


LAMPIRAN

Lampiran 1 Kartu Bimbingan

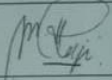

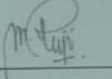

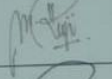
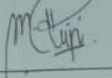



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 Program Studi : • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisp@untag-sby.ac.id


KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

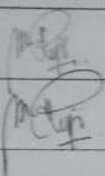
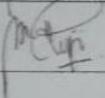
Nama : Akbar pangestu
 NBI : 1151900321
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Dosen Pembimbing I : Muchamad Rizqi, S.I Kom., M Med.Kom
 Dosen Pembimbing II : Drs. Edy Sudaryanto, M.I.Kom

Judul Skripsi : Aktivitas komunikasi interpersonal pengepul gabah dalam menjaga hubungan baik dengan petani

| No | Tanggal | Saran/Perbaikan | Pembimbing | |
|----|--------------|--|---|---|
| | | | Paraf Dospem 1 | Paraf Dospem 2 |
| 1 | 9/123 /3 | BAB I. latar belakang, BAB II kerangka tujuan perbaikan outline, penulisan terdahulu |  | |
| 2 | 29/123 /3 | Kerangka pemikiran | |  |
| 3 | 5/123 /9 | critical review, landasan teori |  | |
| 4 | 27/123 /9 | fokus penulisan, kerangka berfikir, Pendekatan penelitian, kriteria informan | |  |
| 5 | 09/123 /5 | ACC BAB 1-3, lanjut guide interview |  | |
| 6 | 07/123 /6 | Hasil asumsi harus mempunyai landasan |  | |
| 7 | 04/123 /5 | BAB 1-3 ACC | |  |


Lampiran Kartu Bimbingan

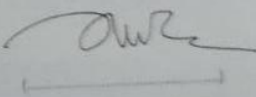

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 Program Studi • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email: fisp@untag-sby.ac.id

| No | Tanggal | Saran/Perbaikan | Pembimbing | |
|----|---------------------|---|---|---------------|
| | | | Paraf Dosen 1 | Paraf Dosen 2 |
| 8. | 02/08 ²³ | Renovir penjelasan definisi, teoritis Bab 7, kesimpulan lebih di ringkas lagi |  | |
| 9. | 14/08 ²³ | ACC BAB 1-5 |  | |
| 10 | 14/08 ²³ | ACC BAB 1-5 | | ← |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Catatan:
 1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
 2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Bimbingan dinyatakan telah selesai
 Tanggal: _____

Dosen Pembimbing I.

 Much Rizqi

Dosen Pembimbing II.


Lampiran 2 Lembar Revisi Ujian Skripsi

1. Lembar Perintah Revisi Dosen Penguji 1

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Akbar pangestu

NIM : 1151900321


Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023

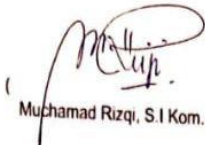
Catatan Perbaikan

Disesuaikan dg catatan revisi dan penguji 2 dan 3.

Surabaya, 21 Juni 2023.

Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Muhamad Rizqi, S.I Kom., M Med.Kom

()
Muhamad Rizqi, S.I Kom., M Med.Kom

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

2. Lembar Perintah Revisi Dosen Penguji 2

PROGRAM STUDI IILPROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Akbar pangestu

NIM : 1151900321

Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023


Catatan Perbaikan

Halaman 35. Tambahkan tanggal berapakah dalam case
di hal 57. wawancara

- Agar lebih diperjelas makna kata AkhVirus komunikasi
- Kesimpulan Karany Menunjukkan hasil analisis, kaitkan dengan bab II.

Surabaya, 27 Juni 2023

Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,


(Dr. Bambang Sigit Pramono, S.Sos., M.Si)


(Dr. Bambang Sigit Pramono, S.Sos., M.Si)

3. Lembar Perintah Revisi Dosen Penguji 3

PROGRAM STUDI ILPROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Akbar pangestu
NIM : 1151900321
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023

Catatan Perbaikan

1. Penulisan dan literatur ✕
2. Bab I berikan data dan argumen peneliti terkait
Fenomena penelitian ✕
3. Aktivitas komunikasi interpersonal ? (Bab II) ✕
4. Bab III diperbaiki ✕
5. Bab IV diperbaiki ✕
6. Daftar pustaka ditambah ✕

Surabaya, 26 Juni 2023
Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan Revisi dan Dosen Penguji 2



Dewi Sri Andika Rusmana, S.I.Kom., M.Med Kom



Dewi Sri Andika Rusmana, S.I.Kom., M.Med Kom

Lampiran 3 Transkrip wawancara

Komunikasi interpersonal Devito

Pertanyaan pengepul: Shandy kurniawan

- 1) Apakah bapak sering memberikan informasi terkait bisnis atau diluar bisnis?
Apakah bapak ketika sedang berinteraksi dengan petani pemilihan topik hanya sebatas pada konteks dimana komunikasi terjadi?
Hubungan bisnis itu bukan hubungan yang cuma dilakukan satu kali, saya Kalo sama petani mas ga melulu soal gabah malah seringnya saya ngobrol biasa, disitu biasanya saya sama petani ngerasa lebih deket lagi hubungannya. Kalo pas ngobrol saya sebisa mungkin semangat dan tertarik mas, walaupun yang dibahas diluar urusan kerja kayak misalnya main chip (judi) gitu saya respon dengan baik apapun topiknya intinya terbuka lah mas gaharus soal kerjaan aja bisa keluarga, politik, agama dll. Kalo soal nanggapi perasaan orangnya ya saya ngimbangin mas gak mungkin kalo dia misal lagi berantem sama istrinya atau cerita soal tanggungan uang keluarga kalo saya malah ketawa atau datar mas.
- 2) Tolong jelaskan bagaimana cara anda menempatkan diri terhadap posisi atau sudut pandang komunikan?
Kalau itu sudah pasti mas saya menghargai perasaan, pandangan dan keputusan orang lain, walaupun pengalamanya beda krna saya masih muda tapi saya coba memahami kondisi para mitra atau petani yang saya rangkul. Ada satu kasus dulu pernah saya rencana mau ambil gabah nya salah satu petani dan ternyata ketika sampai sudah diambil separuhnya sama pengepul lain dengan harga tinggi, disitu pas saya sampe langsung petaninya cerita ke saya kalau misal anaknya lagi mau ujian dan keburu bayar. Saya disitu nyoba buat paham toh saya masih dikasih sisanya saya ya gapapa juga, walaupun sudah janjiian sebelumnya. Malah makin erat hubungannya loh mas kalo kita punya empati ke orang lain dan egois. Kalau ngobrol saya juga ga egois harus gini harus gitu ya engga kita semua kan punya persepsi masing-masing ya jadi saya ajak ngasih pendapat juga.
- 3) Bagaimana anda menciptakan suasana yang mendukung dalam interaksi?
Secara pribadi saya selalu bersikap professional mas kalau misalkan urusan kerja ya saya professional disitu, kalau urusan teman ya saya professional disitu. Kalau saya tidak suka pemikiranya ya saya tidak benci orangnya, Perbedaan gak harus dengan permusuhan mas kalau ada yang ngga cocok ya saya paham karena setiap orang kan beda-beda “bentukanya” saya orangnya gamau menang sendiri kalau ada perbedaan sebisa mungkin saya tampung dulu apa persoalan

pokoknya lalu kita carikan jalan keluarnya bareng bareng walaupun tidak bisa ya gapapa mas tidak semua harus sesuai kehendak kita, untung rugi dalam bisnis sudah biasa kita harus sportif yang penting hubungan diluar bisnis jangan sampai pecah sebisa mungkin saya.

- 4) Bagaimana anda menanggapi lawan bicara yang terlihat tidak nyaman?

Kalau saya lagi ngomong saya sesuaikan mas sama kondisi dan situasinya umpamanya kalau misalkan petani saya anggota keluarganya ada yang sakit tapi di waktu barengan itu sebenarnya saya juga ada perlu sama orangnya. saya gabisa kalo harus marah marah apalagi dengan terang terangan menuduh kalau orangnya cuman alasan. sama kalau pas ngomong saya sesuaikan sama orangnya kalau misal lawan cara orang tua dan minim pengetahuan. saya pake bahasa jawa tak sesuaikan sama budayanya bahasanya juga gak berat berat maksudnya istilah istilah yang sulit terus topiknya kalau misal ngobrol diluar kerja biasanya bahas politik walupun yg diomongkan salah tapi saya gak langsung menghakimi yang jelas itu gapantes karena sama saja merendahkan orang lain mas.

- 5) Bagaimana anda menempatkan/memposisikan diri agar tidak muncul penilaian superior?

Ya saya tidak membeda bedakan mas orang kaya apa miskin semua memiliki nilai yang bisa kita ambil hikmahnya, mana ada orang yang mau direndahkan mas? Toh petani juga berkontribusi ke saya kalau ndak ada mereka ndak jalan bisnis saya. Kalo yang keliatan biasanya ya saya menghargai perasaan, pikiran dan tindakan orang lain, saya orangnya gasuka kalau misalkan diskusi tapi ngga ada yang mau membantah omongan saya mas saya pengenya setiap orang bisa ngasih pendapat yang berbeda sekaligus saya buat perbandingan kadang kadang saya butuh pengalaman hidup dan pengetahuan yang mereka punya. Gantian mas, saya kalau lagi ngobrol sama orang tak biarin kelar dulu baru saya sambung kecuali kalo menyimpang dari topik saya potong tapi saya benarkan biar ga kemana mana omonganya habis itu ya saya biarkan lagi.

Pertanyaan petani: Firman Rosid Anwar

- 1) Bagaimana sikap terbuka pengepul dalam melakukan interaksi?

Mas shandy itu enak orangnya mas walaupun masih muda tapi wawasanya luas jadi pembahasanya gak terus terusan soal kerja kadang dia ngajak bahas topik keluarganya. saya paling suka itu kalau dia ngajak bahas soal mental pebisnis mungkin dia baru ya jadi kalau minta saran dari saya, saya ceritakan dulu itu gimana awal saya mulai.

- 2) Tolong jelaskan bagaimana cara pengepul menempatkan diri terhadap posisi

atau sudut pandang anda?

Mas shandy itu orangnya gak mau menang sendiri, kalau saya pikir lebih pinteran dia tapi setiap ngobrol itu saya selalu diminta pendapat dan dibilangin juga kalau gausah ragu bantah omonganya dia

- 3) Bagaimana pengepul menciptakan suasana yang mendukung dalam interaksi?
Biasanya memang kalau lagi ada masalah mas shandy itu bijak buat ngatasin masalah yang muncul, dulu pernah ada masalah soal bobot timbangan mas, hasil timbang yang saya timbang sendiri dengan yang ditimbang sama mas shandy itu beda tak tanyakan itu ke mas shandy karena saya takut dibohongin, “kok bisa beda mas ini hasilnya”. Disitu malah saya ditanya balik “sampean nyimpen ini sudah berapa lama pak?”, “sudah kering belum kalau jemur gabahnya kemarin?”, “Seberapa tingkat keringnya soalnya ini musim hujan pak?”. Pas disitu saya sadar kalau memang gabah saya susut jadi bobotnya turun mas, Penyampaiannya juga enak gak terkesan menggurui.
- 4) Bagaimana pengepul menanggapi anda yang terlihat tidak nyaman?
Iya mas kalau kata saya malah sikap positifnya lebih ke sering bayarin saya ngopi hahahaha. tapi selain itu yang tak suka dari mas shandy itu orangnya bener bener menghargai orang.
- 5) Bagaimana pengepul menempatkan/memposisikan diri agar tidak muncul penilaian inferior?
Saya sudah bilang berkali kali mas kalau mas shandy ini orangnya sangat menghargai orang orang disekitarnya dari yang saya tau juga orangnya ga membanding bandingkan orang lain, gamau menang sendiri sering bayarin saya ngopi. Oranganya itu pinter mas tapi gak kayak orang lain sombong biasanya banyak ngomong bahasanya sulit-sulit tapi gak karuan malah saya lebih enak dijelaskan sama mas shandy walaupun saya salah ya gak di goblok goblokno, ngomong seng gaenak lah intine mas.

Pertanyaan petani: Suhermawan

- 1) Bagaimana sikap terbuka pengepul dalam melakukan interaksi?
Anaknya terbuka mas, banyak pengepul yang pelit informasi dan kaku malah kadang kaya orang baru kenal padahal sudah berkali kali transaksi. dia ini paling terbuka soal informasi pertanian, perdagangan ya kayak dinamika bisnis lah mas naik turunnya harga gitu. kadang saya malah lebih ngerasa kayak adek saya sendiri mas bukan rekan kerja hahahaha soalnya ga jarang dia ngasih bantuan kalo saya ada masalah
- 2) Tolong jelaskan bagaimana cara pengepul menempatkan diri terhadap posisi atau sudut pandang anda?

Saya juga sering kalau misalkan lagi ngobrol dengan mas shandy saya diberikan kesempatan untuk memberikan pendapat. Kalau selesai dia ngomong biasanya selalu tanya ke saya, “gimana pak menurut sampean”

- 3) Bagaimana pengepul menciptakan suasana yang mendukung dalam interaksi?
Orangya jujur mas, tidak merasa benar sendiri, tidak merasa paling pintar sama professional juga bisnis ya bisnis, ngopi ya ngopi. diluar kerjaan kadang kita ngopi bareng ada temenya juga kalau dilihat temenya itu kaya kaya mas kadang saya ngerasa minder walaupun saya petani tapi orangnya tidak membanding-bandingkan jadi saya ngerasa dihargai disitu.
- 4) Bagaimana anda menanggapi anda yang terlihat tidak nyaman?
Sopan mas orangnya ke orang tua, menurut saya shandy itu bos saya, tapi malah sering sayanya merasa kebalik jadi bos kalau ada apa apa mesti tanya pendapat saya kalau ada masalah dilapangan
- 5) Bagaimana pengepul menempatkan/memposisikan diri agar tidak muncul penilaian inferior?
Saya itu orangnya sering minder kalo sama mas shandy karena memang keluarganya mas shandy mampu, orangnya juga pintar kalo urusan bisnis Cuma saya suka karena orangnya ngga sombong gak pernah merasa sok pintar kalau lagi ngomong mesti akhirnya saya ditanyain “gimana menurut sampean mas”

Pertanyaan petani: Bariono

- 1) Bagaimana sikap terbuka pengepul dalam melakukan interaksi?
Kalo dari saya anaknya memang luwes dan terbuka dilihat dari caranya ngomong, bahasan (topik) juga luas kadang datang kerumah saya cuma untuk ngajak ngopi dan cerita-cerita obrolan santai dan orangnya ekspresif mas kalo ngomong gak datar jadi saya juga ngimbangin. Keliatan kalo misal lagi sedih, seneng, bingung apa serius.
- 2) Tolong jelaskan bagaimana cara pengepul menempatkan diri terhadap posisi atau dari sudut pandang anda?
Orangtua saya pernah sakit mas ketika mas shandy telfon, tanya saya soal pekerjaan. Saya bilang kalau belum bisa banyak urusin kerja karena ibuk saya sedang sakit mas, lalu dibalas mas shandy dengan bilang kalau ikut bersedih terus orangnya bilang santai dulu aja man gausah mikirin kerjaan saya bantu urus nanti, yang penting ibukmu sehat dulu terus besoknya mas shandy datang ke rumah sakit sambil bawa buah buahan.
- 3) Bagaimana pengepul menciptakan suasana yang mendukung dalam interaksi?
Mungkin orangnya gak takut rugi mas ya jadi kalo ngomong itu jujur terus.

- 4) Bagaimana pengepul menanggapi anda yang terlihat tidak nyaman?
Jadi misal kalo ada diskusi gitu saya ikut karena saya termasuk kelompok tani, jarang saya liat kalo mas shandy memotong omongan orang, banyak orang suka karena kalau lagi ngobrol misalkan sudah mulai panas orangnya pinter ngelawak jadi situasi tadi yang panas bisa alihkan, lak jare wong saiki iku pengalihan isu mas.
- 5) Bagaimana pengepul menempatkan/memposisikan diri agar tidak muncul penilaian inferior?
Saya sering debat sama mas shandy walopun sering beda pandangan tapi hubungan sama baik sama dia juga masih terjaga untuk soal transaksi gabah saya kadang ngerasa sedikit simpati makanya orangnya masih tak kasih jatah gabah soalnya gaenak karena saya juga orangnya sering diperhatikan sama mas shandy. cuma sama mas shandy kalau beda pendapat masih bisa temenan kalo yang sama orang lain kalo udah beda gitu seringnya musuhan mas.

Teori pertukaran sosial

Pertanyaan pengepul: Shandy kurniawan

- 1) Apa yang mendasari alasan untung rugi anda untuk terus mempertahankan hubungan dengan pihak lain?
Sharing informasi sama petani, diskusi sama petani, gak pilih pilih mau teman sama petani manapun walaupun ngga jual barangnya ke saya. Tapi kadang saya pegel juga mas ngadepin petani-petani karena beda beda sifatnya ada yang kurang jujur, ada yang gamau kalah maunya untung sendiri, ada yang baik didepan ngrasani dibelakang tapi gapapa lah mas saya mikinya masih muda jadi saya sek perlu belajar banyak hal saya perlu pengalaman, pengetahuan sama koneksi. Jadi saya masih mempertahankan hubungan dengan petani ya alasanya karena itu kalau sikap saya ada yang kurang saya suruh ngoreksi atau kritik biar saya bisa menyesuaikan gitu mas.
- 2) Apa saja hal yang anda dapatkan dalam hubungan ini?
kalo hasil jangan ditanya mas selain uang dari bisnis yang saya kerjakan saya juga dapat banyak koneksi, pengalaman dan pengetahuan. Ada yang setuju ada yang gak setuju sama sikap saya tapi sampean ngerti sendiri mas ini ada sangkut pautnya sama uang jadi saya di bisnis ya professional kalo ada yang saya gasuka ya saya ngomong langsung tapi kalo soal diluar itu hubungan baik tete saya jaga semampunya. Tapi sudah 40% petani yang dibawah naungan saya dalam satu desa jadi saya bisa bilang walaupun saya gak ngasi uang panjar tapi masih banyak yang suka sama saya apalagi saya pendatang baru.

- 3) Apa saja hal yang harus diupayakan dalam hubungan yang sekarang anda bangun?

Kadang kan yang kita harapkan ga sesuai mas sama dilapangan jadi kalau ada petani yang ruwet saya gabisa langsung marah saya harus nahan emosi, kalo ga gitu bisa malah tukaran mas. Belum lagi saya harus meluangkan waktu, pikiran sama tenaga juga buat nyari bahan informasi buat topik kalau lagi diskusi sama petani, kalo terjadi miskom itu saya juga bingung kalau ngomong misal saya ngomong A petani nangkepnya B kalau petani sudah terlanjur emosi bisa berhari-hari saya nyelesaikan masalahnya.

Pertanyaan petani: Firman Rosid Anwar

- 1) Apa yang mendasari alasan anda untuk terus mempertahankan hubungan dengan pihak lain?

Mas shandy itu suka sama orang yang jujur, mau ngasih ilmu karena dia orangnya suka belajar, sama disiplin maksudnya gak menunda-menunda, Gak mau kalau lagi diskusi kita diem pengenya ngomong juga biar dia bisa liat dari sudut pandang petani, jadi saya menyesuaikan juga mas biar gak egois. Saya yang paling gasukanya itu suka nyuruh tapi gak diliat kondisi dilapangan gimana mungkin masih baru ya jadi sek gak banyak pengalaman dilapangan. Tapi saya maklumi walaupun gitu saya masih butuh fasilitas buat penunjang pertanian dari orangnya saya juga suka secara pesonalnya.

- 2) Apa saja hal yang anda dapatkan dalam hubungan ini?

Banyak mas selain uang sama fasilitas pertanian saya ga tertekan kalo sama mas shandy jadi kalo kerja walaupun untungnya dikit tapi saya bener bener tenang. Contohnya ya kayak sikapnya yang menghargai orang, sama ngga sombong.

- 3) Apa saja hal yang harus diupayakan dalam hubungan yang sekarang anda bangun?

Kalau pas lagi diskusi apa ngobrol biasa kadang-kadang saya kurang suka topiknya tapi karena saya ngmbangin jadi saya harus maksa biar keliatan tertarik kalau ga gitu saya gaenak soalnya biasanya kalau saya cerita apa apa ke dia selalu keliatan tertarik orangnya mungkin ngehargai saya jadi saya juga harus sama.

Pertanyaan petani: Suhermawan

- 1) Apa yang mendasari alasan anda untuk terus mempertahankan hubungan dengan pihak lain?

Dia suka kalau petani jujur, ketika ada masalah apa konflik itu diskusi biar ngga lama-lama selesainya dan professional gak banyak alasan kalo menyangkut

bisnis, makanya saya menghindari itu paling marah itu kalau misalnya ketahuan bohong mas. Gasukanya kadang dia ngentengin beberapa hal yang dianggep petani penting tapi dia nganggepnya ga penting, tapi saya gapapa karena dia cepet sadar biasanya jadi langsung minta maaf.

- 2) Apa saja hal yang anda dapatkan dalam hubungan ini?

Kalo yang saya terima mas ya, paling ini mas keterbukaan orangnya soal informasi, kadang kita kalau nego enak jadi gak ngerasa salah satu pihak merugi kadang bantu saya secara moral juga kalau ada musibah.

- 3) Apa saja hal yang harus diupayakan dalam hubungan yang sekarang anda bangun?

Kadang orangnya gatau tempat mas kalau ngajak ngobrol itu pas saya lagi disawah kerja, dijemput buat diajak ngumpul sama petani kan saya gabisa jadi kadang saya emosi disitu tapi ya saya harus sabar mas kalo ga gitu malah pecah hubungan yang penting ga lama-lama aja pas ada situasi kayak gitu.

Pertanyaan petani: Bariono

- 1) Apa yang mendasari alasan anda untuk terus mempertahankan hubungan dengan pihak lain?

Iya bener mas shandy paling gasuka kalo orang terlalu bertele-tele dikerjaan, dan gatau tempat atau gak professional, kerja ya kerja, main ya main. Kalo buat saya kurang pengalaman ya saya maklum karena sek muda paling gasuka kalau misal petani gasesuai sama pendapatnya kadang dinilai munafik dalam hal bisnis ini mas ya, diluar itu enak orangnya. Saya masih mau kerja sama dia karena dia jujur orangnya professional kalo bisnis

- 2) Apa saja hal yang anda dapatkan dalam hubungan ini?

Saya sedikit gak suka sama caranya berbisnis kadang dia nutup beberapa akses monopoli lah kasarnya mas. tapi personalnya cukup baik bagi saya jadi saya juga harus menghargai

- 3) Apa saja hal yang harus diupayakan dalam hubungan yang sekarang anda bangun?

Saya orangnya terlalu mikirin pikiran orang mas jadi kadang saya susah kalau mau minta ijin atau ngomong kalau misalkan harganya dia kurang tinggi sama pengepul lain jadi kadang saya kalau ngomong lewat telfon biar ga main belakang tiba-tiba gabahnya tak kasih sebagian ke pengepul lain yang penting saya ngomong dulu

Lampiran 4 Foto informan



Wawancara bersama Shandy kurniawan



Wawancara bersama Shandy kurniawan



Wawancara bersama Firman Rosid Anwar



Wawancara bersama Herman



Wawancara bersama Herman

Lampiran 5 Hasil Turnitin

Aktivitas Komunikasi Interpersonal Pengepul Gabah dalam Menjaga Hubungan Baik Dengan Petani di Desa Terpan Lamongan

| ORIGINALITY REPORT | | | |
|--------------------|---|--------------|----------------|
| 15% | 15% | 4% | 3% |
| SIMILARITY INDEX | INTERNET SOURCES | PUBLICATIONS | STUDENT PAPERS |
| PRIMARY SOURCES | | | |
| 1 | Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper | 4% | |
| 2 | etheses.iainkediri.ac.id Internet Source | 4% | |
| 3 | vdocuments.site Internet Source | 2% | |
| 4 | adoc.pub Internet Source | 2% | |
| 5 | Robin Sirait, Neliwati Neliwati. "PERANAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL KEPALA SEKOLAH DALAM MEWUJUDKAN IKLIM KOMPETITIF", Geneologi PAI: Jurnal Pendidikan Agama Islam, 2022 Publication | 1% | |
| 6 | eprints.unm.ac.id Internet Source | 1% | |
| 7 | eprints.unram.ac.id Internet Source | 1% | |