

HALAMAN PENGESAHAN

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

Menyetujui,

Ketua Program Studi


Pupi Indriati Z., S.Sos., M.Si
NIP. 432.200.116

Dosen Pembimbing


Witri Cahyati, S.Sos., M.Si
NIP. 432.200.107

Mengetahui,
Dekan FISIP


Dr. Hersusetyati, Dra. M.Si
NIP. 196602031993032001