**KATA PENGANTAR**

Puji  syukur  kehadirat  Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan keselamatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas makalah Mata Kuliah Ilmo Komunikasi & Organisasi dengan judul **“Teknik Negosiasi”.**Makalah ini dapat terselesaikan dengan baik oleh penulis tanpa ada halangan yang berarti yang membuat penulis kesulitan dalam menyusun makalah ini.

Semoga makalah ini dapat menjadi manfaat  bagi para pembaca, mahasiswa, khususnya pada diri kami sendiri. Dan dengan kerendahan hati kami berharap semoga makalah ini dapat memberikan tambahan ilmu yang lebih luas kepada pembacanya. Akhir kata lembaran ini saya mohon maaf jika makalah ini nantinya terdapat kekurangan pada tulisan atau pendapat yang kurang berkenan bagi anda semua.

Malang, Oktober 2019

                                                                                                                                                                                                                                                                                              Penulis

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Negosiasi merupakan proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal balik dari pihak-pihak tertentu dengan sikap, sudut pandang, dan kepentingan-kepentingan yang berbeda satu dengan yang lain. Negosiasi diperlukan dalam kehidupan manusia karena sifatnya yang begitu erat dengan filosofi kehidupan manusia dimana setiap manusia memiliki sifat dasar untuk mempertahankan kepentingannya, di satu sisi, manusia lain juga memiliki kepentingan yang akan tetap dipertahankan, sehingga, terjadilah benturan kepentingan. Padahal, kedua pihak tersebut memiliki suatu tujuan yang sama, yaitu memenuhi kepentingan dan kebutuhannya.

Apabila terjadi benturan kepentingan terhadap suatu hal, maka timbul lah suatu sengketa. Dalam penyelesaian sengketa dikenal berbagai macam cara, salah satunya negosiasi. Secara umum, tujuan dilakukannya negosiasi adalah mendapatkan atau memenuhi kepentingan kita yang telah direncanakan sebelumnya dimana hal yang diinginkan tersebut disediakan atau dimiliki oleh orang lain sehingga kita memerlukan negosiasi untuk mendapatkan yang diinginkan.

* 1. **Rumusan Masalah**

1. Apa pengertian negosiasi?
2. Apa tujuan dan manfaat negosiasi?
3. Apa jenis-jenis dari negosiasi?
4. Apa ciri-ciri dari negosiasi?
5. Apa aspek kemampuan negosiasi?
6. Apa teknik negosiasi?
7. Apa kekuatan negosiasi?
   1. **Tujuan**
8. Untuk mengetahui pengertian negosiasi.
9. Untuk mengetahui tujuan dan manfaat negosiasi.
10. Untuk mengetahui jenis-jenis dari negosiasi.
11. Untuk mengetahui ciri-ciri dari negosiasi.
12. Untuk mengetahui aspek kemampuan negosiasi.
13. Untuk mengetahui Teknik negosiasi.
14. Untuk mengetahui kekuatan negosiasi.

**BAB II**

**PEMBAHASAN**

1. **Pengertian Negosiasi**

**Negosiasi** dalam arti harfiah adalah negosiasi atau perundingan. Negosiasi adalah komunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama. Negosiasi memiliki dua arti Proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan antara satu pihak dan pihak lainnya. Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak-pihak yang bersangkutan. Negosiasi adalah hal yang umum terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Tidak hanya terjadi pada lingkungan bisnis dan pekerjaan, negosiasi juga kerap terjadi pada organisasi dan komunitas masyarakat pada umumnya.

Pengertian negosiasi menurut para ahli, menurut Jackman pengertian negosiasi adalah suatu proses yang terjadi di antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran yang berbeda dan pada akhirnya mencapai kesepakatan. Lalu menurut Tim Hindle di dalam bukunya “Negotiation Skills” pengertian negosiasi adalah keterampilan untuk merekonsiliasi hasil yang baik untuk semua pihak.

1. **Tujuan dan Manfaat Negosiasi**

Tujuan dari negosiasi antara lain :

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

Berdasarkan dari pembahasan arti negosiasi dan tujuan negosiasi di atas maka dapat dilihat bahwa negosiasi tersebut memiliki beberapa manfaat, yaitu :

1. Dapat terjalinnya kerjasama dan kesepakatan antara pihak-pihak yang bernegosiasi untuk mencapai tujuan.
2. Terciptanya saling pengertian diantara pihak yang bernegosiasi yang terkait dengan kesepakatan yang telah diputuskan serta tentang pengaruhnya terhadap semua pihak.
3. Negosiasi dapat bermanfaat untuk kesepakatan yang saling menguntungkan bagi semua pihak yant bernegosiasi.
4. Menciptakan interaksi positif di antara pihak-pihak yang bernegosiasi sehingga dapat terjalin kerjasama sehingga dapat berpengaruh pada orang banyak yang lebih luas.
5. **Jenis-jenis Negosiasi**

Negosiasi dapat dibagi menjadi beberapa jenis yaitu dibagi berdasarkan dari situasi, berdasarkan dari jumlah negosiator dan berdasarkan untung-rugi.

###### Jenis negosiasi yang berdasarkan pada situasi

* Negosiasi formal : Jenis negosiasi ini dapat terjadi dalam situsi formal dan didalam negosiasi ini terdapat perjanjian yang disahkan secara hukum.
* Negosiasi Non formal atau Informal : Jenis negosiasi biasanya terjadi dalam kehidupan sehari-hari dan dapat terjadi kapan saja, dimana saja atau dengan siapa saja.

###### Jenis negosiasi berdasarkan jumlah negosiator

* Negosiasi dengan pihak penengah : jenis negosiasi ini dilakukan oleh dua atau lebih negositor dan pihak penengah dimana pihak penengah memiliki tugas untuk memberikan keputusan akhir dalam proses negosiasi tersebut.
* Negosiasi tanpa pihak penengah : Negosiasi ini hanyak dilakukan oleh pihak-pihak yang bernegosiasi tanpa adanya pihak penengah dan keputusan akhirnya tergantung pada pihak yang bernegosiasi.

###### Negosiasi berdasarkan untung rugi

###### Jenis negosiasi ini merupakan negosiasi yang didasarkan oleh hasil akhir dimana keputusan tersebut bisa win-win, win-lose, lose win, lose-lose.

* Win-win (Kolaborasi) : Dalam jenis negosiasi kolaborasi, seluruh pihak akan berupaya untuk mendapatkan kesepakatan dengan mengkolaborasi kepentingan masing-masing pihak.
* Win-lose (Dominasi) : Salah satu negosiator mendapatkan keuntungan yang besar dari kesepakatan sedangkan pihak lawan mendapatkan keuntungan yang sedikit.
* Lose-win (Akomodasi): Negosiator akan memperoleh keuntungan yang sedikit bahkan kerugian sedangkan pihak lawan bisa mendapatkan keuntungan yang sangat besar.
* Lose-Lose (Menghindari konflik) : Dalam jenis negosiasi ini, seluruh pihak yang bernegosiasi menghindari konflik yang terjadi sehingga kedua belah pihak tidak bersepakat untuk menyelesaikan konflik.

1. **Ciri-ciri Negosiasi**

Negosiasi adalah proses komunikasi dua arah dimana penjual sebagai komunikator dan pembeli sebagai komunikan atau juga sebaliknya. Proses komunikasi di dalam negosiasi memiliki ciri-ciri, yaitu :

* Melibatkan dua belah pihak yaitu pihak pembeli dan penjual
* Terdapat tema masalah yang sama untuk di negosiasikan
* Dua belah pihak memiliki keinginan menjalin kerja sama
* Kedua belah pihak memiliki tujuan yang sama
* Akan merealisasikan masalah yang masih abstrak
* Terjadinya dialog dan proses tawar menawar.

1. **Aspek Kemampuan Negosiasi**

Menurut Jackman (2005), ada 4 (empat) aspek kemampuan dalam negosiasi, yaitu

###### Kemampuan memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang dihadapi

###### Negosiator harus bisa bersikap profesional dan fokus pada permasalahan yang dibicarakan dan tidak pada orang yang terlibat didalamnya. Mereka harus dapat mengesampingkan perasaan pribadi yang bisa berpengaruh terhadap hasil negosiasi.

###### Kemampuan untuk fokus pada kepentingan bukan posisi

###### Pihak-pihak yang bernegosiasi memiliki posisi dan latar belakang yang berbeda. Ketika negosiator menganggap lawan mereka adalah orang yang harus dikalahkan merupakan sikap yang tidak bagus karena dapat menimbulkan kecurigaan sehingga mengalihkan tujuan utama dari negosiasi.

###### Kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan keputusan

###### Ketika negosiator mampu mengumpulkan beberapa pilihan maka hal ini dapat menghindarkan mereka tidak terjebak pada permasalahan atau solusi. Dengan beberapa pilihan keputusan ini maka dapat meningkatkan peluang kesepakatan dan memungkinkan untuk memuaskan semua pihak yang bernegosiasi.

###### Kemampuan dalam memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif.

###### Seseorang yang karismatik dan terlihat meyakinkan ketika proses negosiasi dapat berpengaruh pada pengambilan keputusan terutama ketika seorang negosiator mengalami keraguan. Untuk memperoleh hasil yang maksimal maka sangatlah penting menggunakan kriteria yang obyektif dengan menganalisa keuntungan dan kerugian dari tawaran yang diberikan

1. **Teknik Negosiasi**

Negosiasi memiliki beberapa tahapan dan proses. Tahapan negosiasi biasanya diawali dengan penyampaian pendapat seseorang kepada pihak lainnya. Hal ini kemudian dilanjutkan dengan bagaimana tanggapan pihak kedua tersebut menanggapi pendapat pihak pertama. Apabila pihak kedua langsung setuju dengan hal yang disampaikan oleh pihak pertama, maka negosiasi tidak perlu dilakukan. Namun apabila pihak kedua kurang setuju dan memiliki pendapat lain tentang suatu hal tersebut, maka akan dilakukan negosiasi sampai menemukan kesepakatan antara kedua belah pihak.

Salah satu cara negosiasi yang dapat dilakukan adalah melalui komunikasi terarah yang dilakukan dengan cara berdiskusi.  Negosiasi yang baik dilakukan oleh seseorang yang tahu dan mengerti kapan harus negosiasi dan kapan harus berhenti berbicara untuk mendengarkan pendapat yang disampaikan pihak kedua. Seseorang tersebut harus melihat dan membaca situasi dan keadaan baik kondisi psikologis lawan bicaranya, maupun posibilitas hal yang ingin dinegosiasikan.

Negosiasi efektif dilakukan melalui teknik negosiasi yang dimiliki oleh seseorang yang memiliki skill negosiasi yang baik. Seorang negosiator mampu membaca situasi dimana dia harus melanjutkan proses negosiasi atau harus menunggu terlebih dahulu. Yang terpenting dalam negosiasi memang tidak hanya menyampaikan pendapat yang ingin disampaikan, namun juga mendengar dan memahami apa yang ingin disampaikan lawan bicara. Dengan memahami maksud yang ingin disampaikan pihak kedua, maka seseorang setidaknya dapat mengatur strategi lainnya dalam bernegosiasi . Jurus-jurus dalam negosiasi bermacam-macam, antara lain dibagi kedalam quadrant negosiasi sebagai berikut :

1. Membuat target pencapaian negosiasi. Tentu seseorang yang melakukan negosiasi memiliki target dan goal yang ingin dicapai dalam negosiasi tersebut.
2. Melakukan riset yang komprehensif. Pengetahuan yang luas dapat digunakan sebagai landasan pendapat dalam sebuah diskusi negosiasi.
3. Fokus tujuan utama negosiasi. Harus ada batasan dalam bahasan topik yang ingin dibahas. Jangan sampai hal yang dibahas menjadi tidak menentu dan berkembang hingga keluar dari topik utama yang ingin dibahas.
4. Bersikap adil dengan pendapat pihak lain. Bersikap sangat kaku dan mengunggulkan pendapat pribadi dapat membuat lawan bicara menjadi tidak nyaman. Dan hal ini dapat berakibat negosiasi berjalan tidak lancar.
5. Menyiapkan alternatif win-win solutions. Apabila negosiasi sudah berjalan cukup lama namun belum menemukan kesepakatan, maka Anda dapat menawarkan kesepakatan lain yang juga dapat menguntungkan kedua belah pihak.
6. **Kekuatan Negosiasi**

Menurut sejumlah [ilmuan](https://id.wikipedia.org/wiki/Ilmuwan) sosial, yaitu: [French, Roven](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=French,_Roven&action=edit&redlink=1) dan [Kanter](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Kanter&action=edit&redlink=1) dalam [Mufid A. Busyairi](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Mufid_A._Busyairi&action=edit&redlink=1), ([1997](https://id.wikipedia.org/wiki/1997)). Ada beberapa sumber kekuatan dalam melakukan negosiasi, yaitu:

* Otoritas;
* Informasi dan keahlian;
* Kontrol terhadap penghargaan;
* Kekuatan memaksa dengan kekerasan;
* Aliansi dan jaringan;
* Akses terhadap dan kontrol kepada agenda;
* Mengendalikan tujuan dan simbol-simbol, dan;
* Kekuatan Personal.