Nama:Dicky Candra Lase

NIM:220907050

Mata Kuliah: Komunikasi Bisnis

Dosen Pengampu: Feby Aulia Safrin S.AB., MA

Review dan Analisis Kasus Jurnal “KOMUNIKASI DALAM NEGOSIASI BISNIS”

1.Dalam era globalisasi bisnis saat ini, kesuksesan sebuah perjanjian atau kesepakatan bisnis seringkali bergantung pada kemampuan pihak-pihak yang terlibat untuk berkomunikasi dengan efektif. Jurnal "Komunikasi dalam Negosiasi Bisnis" yang ditulis oleh Erman Anom membawa pembaca dalam perjalanan menyelami kompleksitas komunikasi dalam konteks negosiasi bisnis, dengan penekanan khusus pada lingkungan multikultural yang semakin mendunia.

Dengan menggabungkan teori komunikasi dan prinsip-prinsip negosiasi, penulis memberikan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana komunikasi yang efektif dapat memengaruhi hasil dari proses negosiasi. Jurnal ini tidak hanya memberikan pandangan teoritis, tetapi juga memberikan wawasan praktis melalui teknik-teknik negosiasi yang diuraikan dengan jelas.

Salah satu poin utama yang dibahas dalam jurnal ini adalah pentingnya pemahaman budaya dalam negosiasi bisnis internasional. Penulis menyoroti betapa kompleksnya interaksi bisnis lintas budaya, di mana norma-norma sosial dan perilaku komunikasi yang berbeda dapat menjadi hambatan bagi kesepakatan bisnis yang sukses. Dengan memberikan contoh konkret tentang perbedaan budaya dalam berkomunikasi, jurnal ini mengajak pembaca untuk memahami pentingnya sensitivitas budaya dalam setiap tahapan negosiasi.

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis, yaitu pendekatan kualitatif dengan analisis dokumen dan wawancara, juga memberikan kedalaman analisis yang dibutuhkan dalam menjelajahi fenomena kompleks seperti negosiasi bisnis. Melalui wawancara dengan praktisi bisnis dan analisis dokumen terkait, penulis berhasil menggali pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana komunikasi berperan dalam proses negosiasi bisnis.

Selain itu, jurnal ini juga memberikan panduan praktis tentang teknik-teknik negosiasi yang efektif, mulai dari tahap perencanaan hingga evaluasi. Dengan menguraikan langkah-langkah konkret yang perlu diambil dalam setiap tahap negosiasi, jurnal ini menjadi sumber referensi yang berharga bagi praktisi bisnis yang ingin meningkatkan kemampuan mereka dalam menjalankan negosiasi yang sukses.

Secara keseluruhan, jurnal "Komunikasi dalam Negosiasi Bisnis" memberikan kontribusi yang signifikan dalam pemahaman tentang peran penting komunikasi dalam kesuksesan negosiasi bisnis internasional. Dengan membawa pembaca melalui konsep-konsep teoritis dan penerapan praktis, jurnal ini menjadi sumber yang berharga bagi siapa pun yang tertarik untuk memperdalam pemahaman mereka tentang hubungan antara komunikasi dan negosiasi dalam konteks bisnis global yang semakin kompleks.

Daftar Pustaka:

Anom, E. (2004). Komunikasi dalam negosiasi bisnis. KOMUNIKOLOGI: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi, 1(2).