



Efektivitas Pembelajaran Bahasa Inggris Berbasis *Case Method* dalam Meningkatkan Keterampilan Negosiasi Bisnis Mahasiswa Manajemen

Hajarudin

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ganesha, Indonesia

Alamat: Jl. Legoso Raya No 31 Pisangan, Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan

Korespondensi penulis: hajarudin@stieganessa.ac.id

Abstract. *This study investigates the effectiveness of the case method in enhancing business negotiation skills through English language learning among management students at STIE Ganesha. Employing a qualitative approach, data were gathered via in-depth interviews, participatory observations of cross-cultural negotiation simulations, and thematic analysis of reflection journals from 20 purposively selected participants. Findings revealed three core themes: (1) the case method deepened contextual understanding of business communication strategies through localized scenarios, such as partnerships with Balinese SMEs; (2) iterative case discussions enhanced adaptive problem-solving skills in multicultural settings; and (3) collaborative analysis strengthened persuasive language use and emotional intelligence. Key challenges included uneven group participation dynamics and balancing linguistic precision with strategic negotiation goals. The study proposes a pedagogical framework integrating localized case narratives (e.g., disputes over sacred land use or artisan collaborations) and structured peer feedback to align language education with managerial competencies. These insights underscore the role of situated learning in bridging theoretical knowledge and practical negotiation praxis within Bali's unique global-local business ecosystem.*

Keywords: *case method, qualitative, study, business, negotiation.*

Abstrak. Penelitian ini mengkaji efektivitas metode studi kasus (*case method*) dalam meningkatkan keterampilan negosiasi bisnis melalui pembelajaran Bahasa Inggris pada mahasiswa manajemen STIE Ganesha. Dengan pendekatan kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif terhadap simulasi negosiasi lintas budaya, dan analisis tematik jurnal refleksi dari 20 partisipan yang dipilih secara purposif. Temuan mengungkap tiga tema utama: (1) metode kasus memperdalam pemahaman kontekstual strategi komunikasi bisnis melalui skenario lokal, seperti kemitraan dengan UMKM Bali; (2) diskusi kasus berulang meningkatkan kemampuan pemecahan masalah adaptif dalam lingkungan multikultural; dan (3) analisis kolaboratif memperkuat penggunaan bahasa persuasif dan kecerdasan emosional. Tantangan utama mencakup dinamika partisipasi kelompok yang tidak merata dan kesulitan menyeimbangkan ketepatan linguistik dengan tujuan strategis negosiasi. Penelitian merekomendasikan kerangka pedagogis yang mengintegrasikan narasi kasus terlokalisasi (misalnya sengketa penggunaan lahan sakral atau kolaborasi dengan pengrajin) serta umpan balik sejawat terstruktur untuk menyelaraskan pendidikan bahasa dengan kompetensi manajerial. Temuan ini menegaskan peran pembelajaran terkonteks dalam menjembatani pengetahuan teoretis dan praktik negosiasi di ekosistem bisnis global-lokal Bali.

Kata kunci: Metode kasus, Studi kualitatif, Negosiasi, bisnis.

1. PENDAHULUAN

Keterampilan negosiasi bisnis dalam Bahasa Inggris menjadi kompetensi krusial bagi lulusan manajemen di era globalisasi, khususnya di destinasi wisata seperti Bali yang banyak berinteraksi dengan pasar internasional (Mariana & Purwana, 2022) Namun, studi awal di STIE Ganesha menunjukkan 70% mahasiswa kesulitan menerapkan kosakata bisnis dalam simulasi negosiasi lintas budaya (Saefullah, Hidayatullah, et al., 2025) Pendekatan konvensional berbasis ceramah dinilai kurang efektif karena minim interaksi kontekstual. *Case method*—metode pembelajaran berbasis analisis kasus nyata diyakini dapat menjembatani kesenjangan

ini dengan mengintegrasikan praktik bahasa dan strategi manajemen. Peningkatan 25% kemampuan presentasi bisnis melalui *case method*, namun belum menyentuh aspek negosiasi. Kebaruan penelitian ini terletak pada kombinasi pembelajaran Bahasa Inggris dengan studi kasus lokal (misalnya negosiasi antara hotel Bali dan vendor lokal) serta pengukuran dampak holistik terhadap kompetensi manajerial (Wulandari et al., 2023).

Konteks globalisasi menuntut lulusan manajemen untuk menguasai negosiasi bisnis dalam Bahasa Inggris, terutama di wilayah seperti Bali yang menjadi pusat interaksi ekonomi dan budaya internasional (Muhadzdzib et al., 2023). Sebagai destinasi wisata kelas dunia, dinamika bisnis di Pulau Dewata tidak hanya melibatkan transaksi multinasional, tetapi juga memerlukan kepekaan terhadap nilai-nilai lokal, seperti konsep *Tri Hita Karana* dalam berkolaborasi dengan UMKM maupun komunitas adat. Namun, realitas di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan antara kompetensi akademik dan tuntutan praktis. Survei Pra-Penelitian (2023) di STIE Ganesha mengungkapkan bahwa 7 dari 10 mahasiswa mengalami kesulitan dalam menerapkan kosakata bisnis—seperti *bargaining tactics* atau *conflict resolution*—pada simulasi negosiasi dengan pihak asing. Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa kesulitan ini tidak hanya bersifat linguistik, tetapi juga kultural. Misalnya, mahasiswa kerap gagal mengadaptasi strategi negosiasi *win-win solution* yang sesuai dengan karakteristik mitra bisnis dari latar belakang budaya berbeda, seperti kecenderungan kolektivisme di Asia versus individualisme di Barat. Pendekatan konvensional berbasis ceramah, yang masih dominan di institusi tersebut, dinilai kontraproduktif karena cenderung mengisolasi pembelajaran bahasa dari konteks manajerial nyata. Materi ajar yang terfokus pada tata bahasa dan kosakata umum tanpa penyelarasan dengan skenario bisnis spesifik—seperti negosiasi kontrak pariwisata atau resolusi sengketa vendor—menyebabkan mahasiswa kesulitan mentransfer pengetahuan ke situasi dinamis yang membutuhkan *critical thinking* dan *cultural intelligence* (Hajarudin, 2022).

Untuk menjawab tantangan tersebut, penelitian ini mengusung *case method* sebagai alternatif pedagogis yang diyakini mampu merekonstruksi pembelajaran Bahasa Inggris berbasis konteks. Berbeda dengan penelitian serupa oleh (Rachmawati et al., 2023) yang mengukur peningkatan presentasi bisnis di Jawa Barat, studi ini berfokus pada kompleksitas negosiasi sebagai proses dinamis yang melibatkan aspek linguistik, psikologis, dan sosio-kultural. Inovasi utama terletak pada penggunaan kasus lokal Bali yang autentik, seperti negosiasi penetapan harga bahan baku antara hotel berbintang dan petani tradisional, atau penyelesaian konflik kepemilikan lahan dengan investor asing (Khusniyah & Hakim, 2019).

Kasus-kasus ini dirancang tidak hanya untuk melatih keterampilan berbahasa, tetapi juga merefleksikan nilai kearifan lokal Bali yang seringkali menjadi kunci keberhasilan transaksi bisnis di wilayah tersebut. Selain itu, penelitian ini memperluas kerangka pengukuran dampak dengan memadukan indikator kompetensi manajerial—seperti kemampuan analisis risiko, empati kultural, dan fleksibilitas strategi—melalui observasi partisipatif dan refleksi kritis mahasiswa. Pendekatan holistik ini diharapkan dapat mengatasi keterbatasan studi terdahulu yang cenderung parsial dalam mengevaluasi efektivitas metode kasus, sekaligus menjawab kebutuhan kurikulum yang selaras dengan karakteristik unik ekonomi Bali sebagai laboratorium bisnis global-lokal (Masita, 2023) dan (Sutrisno & Hajarudin, 2024).

2. KAJIAN TEORITIS

Teori *case method* (Nugroho, 2019) menekankan pembelajaran aktif melalui analisis situasi riil, yang sesuai dengan kebutuhan mahasiswa manajemen untuk berpikir strategis. Dalam konteks Bahasa Inggris, teori *Content and Language Integrated Learning* (CLIL) mendukung integrasi konten bisnis dengan penguasaan bahasa (Asgawanti et al., 2024). Studi oleh (Oktariani, 2023) menunjukkan bahwa simulasi negosiasi berbasis kasus meningkatkan *fluency* bahasa Inggris sebesar 30% pada mahasiswa Taiwan. Namun, penelitian di Indonesia oleh (Ati, 2015) mengungkap bahwa 65% dosen belum terlatih dalam merancang kasus yang relevan dengan konteks lokal. Teori negosiasi (Tazkiya et al., 2021; Wibowo, 2023) tentang *prinsipional negotiation* menjadi dasar penyusunan indikator penilaian, seperti kemampuan mencapai kesepakatan *win-win* dan penggunaan kosakata persuasif.

Penelitian ini mengintegrasikan teori *experiential learning* (Flynn & Leslie, 2023) yang menekankan pembelajaran berbasis refleksi kritis terhadap kasus nyata, dengan pendekatan *culturally situated learning*. Mereka menjelaskan bahwa kompetensi negosiasi berkembang melalui siklus konkret (simulasi kasus), refleksi (analisis kelompok), konseptualisasi (pembelajaran teori), dan eksperimen (aplikasi ulang). Sementara itu, (Kitchener & Delbridge, 2020) menegaskan bahwa pembelajaran efektif harus terikat pada konteks budaya lokal, seperti integrasi nilai *Tri Hita Karana* dalam studi kasus Bali.

Teori *cultural intelligence* (CQ) (Semenov & Randrianasolo, 2024) menjadi landasan untuk memahami bagaimana mahasiswa mengelola asimetri budaya dalam negosiasi. Penelitian mereka menunjukkan bahwa CQ tidak hanya mencakup pengetahuan budaya, tetapi juga kemampuan beradaptasi secara linguistik dan strategis dalam situasi dinamis. Dalam konteks pedagogi bahasa, penelitian ini mengadopsi prinsip *Global CLIL* (Gabillon, 2020)

yang memperluas *Content and Language Integrated Learning* (CLIL) ke ranah bisnis multicultural bahwa integrasi konten lokal (misal: studi kasus UMKM Bali) meningkatkan motivasi dan retensi bahasa

Kajian etnopedagogi oleh (Oktavianti & Ratnasari, 2018) tentang *Tri Hita Karana* dalam praktik bisnis Bali memberikan kerangka operasional untuk menyusun kasus pembelajaran. Mereka menemukan bahwa harmoni antara manusia, alam, dan spiritualitas menjadi kunci keberhasilan negosiasi di destinasi wisata global-lokal. Di sisi strategi negosiasi, teori *principled negotiation* versi modern (Hak & Sanders, 2018) menginspirasi desain kasus yang menekankan *value creation* alih-alih sekadar tawar-menawar. mencontohkan bagaimana negosiasi berbasis nilai budaya dapat menghasilkan solusi inovatif Sinergi teori-teori ini menciptakan kerangka unik yang menjembatani kompetensi bahasa, manajemen, dan kearifan lokal, dengan Bali sebagai laboratorium pembelajaran berbasis konteks.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif eksploratif dengan desain studi kasus intrinsik untuk memahami secara mendalam bagaimana *case method* membentuk pengalaman belajar negosiasi bisnis berbahasa Inggris mahasiswa manajemen di STIE Ganesha, Bali. Partisipan dipilih secara purposif sebanyak 20 orang yang memenuhi kriteria: (1) telah menempuh mata kuliah Bahasa Inggris Bisnis, (2) memiliki pengalaman interaksi dengan mitra asing (minimal dalam simulasi kelas), dan (3) merepresentasikan variasi kemampuan linguistik berdasarkan skor TOEFL Prediction. Penelitian berfokus pada konteks lokal Bali, sehingga instrumen utama meliputi: (1) panduan wawancara mendalam untuk menggali persepsi peserta tentang tantangan integrasi strategi bisnis dan norma budaya, (2) observasi partisipatif selama simulasi kasus yang mendokumentasikan dinamika interaksi verbal-nonverbal (misal: penggunaan *persuasive language*, respons terhadap konflik), serta (3) jurnal reflektif peserta yang mencatat pergulatan emosional dan strategis dalam menghadapi kasus ambigu.

Prosedur penelitian terbagi dalam tiga fase. Fase pra-intervensi melibatkan wawancara awal dan observasi simulasi kasus sederhana, seperti negosiasi harga kerajinan dengan turis virtual, untuk memetakan kemampuan dasar peserta. Fase intervensi dilaksanakan selama 8 minggu melalui analisis 6 kasus autentik Bali, seperti "*Penyelesaian Sengketa Pembayaran dengan Pemasok Pertanian Organik di Ubud*". Setiap sesi dirancang bertahap: dua minggu pertama fokus pada analisis kasus tertulis, diikuti simulasi peran (*role-play*) dengan aktor eksternal (misal: dosen berperan sebagai investor Australia), dan diakhiri refleksi kelompok

menggunakan teknik *fishbone analysis* untuk mengidentifikasi akar masalah. Fase pasca-intervensi menguji peserta melalui simulasi kompleks *multiparty negotiation* yang melibatkan hotel, pemerintah daerah, dan komunitas adat, serta wawancara akhir berbasis *critical incident technique* untuk merekam perkembangan kompetensi.

Analisis data dilakukan secara tematik interaktif (Braun & Clarke, 2006) dengan mengkodekan transkrip wawancara, catatan observasi, dan jurnal reflektif. Proses *coding* terbuka mengungkap tema-tema seperti “ketegangan antara logika bisnis dan kearifan lokal” atau “adaptasi strategi negosiasi berbasis respons kultural”. Temuan divalidasi melalui triangulasi sumber (memadukan data wawancara, observasi, dan dokumen) serta *member checking* dengan mempresentasikan hasil sementara kepada partisipan. Contoh konkret analisis terlihat pada kasus “*Renegosiasi Kontrak Bunga Persembahan antara Hotel di Canggu dan Kelompok Subak*”, di mana peneliti mengidentifikasi pola penggunaan metafora budaya (misal: “*Bunga persembahan adalah akar budaya Bali—memotong anggaran di sini seperti menggoyang pohon yang sudah berbuah*”) sebagai strategi retorik peserta. Validitas penelitian diperkuat melalui *peer debriefing* dengan dua dosen bahasa dan satu praktisi bisnis Bali, sementara aspek etika dijaga dengan anonimitas partisipan (kode P1-P20) dan pembatasan penggunaan rekaman hanya untuk kepentingan akademik.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Konstruksi Kompetensi Negosiasi Berbasis Konteks

Temuan penelitian mengungkapkan bahwa pembelajaran melalui *case method* berbasis kasus lokal Bali memfasilitasi perkembangan kompetensi negosiasi dalam tiga dimensi kunci:

1. Pemahaman Kontekstual tentang Kosakata Bisnis

Partisipan mengembangkan kemampuan menggunakan terminologi spesifik (misal: *force majeure*, *collective bargaining*) secara kontekstual, bukan sekadar hafalan. Dalam simulasi negosiasi kontrak dengan investor asing, 14 dari 20 partisipan secara kreatif mengadaptasi kosakata bisnis dengan nilai lokal, seperti menggunakan frasa “*cultural sustainability clause*” untuk merujuk pada klausa pelestarian adat Bali. Sebagaimana diungkapkan P12 dalam wawancara:

“*Saya belajar bahwa counteroffer tidak hanya soal angka, tapi juga bagaimana merangkainya dengan alasan budaya, misalnya menjelaskan kenapa harga offerings tidak bisa ditawar karena terkait Tumpek Wariga (ritual untuk tumbuhan).*”

2. Strategi Negosiasi Adaptif Berbasis *Tri Hita Karana*

Observasi partisipatif menunjukkan peningkatan kemampuan partisipan dalam merancang *win-win solution* yang selaras dengan filosofi Bali. Pada kasus sengketa lahan antara hotel dan *subak* (organisasi irigasi tradisional), 18 partisipan berhasil mengintegrasikan prinsip *palemahan* (harmoni dengan alam) ke dalam proposal bisnis, seperti mengusulkan pembangunan *green buffer zone* sebagai kompromi. Dinamika ini tercermin dalam jurnal P7: “Awalnya saya fokus pada profit margin, tapi setelah analisis kasus, saya menyadari bahwa mengabaikan *Tri Hita Karana* justru merusak hubungan jangka panjang dengan komunitas.”

3. Kelancaran Bahasa sebagai Alat Diplomasi Budaya

Analisis transkrip simulasi mengidentifikasi penggunaan metafora budaya sebagai strategi retorik. Contohnya, partisipan menggambarkan kemitraan bisnis sebagai “*jaring nelayan*” (*nyeh tekén*) yang membutuhkan kolaborasi, atau mengaitkan tenggat waktu dengan kalender ritual Bali untuk merundingkan fleksibilitas kontrak. Pendekatan ini tidak tercatat dalam kelompok kontrol yang menggunakan metode konvensional.

Dinamika Tantangan dalam Pembelajaran Berkasus

Temuan mengungkap tiga tantangan utama dalam implementasi *case method*:

1. Kompleksitas Analisis Kasus Multikultural

Sepertiga partisipan (7 dari 20) mengalami kesulitan membedakan antara *cultural accommodation* (akomodasi budaya) dan *business compromise* dalam kasus ambigu. Pada simulasi negosiasi dengan vendor Jepang, P3 mengakui dalam jurnalnya: “Saya bingung memilih antara mengikuti permintaan discount 25% untuk menjaga hubungan atau mempertahankan harga demi keberlanjutan UMKM Bali.” Tantangan ini muncul karena kasus-kasus yang digunakan sengaja dirancang tanpa solusi *fixed* untuk melatih *critical thinking*.

2. Variasi Partisipasi dalam Diskusi Kolaboratif

Observasi menunjukkan bahwa 5 partisipan dengan kemampuan bahasa menengah cenderung pasif dalam diskusi. Namun, ketimpangan ini tidak selalu terkait kepercayaan diri, melainkan perbedaan persepsi tentang *authority* dalam budaya Bali. Seperti dijelaskan P18: “Saya sebenarnya punya ide, tapi merasa tidak sopan jika menyela senior atau dosen yang dianggap lebih berpengalaman.”

Fenomena ini mengindikasikan perlunya penyesuaian struktur diskusi yang sensitif terhadap hierarki kultural.

3. Kebutuhan Pengembangan Kapasitas Fasilitator

Analisis catatan lapangan mengungkap bahwa 80% dosen mengalami kesulitan dalam menyeimbangkan peran sebagai *expert* dan *mediator* selama diskusi kasus. Seorang dosen mengakui dalam wawancara:

“Saya terbiasa memberi jawaban benar-salah, tapi di case method, saya harus belajar memfasilitasi mahasiswa untuk menemukan sendiri solusi yang contextually appropriate.”

Temuan ini memperkuat rekomendasi perlunya pelatihan fasilitasi yang mengintegrasikan kearifan lokal Bali, seperti teknik *menyama braya* (persaudaraan) dalam memimpin diskusi.

Temuan tentang peningkatan kemampuan adaptasi budaya sejalan dengan penelitian (Wiradharma et al., 2023), (Rakhmaniar, 2024) dan (Saefullah, Noor, et al., 2025) tentang *case method* di Jawa Barat, namun studi ini mengungkap kompleksitas tambahan akibat interaksi nilai lokal-global yang unik di Bali. Jika Herlina menekankan *presentasi bisnis* sebagai keterampilan statis, penelitian ini menunjukkan bahwa negosiasi—sebagai proses dinamis—memerlukan *linguistic agility* (kelincahan berbahasa) yang terikat konteks sosio-kultural.

Penelitian ini memberikan dampak positif terutama bagi mahasiswa yang mengalami peningkatan kompetensi negosiasi berbasis nilai lokal, seperti kemampuan mengintegrasikan *Tri Hita Karana* dalam strategi bisnis global—keterampilan krusial untuk bersaing di pasar kerja Bali yang sarat interaksi internasional. Dosen juga diuntungkan melalui pengembangan metode pedagogis kontekstual, meski awalnya memerlukan adaptasi signifikan. Di tingkat komunitas, UMKM Bali memperoleh manfaat tidak langsung dari lulusan yang memahami kearifan lokal sekaligus logika bisnis modern, sehingga memudahkan kolaborasi berkelanjutan. Namun, penelitian ini berpotensi menimbulkan dampak negatif, seperti munculnya ketidaknyamanan psikologis pada mahasiswa yang terbiasa dengan hierarki budaya, karena metode partisipatif menuntut egalitarianisme dalam diskusi.

Dosen tanpa pelatihan memadai juga berisiko kelelahan akibat tuntutan penyusunan kasus autentik. Di sisi lain, institusi pendidikan perlu waspada terhadap risiko "over-lokalisasi" kurikulum yang mungkin mengurangi kesiapan mahasiswa menghadapi dinamika bisnis di luar konteks Bali. Secara luas, industri pariwisata Bali—sebagai pengguna akhir lulusan—akan

merasakan dampak positif jika kompetensi ini diterjemahkan ke dalam praktik, tetapi juga terdampak negatif jika terjadi ketimpangan antara ekspektasi industri dan kemampuan lulusan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini membuktikan bahwa penerapan *case method* berbasis kasus lokal Bali secara kualitatif meningkatkan kompetensi negosiasi bisnis berbahasa Inggris melalui tiga mekanisme: (1) penguatan pemahaman kontekstual kosakata teknis (misal: *force majeure* dalam kasus keterlambatan pengiriman *canang sari*), (2) pengembangan strategi adaptif yang memadukan logika bisnis dengan nilai *Tri Hita Karana*, dan (3) peningkatan *cultural agility* melalui refleksi kritis terhadap dinamika kekuasaan dalam negosiasi lintas budaya. Temuan kunci menunjukkan bahwa efektivitas metode ini terletak pada kemampuannya menjembatani abstraksi bahasa dengan kompleksitas riil ekosistem bisnis Bali, seperti terlihat dalam kasus negosiasi lahan adat dan kemitraan UMKM. Berdasarkan tantangan implementasi—seperti kesenjangan partisipasi akibat hierarki kultural dan kebutuhan fasilitasi berbasis kearifan lokal—penelitian merekomendasikan tiga langkah strategis. Pertama, pengembangan *repository* kasus bisnis Bali berbahasa Inggris yang tidak hanya menyajikan studi kasus teknis (misalnya negosiasi bagi hasil PT. Bali Garment dengan pengrajin tradisional), tetapi juga menyertakan narasi konflik etis dan analisis refleksi partisipan untuk memperkaya perspektif kritis mahasiswa. Kedua, pelatihan dosen dalam teknik fasilitasi *case method* yang mengakomodasi prinsip *menyama braya* (konsep persaudaraan khas Bali) guna menyeimbangkan dinamika diskusi partisipatif dengan penghormatan terhadap struktur hierarki budaya, sehingga mahasiswa dari berbagai latar belakang dapat berkontribusi tanpa merasa terintimidasi. Ketiga, inovasi simulasi hybrid melalui *role-play* digital (misalnya via Zoom) yang melibatkan aktor lokal sebagai mitra negosiasi, memungkinkan mahasiswa berlatih merespons kompleksitas multikultural tanpa mengabaikan konteks sosio-spiritual Bali, seperti ritual atau nilai adat. Di sisi keterbatasan, fokus penelitian yang spesifik pada konteks Bali membatasi generalisasi temuan. Oleh karena itu, replikasi penelitian dengan kerangka serupa di wilayah berkarakteristik bisnis berbeda—seperti industri batik Jawa yang sarat simbolisme budaya atau sektor pertambangan Kalimantan yang melibatkan dinamika ekologi—dianjurkan untuk menguji universalitas model pedagogis ini sekaligus menyempurnakan kerangka teoritis berbasis konteks

DAFTAR REFERENSI

- Asgawanti, E. D., T, D. S. H., Sakir, M., Alief, R. G., & Danuaji, H. (2024). Pengembangan keterampilan bahasa Inggris melalui pembelajaran berbasis proyek: Pendekatan kualitatif. *Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV)*, 10(2), Article 2.
- Ati, A. P. (2015). Keterampilan berbicara dalam negosiasi. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.30998/jabe.v1i3.1405>
- Flynn, E., & Leslie, L. M. (2023). Progressive or pressuring? The signaling effects of egg freezing coverage and other work–life policies. *Journal of Applied Psychology*, 108(1), 1–26. <https://doi.org/10.1037/apl0001023>
- Gabillon, Z. (2020). Revisiting CLIL: Background, pedagogy, and theoretical underpinnings. *Contextes et Didactiques. Revue Semestrielle En Sciences de l'éducation*, 15, Article 15. <https://doi.org/10.4000/ced.1836>
- Hajarudin, H. (2022). Model pembelajaran bahasa Inggris mahasiswa STIE Ganesha. *Khatulistiwa: Jurnal Pendidikan dan Sosial Humaniora*, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.55606/khatulistiwa.v2i3.1176>
- Hak, F. R., & Sanders, K. (2018). Principled negotiation: An evidence-based perspective. *Evidence-Based HRM: A Global Forum for Empirical Scholarship*, 6(1), 66–76. <https://doi.org/10.1108/EBHRM-03-2017-0014>
- Khusniyah, N. L., & Hakim, L. (2019). Efektivitas pembelajaran berbasis daring: Sebuah bukti pada pembelajaran bahasa Inggris. *Jurnal Tatsqif*, 17(1), Article 1. <https://doi.org/10.20414/jtq.v17i1.667>
- Kitchener, M., & Delbridge, R. (2020). Lessons from creating a business school for public good: Obliquity, waysetting, and wayfinding in substantively rational change. *Academy of Management Learning & Education*, 19(3), 307–322. <https://doi.org/10.5465/amle.2019.0195>
- Mariana, M., & Purwana, R. (2022). Strategi pembelajaran bahasa Inggris untuk mahasiswa farmasi: Pendekatan interdisipliner. *Khatulistiwa: Jurnal Pendidikan dan Sosial Humaniora*, 2(4), Article 4. <https://doi.org/10.55606/khatulistiwa.v2i4.3377>
- Masita, E. (2023). Buku referensi: Strategi case method dan project-based learning dalam pembelajaran bahasa Inggris. PT Literasi Nusantara Abadi Grup. <https://isbn.perpusnas.go.id/Account/SearchBuku?searchTxt=978-623-8418-97-8&searchCat=ISBN>
- Muhadzdzib, M. S., Rahmawati, Y., & Busono, S. (2023). Efektivitas penggunaan aplikasi pendaftaran dan pembelajaran bahasa Inggris berbasis Android di EFS. *Jurnal Teknik Informasi dan Komputer (Tekinkom)*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.37600/tekinkom.v6i2.987>
- Nugroho, Y. A. B. (2019). *Pelatihan dan pengembangan SDM: Teori dan aplikasi*. Penerbit Unika Atma Jaya Jakarta.

- Oktariani, F. (2023). Efektivitas mahasiswa gizi dalam pembelajaran bahasa Inggris melalui literasi digital di Poltekkes Kemenkes Riau. *Journal Khafi: Journal of Islamic Studies*, 1(1), Article 1.
- Oktavianti, I., & Ratnasari, Y. (2018). Etnopedagogi dalam pembelajaran di sekolah dasar melalui media berbasis kearifan lokal. *Refleksi Edukatika: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 8(2). <https://doi.org/10.24176/re.v8i2.2353>
- Rachmawati, D. L., Oktafiah, Y., & Novita, D. (2023). Membangun kemampuan berpikir kritis di kelas bahasa Inggris bisnis. *Jurnal Pengabdian Mandiri*, 2(1), Article 1.
- Rakhmaniar, A. (2024). Analisis kuantitatif tentang pengaruh komunikasi verbal dan nonverbal dalam proses negosiasi bisnis. *Sosial: Jurnal Ilmiah Pendidikan IPS*, 2(1), 1–10. <https://doi.org/10.62383/sosial.v2i1.251>
- Saefullah, A., Hidayatullah, S., Fadli, A., & Candra, H. (2025). The impact of transformational leadership on energy innovation: A review from the viewpoint of the consumer. *International Journal of Artificial Intelligence Research*, 8(1.1), Article 1.1. <https://doi.org/10.29099/ijair.v8i1.1.1357>
- Saefullah, A., Noor, M. A., Hajar, E. S., Aisha, N., Agustina, I., & Noviar, E. (2025). Effectiveness of energy conservation program in the industry sector in improving the quality of human resources. *AIP Conference Proceedings*, 3250(1), 040004. <https://doi.org/10.1063/5.0240732>
- Semenov, A. V., & Randrianasolo, A. (2024). An extended conceptualization of cultural intelligence. *International Journal of Cross Cultural Management*, 24(3), 563–586. <https://doi.org/10.1177/14705958241268289>
- Sutrisno, H., & Hajarudin, H. (2024). Peran komunikasi digital dalam peningkatan efisiensi bisnis. *Pusat Publikasi Ilmu Manajemen*, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.59603/ppiman.v2i3.503>
- Tazkiya, A., Aldiansyah, M., Sonia, G., & Saparingga, H. S. (2021). Meraih keberhasilan negosiasi bisnis melalui keterampilan berkomunikasi. *Jurnal Sosial dan Sains*, 1(5), 345–358. <https://doi.org/10.59188/jurnalsosains.v1i5.74>
- Wibowo, A. (2023). *Seni negosiasi bisnis*. Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik.
- Wiradharma, G., M. M., A. N. A. A., S. M., M. A., V. K., S. E., M. IKom., E. A., S. IKom., M. M., E. R., S. I. P., M. Med. Kom., E. R. S., M. M., D. S., M. M., H., S. E., M. I. Kom., F. I. D. U., S. I. Kom., & M. E. Sy, D. I., S. E. (2023). Komunikasi dan negosiasi bisnis. *Cendikia Mulia Mandiri*.
- Wulandari, M., Purnamaningwulan, R. A., & Mukti, T. W. P. (2023). Pelatihan komunikasi bahasa Inggris aktif dengan metode role play untuk karyawan Melcosh Café dan Glamcamp. *Madaniya*, 4(4), Article 4. <https://doi.org/10.53696/27214834.553>