

A photograph of a business meeting. Several people in professional attire are gathered around a table. Their hands are clasped together in a gesture of agreement or agreement. On the table, there are documents, including one with a bar chart and another with the word 'AGREEMENT' visible. The background is bright and slightly blurred, suggesting an office environment.

NEGOSIASI



APA ITU NEGOSIASI?



KOMUNIKASI

NEGOSIASI



KOMUNIKASI

NEGOSIASI

PENGERTIAN

- **Negosiasi** adalah proses tawar menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak
- Negosiasi disebut pula sebagai proses interaktif yang dilakukan untuk mencapai persetujuan. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang memiliki pandangan berbeda tetapi ingin mencapai beberapa resolusi bersama



KEMAMPUAN NEGOSIASI

- kemampuan untuk memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi.
- kemampuan untuk berfokus pada kepentingan bukan posisi.
- kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir.
- kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif.

- Ada **tiga konsep** penting yang harus dipahami oleh seorang negosiator, untuk membangun kerangka dasar pengambilan keputusan, yaitu :

a) best alternative to a negotiated agreement

Langkah-langkah atau alternatif-alternatif yang akan dilakukan oleh seorang negosiator bila negosiasi tidak mencapai kesepakatan.

Misalnya mengenai pesangon yang akan dibayarkan oleh pengusaha tidak dapat disepakati oleh pihak pekerja, maka ada dua pilihan yang bisa ditawarkan oleh pihak pengusaha yaitu mencoba untuk melakukan *trade off* dengan pasal penambahan cuti atau meninggalkan perundingan bila tidak ada tanda-tanda positif dari pihak pekerja untuk beranjak dari posisinya saat itu.




b) reservation price

nilai atau tawaran terendah yang dapat diterima sebagai sebuah kesepakatan dalam negosiasi. sebagai contoh : negosiator dari pihak pekerja akan menyepakati hasil perundingan secara keseluruhan, apabila minimum 5 dari 10 usulan mereka dapat diterima oleh pihak perusahaan.

c) zone of possible agreement

suatu zona atau area yang memungkinkan terjadinya kesepakatan dalam proses negosiasi



Struktur negosiasi (umum)

- Negosiator : penutur & mitra tutur
- Pembuka : penggiringan topik / basa-basi
- Isi : inti pembicaraan
- Penutup : pengambilan keputusan / penyelesaian

DALAM NEGOSIASI ADA DUA JENIS NEGOSIATOR

1. *Value claimers*

- Memandang negosiasi sebagai proses pertikaian. Masing-masing pihak berusaha mendapatkan sebanyak mungkin jatah atau kemenangan dan memberikan sesedikit mungkin jatah atau kemenangan bagi lawannya.

2. *Value creators*

- Mengutamakan proses yang akan menguntungkan kedua belah pihak. Mencoba untuk menciptakan nilai tambah bagi kedua belah pihak yang bernegosiasi.

Value claimer or value creator?

Approach	Value Claiming	Value Creating
1. Motivation	Win/Lose: Search for solutions that meet own needs	Win/Win : Search for solutions that meet both parties' needs
2. Information Sharing	Conceal information or use it selectively and strategically	Share information openly
3. Proposals	Positions	Interest-based
4. Issues	Focus on single issues	Focus on multiple issues
5. Negotiator style/frame	Competitive (i.e. Poker game)	Cooperative (i.e. joint crossword puzzle)
6. Time horizon	Short term relationship	Long term relationship

CIRI – CIRI

- a. melibatkan dua pihak, pihak penjual dan pihak pembeli
- b. adanya kesamaan tema masalah yang dinegosiasikan
- c. kedua belah pihak menjalin kerja sama
- d. adanya kesamaan tujuan kedua belah pihak
- e. untuk mengkonkritkan masalah yang masih abstrak

TUJUAN

- Mencapai kesepakatan yang dapat menguntungkan seluruh pihak yang bernegosiasi
- Menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi oleh pihak-pihak yang bernegosiasi
- Menemukan solusi dari permasalahan yang sedang dihadapi tersebut
- Mencapai situasi yang saling menguntungkan seluruh pihak yang melakukan negosiasi sehingga seluruh pihak mendapatkan manfaat.

MANFAAT

- Terciptanya suatu jalinan kerjasama antara satu pihak dengan pihak lainnya untuk mencapai tujuan masing-masing.
- Adanya saling pengertian antara masing-masing pihak yang bernegosiasi mengenai kesepakatan yang akan diambil dan dampaknya bagi semua pihak.
- Negosiasi bermanfaat bagi terciptanya suatu kesepakatan bersama yang saling menguntungkan bagi semua pihak yang bernegosiasi.
- Terciptanya suatu interaksi yang positif antara pihak-pihak yang bernegosiasi sehingga jalinan kerjasama akan menghasilkan dampak yang lebih luas bagi banyak orang.

STRATEGI NEGOSIASI

- **Strategi kooperatif**, meliputi:
 - Sasarannya untuk mencapai kesepakatan bagi kedua belah pihak
 - Menggunakan semboyan **win-win solution** artinya saling menguntungkan bagi kedua belah pihak
 - Melakukan kompromi bila diperlukan dan timbal balik
 - Menciptakan landasan & kepentingan bersama

- **Strategi kompetitif**, meliputi:

- Mengalahkan lawan
- Tidak mempercayai lawan & siap bertarung
- Menuntut sebuah konsesi, menegaskan posisi, & melancarkan tekanan
- Tidak memberikan apa-apa & menghabiskan semuanya

- **Strategi analitis**, meliputi:

- Memiliki filosofi bahwa seorang negosiator pemecah masalah atau pihak yang mampu memberikan solusi ketika tidak didapatkan kesepakatan pada kedua belah pihak
- Memandang negosiasi sebagai bentuk latihan dalam memecahkan masalah, bukan sebaliknya dijadikan sebagai permainan
- Berusaha kreatif & bersama-sama mencari alternatif solusinya
- Memberikan alasan yang rasional & bukan atas dasar perasaan

PROSES NEGOSIASI

TAHAP
PERENCANAAN

TAHAP
IMPLEMENTASI

TAHAP
PENINJAUAN

Untuk memudahkan tentang tema yang hendak dinegosiasikan maka negosiator harus mempelajari hal hal berikut ini:

- tujuan dilakukannya negoisasi
- mengapa harus diadakan negoisasi ini
- kapan waktu negoisasi dilaksanakan
- dimana sebaiknya tempat negoisasi dilakukan
- siapa saja yang ikut serta sebagai saksi
- apa yang dimiliki untuk bernegosiasi
- apa yang ingin dicapai & diminta kepada pihak lain
- apa yang anda tawarkan kepada pihak lain
- strategi apa yang hendak digunakan
- siapa pihak lawan bicara dari pihak lain
- siapa saja yang berperan dalam proses negoisasi

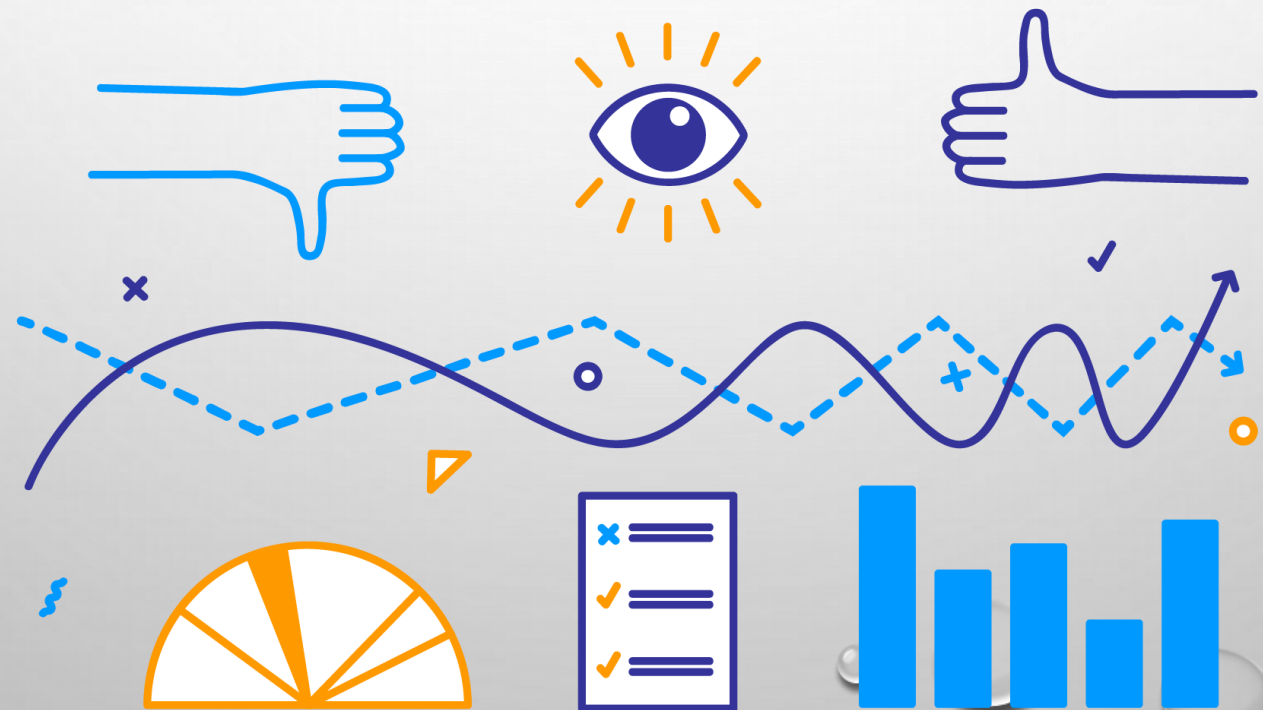
Tahap Implementasi

Tahap implementasi merupakan tahapan penerapan atau tindakan yang diperlukan agar mencapai sukses dalam bernegosiasi.



Tahap Peninjauan

Tahap ini merupakan tahapan setelah berlangsungnya suatu proses negosiasi.



JENIS – JENIS NEGOSIASI

Negosiasi berdasarkan situasi

1. **Negosiasi formal**

negosiasi formal merupakan negosiasi yang terjadi dalam situasi formal. Ciri-ciri negosiasi formal adalah adanya perjanjian atau hitam di atas putih yang sah secara hukum. Oleh karena itu, pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati dapat diperkarakan ke ranah hukum.



2. **Negosiasi non formal atau informal**

dalam kehidupan sehari-hari, manusia sering bernegosiasi. negosiasi dapat terjadi kapan saja, dimana saja, dan dengan siapa saja, misalnya negosiasi antara ayah dan anak.



Negosiasi berdasarkan jumlah negosiator

1. Negosiasi dengan pihak penengah

Negosiasi dilakukan oleh dua negosiator atau lebih dan pihak penengah. Negosiator saling memberikan argumentasi. Pihak penengah bertugas memberikan keputusan akhir dalam negosiasi tersebut. Contoh negosiasi jenis ini adalah sidang di pengadilan. Pihak penggugat dan tergugat adalah pihak yang bernegosiasi. Hakim berperan sebagai pihak penengah.

2. Negosiasi tanpa pihak pengengah

Negosiasi dilakukan oleh dua negosiator atau lebih. Negosiasi dilakukan tanpa pihak penengah, sehingga keputusan negosiasi tergantung pada pihak yang bernegosiasi. Salah satu contoh negosiasi jenis ini adalah negosiasi antara perwakilan osis dan pihak sponsor.

Negosiasi berdasarkan untung rugi

1. **Negosiasi kolaborasi (win-win)**

Dalam negosiasi kolaborasi, para negosiator berusaha mencapai kesepakatan dengan menggabungkan kepentingan masing-masing sehingga saling menguntungkan.

2. **Negosiasi dominasi (win-lose)**

Dalam negosiasi ini, negosiator mendapatkan keuntungan lebih besar dari kesepakatan yang dicapai. Sementara itu, pihak lawan negosiasi mendapat keuntungan lebih kecil.

3. **Negosiasi akomodasi (lose-win)**

Dalam negosiasi akomodasi, negosiator mendapatkan keuntungan sangat kecil bahkan kerugian. Sementara itu, pihak lawan negosiasi mendapat keuntungan sangat besar bahkan memperoleh 100% keuntungan. Kerugian ini dikarenakan kegagalan negosiator dalam bernegosiasi sehingga tidak memperoleh keuntungan

4. **Negosiasi menghindari konflik (lose-lose)**

Dalam negosiasi ini, kedua pihak menghindari konflik yang muncul. Akibatnya, kedua pihak tidak bersepakat untuk menyelesaikan konflik.

GAYA DALAM BERNEGOSIASI

- Arah tentang cara kita menangani informasi
 - Mendorong (push) : memberi informasi, mengajukan usul, melalaikan kontribusi orang lain, mengkritik, bertindak sebagai pengganggu, semua taktik berlaku tergantung pada sifat dan konteks negosiasi
 - Menarik (pull) : mengajukan pertanyaan untuk mendapatkan informasi, meminta saran, memastikan pemahaman, meminta kejelasan, dll
- Kekuatan berbicara mengenai keluwesan untuk beranjak dari kedudukan kita yang semula
 - Bersikap keras, : kita ingin menang berapapun harganya, tidak akan mengalah atau mundur, tidak menerima penawaran apapun
 - Bersikap lunak, : mengalah, ragu-ragu, sulit berkata tidak, menyesuaikan diri sasaran lunak dalam persoalan yang lain. Hal ini memberikan petunjuk jelas mengenai hasil yang menjadi prioritas.

Faktor Utama Dalam Kemampuan Negosiasi Yang Baik, Yaitu: MC GUIRE (2004)

a. Patience

negosiator yang baik menyadari bahwa negosiasi membutuhkan proses, termasuk di dalamnya untuk menghilangkan sekat diantara kedua pihak dan bukan merupakan hasil instan.

b. Self confidence

negosiator yang baik menyadari bahwa dengan memiliki kepercayaan diri berarti memiliki pula keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan negosiasi.

c. Communication skill

negosiator yang baik menyadari bahwa dengan melibatkan dua pihak, negosiasi membutuhkan kemampuan komunikasi yang baik agar mampu menangkap pesan secara efektif.





Terima
kasih