar Proposal

Lampiran 2 Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 3 Foto dengan Key Informan dan Informan Tambahan

