

STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM *BUSINESS TO GOVERNMENT (B2G)* PADA PROSES TENDER PENGADAAN BARANG
(Studi Kasus Antara PT Satria Putra Pertama dan PT Len Industri)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi
Program Studi S1 Ilmu Komunikasi

Disusun Oleh:

Muhammad Rayhan Nur Arief
3112211031



PROGRAM STUDI S1 ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SANGGA BUANA YPKP
BANDUNG
2025