MAKALAH

TEKNIK NEGOSIASI



Disusun Oleh :

|  |  |
| --- | --- |
| Irsyada Alfyrdhousi Redhysyahputra | NIM. 1941720041 |
| M. Shiva Matahari Yusda | NIM. 1941720005 |
| Mochammad Syaifuddin Zuhri | NIM. 1941720013 |
| Muhammad Mukhtar | NIM. 1941720194 |
| Razade Zayda Zaman | NIM. 1941720024 |
| Shelyca Surrayensih | NIM. 1941720021 |

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI

POLITEKNIK NEGERI MALANG

9 OKTOBER 2019

**KATA PENGANTAR**

Puji  syukur  kehadirat  Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan keselamatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas makalah Mata Kuliah Ilmu 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, 9 Oktober 2019

Penulis

**DAFTAR ISI**

**HALAMAN SAMPULi**

**KATA PENGANTARii**

**DAFTAR ISIiii**

**BAB 1 PENDAHULUAN1**

1.1 LATAR BELAKANG1

1.2 RUMUSAN MASALAH1

1.3 TUJUAN2

**BAB 2 PEMBAHASAN3**

2.1 PENGERTIAN NEGOSIASI3

2.2 TUJUAN DAN MANFAAT NEGOSIASI3

2.3 JENIS-JENIS NEGOSIASI4

2.4 CIRI-CIRI NEGOSIASI5

2.5 ASPEK NEGOSIASI5

2.6 KARAKTER NEGOSIASI6

2.7 KONSEP NEGOSIASI7

2.8 TEKNIK NEGOSIASI8

2.9 KEKUATAN NEGOSIASI9

2.10 TAHAPAN NEGOSIASI9

2.11 TEKS NEGOSIASI11

2.12 HAL YANG HARUS DIHINDARI DALAM NEGOSIASI11

**BAB 3 PENUTUP**12

3.1 KESIMPULAN12

**DAFTAR PUSTAKA11**

**BAB 1**

**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**

Dari latar belakang dapat disimpulkan beberapa rumusan masalah, antara lain:

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**

Adapun tujuan dari makalah ini, antara lain :

1. Untuk mengetahui pengertian negosiasi.
2. Untuk mengetahui tujuan dan manfaat negosiasi.
3. Untuk mengetahui jenis-jenis dari negosiasi.
4. Untuk mengetahui ciri-ciri dari negosiasi.
5. Untuk mengetahui aspek kemampuan negosiasi.
6. Untuk mengetahui Teknik negosiasi.
7. Untuk mengetahui kekuatan negosiasi.

**BAB 2**

**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.

Sedangkan negosiasi menurut Jaqueline M. Nolan-Haley adalah: “*Negotiation may be generally defined as a consensual bargaining process in which parties attempt to reach agreement on a disputed or potentially disputed matterí.*” Terjemahan bebasnya adalah: “Negosiasi dapat diartikan secara umum sebagai konsensual dari proses penawaran antara para pihak untuk mencapai suatu kesepakatan tetang suatu sengketa atau sesuatu hal yang berpotensi menjadi sengketa.”

Menurut Oliver, pengertian negoisasi adalah transaksi dimana dua belah pihak memiliki hak atas hasil akhir. Untuk ini diperlukan persetujuan kedua belah pihak hingga terjadi proses saling memberi dan menerima sesuatu untuk memperoleh kesepakatan bersama.

Menurut Tim Hindle di dalam bukunya “Negotiation Skills” pengertian negosiasi adalah keterampilan untuk merekonsiliasi hasil yang baik untuk semua pihak.

Menurut Robbins, pengertian negosiasi adalah proses yang di dalamnya terdapat dua pihak atau lebih yang bertukar barang atau jasa dalam upaya menyepakati tingkat kerjasama tersebut bagi mereka.

Pengertian secara umum negosiasi adalah proses tawar menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah 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. **Karakter Negosiasi**

Proses negosiasi memiliki beberapa karakteristik penting untuk membentuk komponen-komponen dari sebuah negosiasi. Beberapa karakteristik dalam negosiasi antara lain adalah sebagai berikut :

1. Terdiri dari minimal dua orang atau lebih.

Sebuah negosiasi tidak akan dapat berjalan jika hanya ada satu orang. Dibutuhkan setidaknya dua orang atau lebih untuk melakukan negosiasi dua arah. Bisa antara penjual dan pembeli, negosiasi ayah dan anak, negosiasi pemilik perusahaan dengan investor, dan lain sebagainya.

2. Adanya hal yang dinegosiasikan dan bukan tidak mungkin dapat timbul masalah.

Sebuah negosiasi tidak akan bisa disebut sebagai sebuah negosiasi apabila tidak ada hal yang dinegosiasikan atau didiskusikan antara kedua belah pihak. Masalah yang dapat timbul biasanya diakibatkan oleh tidak adanya kata sepakat atau keputusan bersama atas negosiasi yang telah dilakukan. Sebuah masalah dan konflik bisa saja muncul karena tidak ada pihak yang mau mengalah dengan pendapat pihak lainnya.

3. Melibatkan barang atau jasa.

Proses negosiasi biasanya selalu melibatkan sebuah barang maupun jasa yang dirundingkan atau didiskusikan kedua belah pihak. Barang atau jasa tersebut merupakan sebuah poin penting yang menjadi alasan utama mengapa sebuah negosiasi perlu untuk dilakukan.

4. Melibatkan orang lain.

Sebuah negosiasi kadang juga memerlukan bantuan pihak ketiga yang disebut sebagai negosiator. Dimana negosiator ini berperan sebagai pihak ketiga atau penengah apabila pihak pertama dan kedua yang melakukan negosiasi tidak dapat menemukan titik temu kesepakatan. Seorang negosiator biasanya memiliki kemampuan skill negosiasi yang baik.

5. Menggunakan bahasa lisan, ekspresi wajah, dan gerak tubuh.

Negosiasi dilakukan dengan penuturan dan penyampaian kata-kata yang jelas, sehingga maksud yang ingin dicapai dapat disampaikan dengan baik. Penyampaian kata-kata tersebut menggunakan bahasa lisan yang mudah untuk dipahami tanpa penambahan kata-kata yang berbelit-belit dan tidak jelas. Negosiasi biasanya juga menggunakan tambahan ekspresi wajah dan gerak tubuh yang sesuai untuk mendukung penyampaian maksud yang ingin disampaikan.

6. Adanya kesepakatan kedua belah pihak.

Negosiasi pada akhirnya akan mendapatkan sebuah keputusan bersama antara kedua belah pihak. Walaupun pada prosesnya tidak jarang timbul konflik dan pertentangan antara kedua belah pihak yang tidak mau mengalah dengan pendapat masing-masing. Keputusan didapatkan setelah salah satu pihak mau mengalah dan mau menyepakati keputusan yang diutarakan oleh pihak yang lainnya.

7. Dalam suatu kelompok untuk pengambilan keputusan kelompok.

Negosiasi tidak hanya dapat dilakukan oleh perorangan atau antara satu individu dengan individu yang lainnya. Negosiasi juga dapat dilakukan dalam suatu kelompok atau organisasi. Biasanya negosiasi dalam kelompok dilakukan untuk dalam rangka untuk mengambil sebuah keputusan kelompok.

1. **Konsep Negosiasi**

Konsep negosiasi ini merupakan proses dari negosiasi agar berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya. Antara lain sebagai berikut :

* + 1. Negosiasi adalah suatu proses dimana sekelompok orang berunding untuk mencapai suatu persetujuan guna melakukan sesuatu bisnis atau suatu kehiatan, yang, yang melibatkan paling sedikit dua pihak dengan kepentingan masing-masing.
    2. Negosiasi adalah suatu proses untuk membentuk “*commont interest”* (Kepentingan yang sama ) dengan mengurangi perbedaan sehingga dapat mencapai persetujuan bersama yang secara minimal dapat diterima oleh semua pihak.
    3. Hal ini berarti bahwa dalam negosiasi harus ada keinginan kerjasama sehingga masing – masing mempunyai tolerasi terhadap yang lain sehingga konflik dapat dikurangi.
  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.

1. **Tahapan Negosiasi**

Dalam pelaksanaan negosiasi sesungguhnya tidak ada standardisasi proses atau tahapan baku yang menjadi tolak ukur baik tidaknya negosiasi. Tahapan-tahapan negosiasi dapat berkembang dengan sendirinya tergantung pada permasalahan yang dihadapi. Meskipun demikian, secara umum proses bernegosiasi memiliki pola sama, yaitu sebagai berikut.

1. Persiapan.

Pada tahap ini, negosiator mulai mengadakan kick off meeting internal untuk keperluan pengumpulan informasi relevan yang lengkap, pembentukan tim apabila diperlukan. Dalam rangka pembentukan tim, perlu diadakan “pembagian peran”, peran yang ada biasanya adalah:

1. Pemimpin tim negosiator dengan tugas memimpin tim, memilih dan menentukan anggota tim, menentukan kebijakan khusus, dan mengendalikan anggota tim lainnya.
2. Anggota Kooperatif yang menunjukan simpati kepada pihak lain dan juga bertindak hati-hati agar pihak lain merasa kepentingnnya tetap terlindungi. Peran ini seolah-olah mendukung penawaran pihak lain.
3. Anggota Oposisi yang bertugas untuk membantah argumentasi yang dilakukan pihak lain, anggota ini juga berusaha untuk membuka kelemahan dan merendahkan posisi tawar pihak lain.
4. Sweeper yang bertugas sebagai problem solver pemecah kebuntuan dalam negosiasi, dan bertugas menunjukkan inkonsistensi pihak lain.

Selain pembentukan tim, pada tahap ini perlu bahas mengenai strategi yang akan di lakukan, apakah rigid atau fleksibel atau keduanya. Strategi juga dapat tentukan berdasarkan kemampuan tim yang ada.

1. Proposal.

Pada tahap ini, negosiator dapat memilih, apakah langsung melakukan penawaran pertama atau menunggu pihak lain yang mengajukan penawaran. Dalam tahap ini, negosiator sudah harus siap mempelajari kemungkinan-kemungkinan yang ada. Meneliti serta membaca strategi pihak lain adalah tepat jika dilakukan pada tahap ini.

1. Debat.

Tahap ini merupakan tahap terpenting dalam suatu proses negosiasi. Dengan dilakukannya debat, kita dapat mengetahui seberapa jauh kepentingan kita bisa dipertahankan atau diteruskan dan seberapa jauh kepentingan pihak lain akan kita terima. Tahap ini diisi dengan argumentasi dari masing-masing pihak. Dari argumentasi tersebut dapat terlihat strategi dan fleksibilitas pihak lain.

1. Tawar menawar.

Setelah diadakan proposal dan debat, negosiator mengadakan tawar menawar atas kepentingan pihaknya maupun pihak lain. Dalam tahap ini argumentasi sudah tidak terlalu diperlukan, yang diperlukan adalah fakta, data, dan kemampuan untuk mencapai tujuan negosiasi.

1. Penutup.

Suatu negosiasi dapat berakhir dengan berbagai kemungkinan. Antara lain, negosiasi berhasil, negosiasi gagal, negosiasi ditunda, negosiasi dead-lock, para pihak walk-out, dan lainnya. Apabila negosiasi berhasil, direkomendasikan untuk membuat semacam memorandum of understanding (MoU) untuk keperluan para pihak menekan pihak lainnya untuk menjalankan kesepakatan hasil negosiasi (contract enforcement).

1. **Teks Negoisasi**

Negosiasi memiliki salah satu komponen lain yaitu teks negosiasi. Pengertian teks negosiasi adalah sebuah teks yang berisi interaksi sosial antara pihak satu dengan pihak lainnya karena perbedaan kepentingan atau sebuah pertentangan yang menyebabkan kedua belah pihak ini harus menyelesaikan permasalahan tersebut melalui suatu kesepakatan kedua belah pihak. Salah satu contoh teks negosiasi biasanya berisi hal-hal sebagai berikut :

* 1. Pembukaan

Berisi teks atau kata-kata pembukaan yang berisi sapaan, kata basa-basi, perkenalan diri, serta hal-hal yang bersifat kalimat utama sebagai pengiring topik utama.

* 1. Isi

Bagian ini membahas inti pembahasan, dimana bagian ini dibagi menjadi dua hal yaitu penyampaian maksud yang diinginkan serta pilihan tawar-menawar atau negosaisi penyelesaian masalah.

* 1. Penutup

Penutup berisi harapan-harapan atas hal yang telah disampaikan. Harapan biasanya tentang persetujuan atau kesepakatan negosiasi. Selain itu, penutup berisi ucapan terimakasih dan kata-kata penutup.

1. **Yang Harus Dihindari Dalam Negosiasi**

Melakukan negosiasi tentu tidak dilakukan dengan cara-cara negatif seperti pemaksaan. Beberapa hal yang harus dihindari dalam negosiasi adalah sebagai berikut :

1. Selalu berusaha untuk memenangkan pendapat di setiap situasi
2. Tidak mau mengerti dan menghormati pendapat orang lain
3. Fokus pada diri sendiri, bukan pada pokok persoalan
4. Menilai sebuah negosiasi sebagai sebuah konfrontasi
5. Mudah menyalahkan orang lain

Jika hal di atas terjadi maka negosiasi akan tidak efektif, negosiasi yang tidak efektif dalam organisasi akan berdampak :

* 1. Tidak dapat mempertahankan kontrol emosi dalam diri dan lingkungan
  2. Tidak tercapainya tujuan dikarenakan masing-masing pihak belum dapat mempunyai persepsi yang sama.
  3. Timbulnya suatu konflik yang menyebabkan hubungan menjadi kurang baik
  4. Timbulnya stress pada orang yang terlibat pada negosiasi.
  5. High Cost dalam sisi waktu, pikiran, tenaga dan biaya.

**BAB 3**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Negosiasi adalah suatu cara bagi dua atau lebih pihak yang berbeda kepentingan baik itu berupa pendapat, pendirian, maksud, atau tujuan dalam mencari kesepahaman dengan cara mempertemukan penawaran dan permintaan dari masing-masing pihak sehingga tercapai suatu kesepakatan atau kesepahaman kepentingan baik itu berupa pendapat, pendirian, maksud, atau tujuan.

Negosiasi merupakan suatu proses saat dua pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan dengan elemen-elemen kerjasama dankompetisi. Termasuk di dalamnya, tindakan yang dilakukan ketika berkomunikasi, kerjasama atau memengaruhi orang lain dengan tujuan tertentu.

Negosiasi adalah sesuatu yang kita lakukan setiap saat tanpa kita sadari dan terjadi hampir di setiap aspek kehidupan kita dan merupakan salah satu cara yang paling efektif untuk mengatasi dan menyelesaikan konflik atau perbedaan kepentingan.

Negosiasi merupakan cara yang lebih baik dalam mencari solusi dibanding dengan sebuah pengadilan ataupun kekerasan. Untuk mendapatkan solusi terbaik, negosiasi dilakukan dengan menjalin hubungan yang baik dan dengan professional. Semua orang memerlukan kemampuan negosiasi yang baik, karena negosiasi hampir setiap saat terjadi tanpa kita sadari.

**DAFTAR PUSTAKA**

<http://donnyeffendi.blogspot.com/2015/05/makalah-tentang-teknik-negosiasi_29.html> <https://id.wikipedia.org/wiki/Teknik_Negosiasi_dalam_Komunikasi>

<https://ag1992.blogspot.com/2015/07/makalah-teknik-negosiasi.html>

<https://www.pahlevi.net/pengertian-negosiasi/>