AHKAM
Jurnal Hukum Islam dan Humaniora

p-ISSN : 2964-6332
e-ISSN : 2964-6340

Terindeks : Dimensions, Scilit, Lens, Semantic, Crossref Garuda, Google, Base, etc.

https://doi.org/10.58578/ahkam.v3i1.2544

PENTINGNYA KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI DALAM DIPLOMASI DAN NEGOSIASI

The Importance of Communication Skills in Diplomacy and Negotiation

Ribert Susanto
Universitas Pasundan Bandung
ribertprotokol807780@gmail.com

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Dec 31, 2023	Jan 6, 2024	Jan 9, 2024	Jan 14, 2024

Abstract

In the era of globalization, success in diplomacy and negotiation relies not only on technical skills but also significantly on communication skills. This research aims to review the role of communication skills in both contexts. The research methodology involves a literature review with a qualitative approach. Literature analysis includes reviewing various sources discussing communication skills in diplomacy and negotiation. The findings of this research indicate that effective communication plays a significant role in achieving success in diplomacy and negotiation, serving not only as a bargaining tool but also as an instrument to alleviate conflicts and ensure the adherence to ethical communication in achieving national interests.

Keywords *: Diplomacy; Negotiation; Communication*

Abstrak: Dalam era globalisasi, keberhasilan dalam diplomasi dan negosiasi tidak hanya bergantung pada keahlian teknis, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh keterampilan berkomunikasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengulas peran keterampilan berkomunikasi dalam kedua konteks tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah literatur review dengan pendekatan kualitatif. Analisis literatur melibatkan peninjauan berbagai sumber yang membahas keterampilan komunikasi dalam diplomasi dan negosiasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi efektif berperan besar dalam mencapai keberhasilan diplomasi dan negosiasi, bukan hanya sebagai alat tawar-menawar, tetapi juga

AHKAM is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

sebagai instrumen meredakan konflik dan memastikan pemenuhan etika berkomunikasi dalam mencapai kepentingan nasional.

Kata Kunci : Diplomasi ; Negosiasi ; Komunikasi

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi ini, keberhasilan dalam dunia diplomasi dan negosiasi tidak hanya tergantung pada keahlian teknis semata, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh keterampilan berkomunikasi yang dimiliki oleh para pelaku di dalamnya (Kindro Dwi Raharjo, Dien Noviany Rahmatika, 2021). Dalam konteks diplomasi, di mana hubungan antarnegara memainkan peran utama, keterampilan berkomunikasi menjadi landasan kritis dalam membangun kerjasama dan menjaga stabilitas internasional. Diplomasi dapat dijelaskan sebagai keterampilan dan tindakan bernegosiasi yang dilakukan oleh seorang diplomat, biasanya sebagai perwakilan dari sebuah negara atau organisasi (Setiawan, Sulastri, Aprianto, & Maulana, 2020). Pusat perhatian diplomasi terletak pada hubungan internasional, yang melibatkan berbagai aspek seperti budaya, ekonomi, dan perdagangan. Seringkali, diplomasi dianggap sebagai usaha untuk mencapai keuntungan dengan menggunakan komunikasi yang halus dan diplomatis(Chaer, Sumarlan, & Widodo, 2021).

Diplomasi menjadi sebuah instrumen krusial dalam upaya mencapai kepentingan nasional suatu negara, berperan sebagai alat utama untuk mencapai tujuan yang terkait dengan negara lain atau organisasi internasional (Nurika, 2017). Dengan menggunakan diplomasi, negara dapat membentuk persepsi atau citra mengenai dirinya. Dalam konteks hubungan antarnegara, praktik diplomasi dimulai sejak awal, ketika suatu negara berencana menjalin hubungan bilateral dengan negara lain, dan berlanjut hingga kedua negara mengembangkan hubungan lebih lanjut.

Pelaksanaan diplomasi bertujuan untuk merangsang negosiasi dengan menyelesaikan konflik dan melindungi kepentingan negara. Hal ini dilakukan melalui pendekatan yang tepat dan efektif dalam bernegosiasi. Tujuan diplomasi mencakup berbagai aspek yang bertujuan untuk melindungi dan meningkatkan kepentingan nasional suatu negara. Kautilya (Kautalya, 2018), seorang diplomat India Kuno, dalam "Arthasastra" menyoroti bahwa mencapai "Kebijaksanaan" dengan benar akan memberikan hasil yang menguntungkan. Ia menekankan empat tujuan utama diplomasi: perolehan, pemeliharaan, penambahan, dan pembagian yang

adil. Kautilya juga menetapkan "kebahagiaan" sebagai tujuan diplomasi, yang hanya dapat dicapai melalui kekuatan. Seorang raja diharapkan untuk terus meningkatkan kekuatannya dan menjaga kebahagiaannya; jika gagal, ia harus berusaha membalas dendam kepada musuhnya.

Diplomat yang mampu menyampaikan pesan dengan jelas, mengelola perbedaan pendapat, dan membangun hubungan interpersonal yang kuat akan memiliki peluang lebih besar untuk meraih keberhasilan dalam mencapai tujuan diplomatiknya. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang keterampilan berkomunikasi menjadi esensial dalam konteks hubungan internasional. Sementara itu, Robbins dalam (Kaisupy & Maing, 2021) menjelaskan bahwa negosiasi merupakan proses di mana dua pihak atau lebih bertukar barang dan jasa serta berupaya mencapai tingkat kerjasama yang dapat disepakati oleh keduanya. Berbeda dengan lobi yang bertujuan memengaruhi kebijakan, negosiasi tidak terjadi jika salah satu pihak memiliki kekuasaan untuk memaksakan keputusan sepihak. Negosiasi melibatkan keterampilan dan partisipasi timbal balik dari semua pihak untuk mencapai hasil bersama. Ini adalah proses menyelesaikan perbedaan secara bersama-sama, di mana setiap pihak memiliki kesempatan untuk mempengaruhi perubahan posisi pihak lain. Pentingnya negosiasi terletak pada keyakinan bahwa posisi pihak lain dapat berubah, dan negosiasi tidak bermanfaat jika satu pihak yakin bahwa posisi pihak lain tidak akan berubah.

Menurut Fitri (Ramadhani, Kustiawan, Nasution, & Azhari, 2022) , negosiasi memiliki beberapa karakteristik utama, yaitu: 1) selalu melibatkan individu, perwakilan organisasi, atau perusahaan, baik sebagai individu maupun kelompok; 2) negosiasi menggunakan kesempatan untuk bertukar barang baik dalam bentuk negosiasi atau pertukaran; 3) berkaitan dengan hal-hal di masa depan atau yang belum terjadi, di mana pihak terlibat berkeinginan agar hal tersebut terjadi; 4) kesimpulan dari negosiasi adalah kesepakatan yang dicapai oleh kedua belah pihak, meskipun mungkin tidak disepakati; 5) hampir selalu melibatkan komunikasi melalui bahasa pribadi, gerak tubuh, dan ekspresi wajah; 6) terdapat potensi bahaya atau konflik yang dapat muncul setelah berakhirnya perundingan untuk mencapai kesepakatan; 7) lobi atau negosiasi dianggap sebagai cara yang paling efektif untuk mengatasi dan menyelesaikan konflik atau konflik kepentingan. Dengan mengembangkan keterampilan negosiasi, setiap pihak dapat memperoleh apa yang dibutuhkannya tanpa harus menggunakan metode ekstrem seperti perang, paksaan, atau penyitaan.

Sehingga dalam proses negosiasi, kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif memegang peran sentral. Negosiasi melibatkan pertukaran ide, kepentingan, dan pandangan antara pihak-pihak yang terlibat. Keterampilan berkomunikasi yang baik dapat membantu menangani hambatan komunikasi, mempercepat proses pemahaman, dan menciptakan lingkungan yang mendukung tercapainya kesepakatan. Tanpa keterampilan berkomunikasi yang memadai, risiko konflik dan kegagalan dalam mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan akan meningkat (Suhairi, Adawiyah, Rao, & ..., 2022).

Dalam konteks diplomasi dan negosiasi, komunikasi memiliki peran krusial sebagai fondasi utama dalam mencapai tujuan dan kesepakatan. Kesuksesan diplomasi dan negosiasi ditentukan oleh keterampilan komunikasi efektif dan kemampuan mendengarkan. Kendala seperti masalah pribadi, sikap negatif, kebiasaan mendengarkan buruk, dan hambatan fisik dapat menghambat proses. Mengatasi ketidaksepakatan memerlukan strategi seperti menjelaskan secara visual, merinci langkah-langkah, dan melibatkan pihak ketiga. Apabila berhadapan dengan negosiator yang tidak memenuhi harapan, maka memerlukan pendekatan yang berbeda, yaitu: menjelaskan masalah kompleks secara jelas, memberikan janji untuk memeriksa poin, menanggapi secara tenang terhadap agresi, dan menegaskan bahwa intimidasi tidak efektif (Nazar Saing, Nasution, Hasibuan, Sapriman Nazara, & Suhairi, 2023). Oleh karena itu, penulisan ini bertujuan untuk mengulas peran keterampilan berkomunikasi dalam kedua konteks tersebut.

METODE

Metode penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dan tinjauan literatur untuk mendalami pentingnya keterampilan berkomunikasi dalam diplomasi dan negosiasi. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan memperoeleh data secara jelas gambaran tentang keterampilan berkomunikasi dalam diplomasi dan negosiasi (Hardani, Medica, Husada, & Andriani, 2020).

Adapun sumber data didapat dari pencarian literatur ilmiah, buku, artikel, dan laporan terkait untuk mengidentifikasi pandangan dan konsep-konsep kunci dalam konteks keterampilan berkomunikasi di bidang diplomasi dan negosiasi. Analisis literatur akan mengeksplorasi tren, teori, dan penelitian terbaru yang mendukung pemahaman tentang peran keterampilan berkomunikasi dalam mencapai keberhasilan dalam kedua bidang tersebut. Data yang terkumpul melalui literatur review akan membentuk dasar teoritis yang

kokoh untuk pemahaman mendalam tentang hubungan antara keterampilan berkomunikasi, efektivitas diplomasi, dan kesuksesan negosiasi (Anggito, 2018).

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis isi (content analysis technique). Adapun teknik analisis isi meliputi kegiatan membaca, mencatat data, membaca ulang, mengidentifikasi data, mengklasifikasi data, membahas data, penyajian data, dan penarikan inferensi (Anggito, 2018).

HASIL

1. Peran Komunikasi dalam Pelaksanaan Diplomasi

Peran komunikasi sangat penting dalam pelaksanaan diplomasi, peneliti melakukan literatur review dari berbagai hasil penelitian terbaru tentang penelitian serupa. Pertama, berdasarkan hasil penelitian (Hall, 2018) tentang aspek esensial dalam diplomasi, menunjukkan bahwa meskipun ada penekanan pada perkembangan teknologi baru, terdapat kesinambungan transhistoris dalam dimensi fundamental komunikasi diplomatic. Kedua, hasil penelitian (Pratiwi, Luvita, & Iswardani, 2023) tentang komunikasi diplomasi pemerintah Indonesia dalam gugatan Uni Eropa mengenai pemberhentian ekspor bijih nikel menekankan peran komunikasi dalam diplomasi Indonesia terkait gugatan Uni Eropa ke WTO terkait pemberhentian ekspor bijih nikel. Meskipun keputusan masih tertunda, Indonesia aktif menggunakan komunikasi dengan pendekatan idealistik-humanistik.

2. Peran Komunikasi dalam Menyukseskan Negosiasi

Penelitian Fitri (Ramadhani et al., 2022) tentang pentingnya keterampilan berkomunikasi dalam lobi dan negosiasi, dapat disimpulkan bahwa keterampilan komunikasi dalam lobi dan negosiasi berperan penting dalam memengaruhi pandangan positif target lobi. Penting untuk memberikan makna pada tujuan lobi dengan tulus dan menyoroti pencapaian yang telah diraih, membuat orang yang dilobi semakin menyukai. Langkah akhir melibatkan audiens target dengan meminta ide mereka sebagai solusi untuk bekerja sama, sambil memahami perbedaan antara keinginan dan kebutuhan mereka. Sedangkan penelitian Utami (Ramadhani & Adrie Manafe, 2022) disimpulkan bahwa negosiasi berhasil ketika pihak-pihak terlibat bersedia secara terbuka menyampaikan ide dan gagasan mereka. Negosiator dengan tujuan dan sudut pandang yang berbeda harus mencapai kepuasan masing-masing terkait masalah yang sama. Dalam komunikasi negosiasi, perhatian terhadap aspek-aspek seperti

komunikasi yang jelas, informasi, dan persuasi sangat penting. Penerapan etika berkomunikasi dalam berdiplomasi menjadi kunci, melibatkan aspek etika dalam sikap dan tutur kata negosiator untuk memastikan pemenuhan kepentingan nasional saat berunding.

PEMBAHASAN

1. Peran Komunikasi dalam Pelaksanaan Diplomasi

Dalam melaksanakan diplomasi, komunikasi yang efektif menjadi instrumen penting. Untuk menganalisis peran komunikasi dalam pelaksanaan diplomasi, peneliti melakukan literatur review dari berbagai hasil penelitian terbaru tentang penelitian serupa. Pertama, berdasarkan hasil penelitian (Hall, 2018) tentang aspek esensial dalam diplomasi, menunjukkan bahwa meskipun ada penekanan pada perkembangan teknologi baru, terdapat kesinambungan transhistoris dalam dimensi fundamental komunikasi diplomatik. Televisi meningkatkan peran sinyal nonverbal, tetapi diplomasi masih bergantung pada kombinasi kreatif komunikasi verbal dan nonverbal. Informasi yang cepat dan melimpah memfasilitasi dan mempersulit fungsi tradisional pengumpulan informasi diplomasi, sementara media baru menyulitkan diferensiasi audiens. Ritualisasi komunikasi diplomatik tetap berlanjut, menunjukkan bahwa diplomasi sebagai institusi tangguh dan adaptif, dengan komunikasi tetap menjadi aspek krusial tanpa kehilangan pandangan terhadap fitur-fitur abadi dalam komunikasi diplomatic (Rachmawati, 2017).

Kedua, hasil penelitian (Pratiwi et al., 2023) tentang komunikasi diplomasi pemerintah Indonesia dalam gugatan Uni Eropa mengenai pemberhentian ekspor bijih nikel menekankan peran komunikasi dalam diplomasi Indonesia terkait gugatan Uni Eropa ke WTO terkait pemberhentian ekspor bijih nikel. Meskipun keputusan masih tertunda, Indonesia aktif menggunakan komunikasi dengan pendekatan idealistik-humanistik. Diplomasi dilakukan secara bilateral dan multilateral untuk mempertahankan larangan ekspor, dengan menetapkan ketentuan khusus untuk setiap negara. Kebijakan tersebut tidak bermaksud menutup ekspor secara total, tetapi merupakan upaya Pemerintah Indonesia untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan kesejahteraan masyarakat melalui komunikasi yang efektif dalam konteks diplomasi. Jika dianalisis berdasarkan teori, temuan ini mencerminkan peran sentral komunikasi dalam membentuk strategi diplomatik, sejalan dengan perspektif teori komunikasi, baik Laswell maupun Zartman, yang menekankan pentingnya interaksi

pesan dan peran komunikasi dalam merancang solusi yang saling menguntungkan (Muara, 1□ , Rahmat, & Prasetyo, 2021).

Kesimpulan dari dua temuan tersebut adalah bahwa komunikasi memiliki peran sentral dalam diplomasi, dengan penelitian Hall menunjukkan kesinambungan transhistoris dalam dimensi komunikasi diplomatik, sementara penelitian Pratiwi, dkk. menyoroti peran strategis komunikasi Indonesia dalam menghadapi gugatan Uni Eropa terkait ekspor bijih nikel. Komunikasi efektif tidak hanya sebagai sarana informasi, tetapi juga sebagai instrumen untuk membangun pemahaman bersama, menangani konflik, dan merancang solusi saling menguntungkan dalam konteks diplomasi.

2. Peran Komunikasi dalam Menyukseskan Negosiasi

Dalam melaksanakan negosiasi, komunikasi yang efektif juga menjadi instrument penting. Hasil penelitian Fitri (Ramadhani et al., 2022) tentang pentingnya keterampilan berkomunikasi dalam lobi dan negosiasi, dapat disimpulkan bahwa keterampilan komunikasi dalam lobi dan negosiasi berperan penting dalam memengaruhi pandangan positif target lobi. Penting untuk memberikan makna pada tujuan lobi dengan tulus dan menyoroti pencapaian yang telah diraih, membuat orang yang dilobi semakin menyukai. Langkah akhir melibatkan audiens target dengan meminta ide mereka sebagai solusi untuk bekerja sama, sambil memahami perbedaan antara keinginan dan kebutuhan mereka.

Sedangkan penelitian Utami (et al., 2022) disimpulkan bahwa negosiasi berhasil ketika pihak-pihak terlibat bersedia secara terbuka menyampaikan ide dan gagasan mereka. Negosiator dengan tujuan dan sudut pandang yang berbeda harus mencapai kepuasan masing-masing terkait masalah yang sama. Dalam komunikasi negosiasi, perhatian terhadap aspek-aspek seperti komunikasi yang jelas, informasi, dan persuasi sangat penting. Penerapan etika berkomunikasi dalam berdiplomasi menjadi kunci, melibatkan aspek etika dalam sikap dan tutur kata negosiator untuk memastikan pemenuhan kepentingan nasional saat berunding.

Dalam konteks teori komunikasi Zartman, temuan dari penelitian Fitri (Ramadhani et al., 2022) dan Utami (et al., 2022) tentang keterampilan komunikasi dalam lobi dan negosiasi dapat dianalisis. Menurut Zartman, komunikasi memiliki peran sentral dalam menangani konflik dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Penelitian Fitri menyoroti bahwa keterampilan komunikasi berperan penting dalam membentuk pandangan positif target lobi, sementara penelitian Utami (et al., 2022) menekankan bahwa kesuksesan

negosiasi tergantung pada keterbukaan dan pemahaman antarpihak. Terapannya mencakup memberikan makna pada tujuan lobi dengan tulus, menyoroti pencapaian, dan mengajak audiens target berkontribusi sebagai solusi. Sementara itu, aspek etika berkomunikasi juga dipandang krusial untuk memastikan pemenuhan kepentingan nasional (Ardianto, Prisanto, Irwansyah, Ernungtyas, & Hidayanto, 2020). Dengan demikian, teori Zartman memberikan kerangka pemahaman yang relevan terhadap pentingnya keterampilan komunikasi dan etika dalam mencapai tujuan lobi dan sukses negosiasi (Utami, 2017).

Berdasarkan analisis di atas dapat disimpulkan bahwa komunikasi tidak hanya sebagai alat tawar-menawar, melainkan juga sebagai instrumen untuk meredakan konflik, membentuk persepsi yang positif, dan memastikan pemenuhan etika berkomunikasi dalam mencapai kepentingan nasional. Kesimpulan ini memperkuat urgensi peran komunikasi yang efektif dalam mencapai keberhasilan dalam konteks negosiasi.

* (Font **Garamond 12,** Spasi **1.5 ,** *Spacing After* **5 pt**)

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam diplomasi, komunikasi tetap esensial meskipun ada perkembangan teknologi. Ritualisasi komunikasi diplomatik tetap berlanjut, menunjukkan ketangguhan dan adaptabilitas diplomasi. Studi kasus tentang gugatan Uni Eropa terhadap Indonesia mengungkapkan peran komunikasi dalam menjalankan diplomasi bilateral dan multilateral. Sedangkan dalam negosiasi, keterampilan komunikasi dianggap kunci, membantu menangani hambatan komunikasi dan menciptakan lingkungan mendukung kesepakatan. Dalam negosiasi, keterbukaan dan pemahaman antarpihak menjadi sangat penting. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa komunikasi efektif dalam mencapai keberhasilan dalam diplomasi dan negosiasi memiliki peran yang besar, bukan hanya sebagai alat tawar-menawar, tetapi juga sebagai instrumen meredakan konflik dan memastikan pemenuhan etika berkomunikasi dalam mencapai kepentingan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

Anggito, A. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV. Jejak.

Ardianto, A., Prisanto, G. F., Irwansyah, I., Ernungtyas, N. F., & Hidayanto, S. (2020). Praktik Lobi dan Negosiasi oleh Legislator Sebagai Bentuk Komunikasi Politik. *Komuniti : Jurnal Komunikasi Dan Teknologi Informasi*, *12*(1), 25–39. https://doi.org/10.23917/komuniti.v12i1.10009

Chaer, M. I., Sumarlan, S., & Widodo, P. (2021). Strategi Diplomasi Pertahanan Indonesia Dalam Kerja Sama Trilateral Cooperative Arrangement (Port Visit Indomalphi 2017-2019). *Jurnal Diplomasi Pertahanan*, *7*(3), 75–91. https://doi.org/10.33172/jdp.v7i3.787

Hall, M. (2018). Communication: An Essential Aspect of Diplomacy. *International Studies Perspectives*, *4*(4), 195–220.

Hardani, H., Medica, P., Husada, F., & Andriani, H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Jakarta: CV. Pustaka Ilmu.

Kaisupy, D. A., & Maing, S. G. (2021). Proses Negosiasi Konflik Papua: Dialog Jakarta-Papua. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, *10*(1), 82. https://doi.org/10.23887/jish-undiksha.v10i1.27056

Kautalya. (2018). *The Arthashastra*. USA: Penguin Books India.

Kindro Dwi Raharjo, Dien Noviany Rahmatika, S. (2021). PENGARUH KOMUNIKASI INTERNAL, QUALITY OF WORK LIFE, DAN SPIRITUALITAS DI TEMPAT KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI MELALUI MOTIVASI KERJA (Studi Kasus pada Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pekalongan). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, 1–13.

Muara, T., 1□, P., Rahmat, H. K., & Prasetyo, T. B. (2021). Efektivitas Diplomasi dan Komunikasi Strategis dalam Kampanye Melawan Terorisme di Indonesia. *Dinamika Sosial Budaya*, *23*(1), 161–147. Retrieved from http://journals.usm.ac.id/index.php/jdsb

Nazar Saing, C., Nasution, N., Hasibuan, N., Sapriman Nazara, B., & Suhairi. (2023). *Lobi dan Negosiasi dalam Komunikasi Bisnis Membangun Hubungan yang Kuat Mencapai Kesepakatan Bersama*. *7*, 1–5.

Nurika, R. R. (2017). Peran Globalisasi di Balik Munculnya Tantangan Baru Bagi Diplomasi di Era Kontemporer. *Jurnal Sosial Politik*, *3*(1), 126. https://doi.org/10.22219/sospol.v3i1.4404

Pratiwi, S. Y., Luvita, M., & Iswardani, D. (2023). Komunikasi Diplomasi Pemerintah Indonesia Dalam Gugatan Uni Eropa Mengenai Pemberhentian Ekspor Bijih Nikel. *Jurnal Komunikasi Universitas Garut*, *9*(1), 1065–1078.

Rachmawati, I. (2017). Karakter Diplomasi Publik Indonesia terhadap Malaysia. *Jurnal Hubungan Internasional*, *6*(1). https://doi.org/10.18196/hi.61105

Ramadhani, S., Kustiawan, W., Nasution, J. H., & Azhari, M. I. (2022). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Proses Komunikasi Politik. *An Nadwah*, *28*(1), 89–95. https://doi.org/10.37064/nadwah.v28i1.12255

Ramadhani, Y., & Adrie Manafe, L. (2022). Strategi Lobi Dan Negosiasi Dalam Membina Hubungan Baik Klien Ksp Citra Abadi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis (EK&BI)*, *5*(1),

243–252. https://doi.org/10.37600/ekbi.v5i1.456

Setiawan, A., Sulastri, E., Aprianto, E., & Maulana, I. (2020). Analisis Diplomasi Ekonomi Indonesia ke Asia Tengah. *Seminar Nasional Penelitian LPPM UMJ 7 Oktiber 2020*.

Suhairi, S., Adawiyah, R., Rao, R. H., & ... (2022). Penerapan Teknik Lobi Dan Negosiasi Yang Efektif Dalam Melakukan Bisnis UMKM Di Kota Medan. *Ekonomika45 …*, *10*(1). Retrieved from https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/ekonomika/article/view/1335%0Ahttps://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/ekonomika/article/download/1335/1068

Utami, F. I. D. (2017). Efektivitas Komunikasi Negosiasi Dalam Bisnis. *Jurnal Komunike*, *9*(2), 105–122.