

# **KETERAMPILAN NEGOSIASI DENGAN PEMANFAATAN SI**

Part 9-10

# NEGOSIASI

- proses penetapan keputusan secara bersama dimana pihak-pihak yang terlibat memiliki preferensi yang berbeda.
- suatu cara untuk menetapkan keputusan yang dapat disepakati dan diterima oleh dua pihak dan menyetujui apa dan bagaimana tindakan yang akan dilakukan di masa mendatang.



# Karakteristik utama negosiasi:

---

1. senantiasa **melibatkan orang**-baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, sendiri atau dalam kelompok;
2. memiliki **ancaman terjadinya** atau di dalamnya mengandung konflik yang terjadi mulai dari awal sampai terjadi kesepakatan dalam akhir negosiasi;
3. menggunakan **cara-cara pertukaran** sesuatu –baik berupa tawar menawar (*bargain*) maupun tukar menukar (*barter*);

# Karakteristik utama negosiasi:

---

4. hampir selalu **berbentuk tatap-muka** –yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah;
5. negosiasi biasanya menyangkut hal-hal di masa depan atau **sesuatu yang belum terjadi** dan kita inginkan terjadi;
6. ujung dari negosiasi adalah **adanya kesepakatan** yang diambil oleh kedua belah pihak, meskipun kesepakatan itu misalnya kedua belah pihak sepakat untuk tidak sepakat.

# DUA JENIS NEGOSIATOR

## 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.

Cara yang digunakan adalah taktik yang manipulatif, argumen yang memaksakan, konsesi terbatas dan tawar-menawar yang alot.

## VALUE CREATORS

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

Cara yang digunakan adalah dengan mengembangkan hubungan yang kolaboratif, mengutamakan penyesuaian kepentingan kedua belah pihak, bersikap ramah dan kooperatif.

## Dalam konteks organisasi, negosiasi dapat terjadi:

---

1. Antara dua orang  
misal: pada saat manajer dan bawahannya memutuskan tanggal penyelesaian proyek yang harus diselesaikan oleh bawahan
2. Di dalam kelompok  
misal: untuk mengambil keputusan kelompok atas suatu kasus
3. Antar kelompok  
Misal: bagian pembelian dengan pemasok dalam kesepakatan harga, kualitas atau tanggal penyerahan barang

# Tujuan Negosiasi

---

- Tujuan agresif - berusaha memperoleh keuntungan dari kerugian (*damage*) pihak lawan.
- Tujuan kompetitif - berusaha memperoleh sesuatu yang lebih (*getting more*) dari pihak lawan
- Tujuan kooperatif - berusaha memperoleh kesepakatan yang saling menguntungkan (*mutual gain*)
- Tujuan pemusatan diri - berusaha memperoleh keuntungan tanpa memperhatikan penerimaan pihak lain
- Tujuan defensif - berusaha memperoleh hasil dengan menghindari yang negatif
- Tujuan kombinasi

# Paradigma Negosiasi

- Negosiasi Menang-Kalah (*WIN-LOSE*)
  - Sudut pandang klasik yang memandang *bargaining* sebagai *situasi win-lose*, jika salah satu pihak menang, maka pihak lain akan kalah.
  - Disebut juga negosiasi *zero-sum* atau negosiasi *distributive*
  - Asumsi: sumberdaya terbatas (*limited resources*), dan proses negosiasi untuk menentukan siapa akan mendapatkan sumberdaya tersebut
- Negosiasi Menang-Menang (*WIN-WIN*)
  - Trend masa kini yang memandang negosiasi sebagai situasi *win-win*, dimana *kedua belah pihak mendapat keuntungan sebagai hasil dari negosiasi*.
  - Disebut juga negosiasi *positive-sum* atau negosiasi *integrative*

# KONFLIK

---

- ketidak sesuaian, pertentangan dan permusuhan antara dua atau lebih pihak sebagai hasil dari perbedaan pendapat, keinginan, atau tujuan dari masing-masing pihak
- proses dimana satu pihak mempersepsikan pihak lain mengambil (atau akan mengambil) beberapa tindakan yang akan berakibat negatif pada kepentingan utamanya



# Elemen kunci dalam konflik:

---

- ✓ **adanya kepentingan** berlawanan antara individu atau kelompok
- ✓ **pengakuan** tentang adanya kepentingan yang berlawanan tersebut
- ✓ **keyakinan** dari tiap pihak bahwa pihak lain akan **mengancam** (sudah mengancam) kepentingan-kepentingan mereka
- ✓ **adanya tindakan-tindakan nyata** yang menghasilkan ancaman tersebut

# Negotiation Triangle

---

- HEART

yaitu karakter atau apa yang ada di dalam kita yang menjadi dasar dalam kita melakukan negosiasi

- HEAD

yaitu metoda atau teknik-teknik yang kita gunakan dalam melakukan negosiasi

- HANDS

yaitu kebiasaan-kebiasaan dan perilaku kita dalam melakukan negosiasi yang semakin menunjukkan jam terbang kita menuju keunggulan atau keahlian dalam bernegosiasi

# KEANGGUNAN NEGOSIATOR

Cara memandang diri sendiri:

I'M NOT OK

I'M NOT OK

I'M OK

I'M OK



Cara memandang orang lain:

YOU'RE NOT OK

YOU'RE OK

YOU'RE NOT OK

YOU'RE OK

# Langkah-langkah Negosiasi

---

## ■ PERSIAPAN

Dilakukan jauh hari sebelum negosiasi dilaksanakan, meliputi:

1. Mengumpulkan sebanyak mungkin informasi berkaitan dengan pihak lain, misal sejarah, kebiasaan perilaku, interaksi sebelumnya, kesepakatan sebelumnya
2. Mengidentifikasi harapan dan keinginan pihak sendiri
3. Mempelajari situasi pada organisasi pesaing sebagai pembandingan

# Langkah-langkah Negosiasi

---

## ❑ Evaluasi Alternatif

- Mengidentifikasi *bargaining range*, yaitu range dimana kedua belah pihak diperkirakan akan dapat mencapai kesepakatan.
  - Bargaining-range Strategy → Disebut mix-max strategy
    1. Berapa jatah minimum yang dapat kita terima?
    2. Berapa jatah minimum yang kita tawarkan?
    3. Berapa jatah maksimum yang dapat kita berikan?
    4. Berapa jatah maksimum yang dapat kita tawarkan?

# Langkah-langkah Negosiasi

(cont.)

## ■ IDENTIFIKASI KEPENTINGAN

Kepentingan adalah yang mendasari terjadinya konflik.

Kadang negosiator terfokus pada kepentingannya sendiri dan mengabaikan kepentingan pihak lain.

1. Cermati kepentingan, baik yang nyata maupun yang mendasarinya seperti reputasi, keadilan, preseden.
2. Kepentingan dapat memiliki nilai intrinsik atau instrumental.  
Memahami bahwa kepentingan tergantung pada persepsi, jadi sangat subyektif.
3. Mencerermati bahwa kepentingan dapat berubah secara sengaja atau tidak sengaja.

# Langkah-langkah Negosiasi (cont.)

---

## ■ PEMBUKAAN

Mengawali sebuah negosiasi tidaklah semudah yang kita bayangkan. Kita harus mampu menciptakan atmosfir atau suasana yang tepat sebelum proses negosiasi dimulai.

Untuk mengawali sebuah negosiasi dengan baik dan benar, kita perlu memiliki rasa percaya diri, ketenangan, dan kejelasan dari tujuan kita melakukan negosiasi.

# Langkah-langkah Negosiasi (cont.)

---

## ■ MEMULAI PROSES NEGOSIASI

Langkah pertama dalam memulai proses negosiasi adalah menyampaikan (*proposing*) apa yang menjadi keinginan atau tuntutan kita.

- Dalam proses inti dari negosiasi, yaitu proses tawar menawar, kita perlu mengetahui apa itu The Bargaining Zone (TBZ).
- TBZ adalah suatu wilayah ruang yang dibatasi oleh harga penawaran pihak penjual (*Seller's Opening Price*) dan Tawaran awal oleh pembeli (*Buyer's Opening Offer*).

# Langkah-langkah Negosiasi (cont.)

---

- **MENCIPTAKAN KESEPAKATAN YANG MENGUNTUNGAN KEDUA BELAH PIHAK:**
  - Hal-hal yang perlu dicamkan oleh para negosiator adalah bahwa negosiasi tidak memperebutkan kue yang besarnya tetap.
  - Hindari meningkatnya konflik yang tidak rasional.
  - Pusatkan perhatian pada pemikiran pihak lain.

# Langkah-langkah Negosiasi (cont.)

## ■ MEMBANGUN KESEPAKATAN

Babak terakhir dalam proses negosiasi adalah membangun kesepakatan dan menutup negosiasi.

Ketika tercapai kesepakatan biasanya kedua pihak melakukan jabat tangan sebagai tanda bahwa kesepakatan (*deal or agreement*) telah dicapai dan kedua pihak memiliki komitmen untuk melaksanakannya.

Yang perlu kita ketahui dalam negosiasi tidak akan pernah tercapai kesepakatan kalau sejak awal masing-masing atau salah satu pihak tidak memiliki niat untuk mencapai kesepakatan.

Kesepakatan harus dibangun dari keinginan atau niat dari kedua belah pihak, sehingga kita tidak bertepuk sebelah tangan.

# Strategi-strategi Negosiasi

---

- Tidak ada konsensi
- Tidak ada kosesi lebih lanjut
- Membuat kebuntuan-melanggar konsesi
- Harapan realistis tinggi dengan sistematis konsesi kecil
- Concede first (pengakuan pertama)
- Problem solving
- Tujuan lain selain untuk mencapai kesepakatan
- Bergerak untuk mendekat

**TERIMAKASIH**