

Menguasai Komunikasi Maritim yang Efektif

Sesi Workshop

Jakarta, 23-24 September, 2025



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Irvandias Sanjaya, S.Psi., CCP., CPS.

Founder at Kerja Cer-Dias | Coach |
Trainer | Consultant | Sportscaster |
Content Creator [@Kerjacerdias](https://www.instagram.com/kerjacerdias)

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Be Ready For The Session

To obtain an optimum learning result, let's follow these ground rules!



Durasi:
8 Jam



Menerima Panggilan?
Bisa meninggalkan ruangan



Gunakan *Name Tag* yang
telah disediakan



Sesi Tanya Jawab



Form Umpan Balik:
Material



Nikmati Sesinya

*Selama sesi berlangsung, akan ada aktivitas dalam kelompok

Pre-Test and Presensi

Untuk mengetahui kesiapan dan presensi program, silahkan scan QR Code



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Lini Masa Workshop

Start	Duration	Activity
09.00 – 09.15	15'	Pembukaan, Pre-test & Ice-breaking
09.15 – 10.15	60'	Session 1: Analisis Masalah Komunikasi di Kapal
10.15 – 10.30	15'	Coffee Break
10.30 – 12.00	90'	Session 2: Perbedaan Budaya & Jarak Hierarki
12.00 – 13.00	60'	Ishoma
13.00 – 13.15	15'	Ice Breaking & Introduction: 2nd Half Day Session
13.45 – 14.30	45'	Session 3: Kemampuan Bernegosiasi
14.30 – 14.50	15'	Coffee Break
14.50 – 16.15	90'	Session 4: Role Playing
16.45 – 17.00	15'	Post-test & Closing

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

Kompas.com / Regional

Dua Kapal Bertabrakan di Perairan Berau, Diduga Miskomunikasi saat Arus Deras

<https://regional.kompas.com/read/2025/06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus>

Miskomunikasi, Dua Kapal Berbenturan

 Super_Admin - Minggu, 27 Oktober 2019 | 09:23 WIB



Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

Kompas.com / Regional

Dua Kapal Bertabrakan di Perairan Berau, Diduga Miskomunikasi saat Arus Deras

<https://regional.kompas.com/read/2025/06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus>

Miskomunikasi, Dua Kapal Berbenturan

 Super_Admin - Minggu, 27 Oktober 2019 | 09:23 WIB



Kompas.com / Regional

Dugaan Penyebab Tabrakan Kapal Roro MV Serasi 1 dan KM Batanghari Mas di Selat Bangka karena Miskomunikasi

<https://regional.kompas.com/read/2022/12/04/093238578/dugaan-penyebab-tabrakan-kapal-roro-mv-serasi-1-dan-km-batanghari-mas-di>

<https://pontianakpost.jawapos.com/kayong-utara/1>

<https://462709712/miskomunikasi-dua-kapal-berbenturan>

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

Kompas.com / Regional

Dua Kapal Bertabrakan di Perairan Berau, Diduga Miskomunikasi saat Arus Deras

Miskomunikasi, Dua Kapal Berbenturan



Super_Admin - Minggu, 27 Oktober 2019 | 09:23 WIB



RUSAK BERAT: Kepolisian saat memeriksa salah satu kapal yang rusak akibat berbenturan dengan kapal lain di perairan Bun Bun, Jumat (25/10). ISTIMEWA

[/06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus](https://06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus)

Kompas.com / Regional

Dugaan Penyebab Tabrakan Kapal Roro MV Serasi 1 dan KM Batanghari Mas di Selat Bangka karena Miskomunikasi

<https://regional.kompas.com/read/2022/12/04/093238578/dugaan-penyebab-tabrakan-kapal-roro-mv-serasi-1-dan-km-batanghari-mas-di>

<https://pontianakpost.jawapos.com/kayong-utara/1462709712/miskomunikasi-dua-kapal-berbenturan>

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

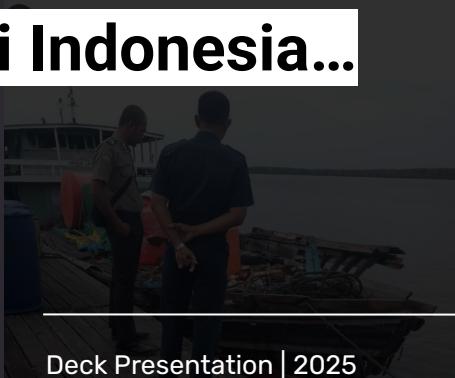
Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

Kompas.com / Regional

Dua Kapal Bertabrakan di Perairan Berau, Diduga Miskomunikasi saat Arus Deras

<https://regional.kompas.com/read/2025/06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus>

Ini kejadian-kejadian yang masih sering terjadi pada lini maritim di Indonesia...



Kompas.com / Regional

Dugaan Penyebab Tabrakan Kapal Roro MV Serasi 1 dan KM Batanghari Mas di Selat Bangka karena Miskomunikasi

<https://regional.kompas.com/read/2022/12/04/093238578/dugaan-penyebab-tabrakan-kapal-roro-mv-serasi-1-dan-km-batanghari-mas-di>

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

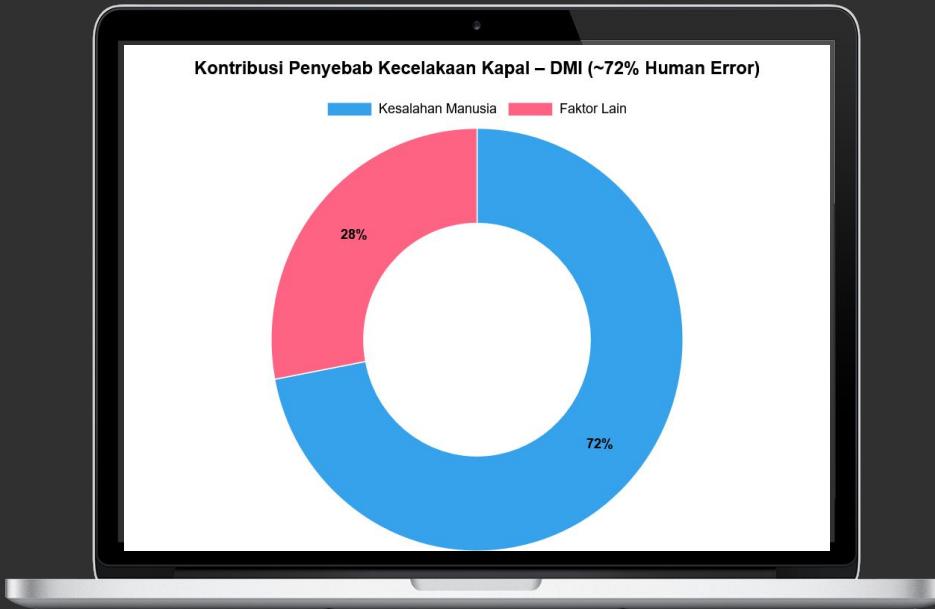
Kenapa terjadi tabrakan kapal di Indonesia?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

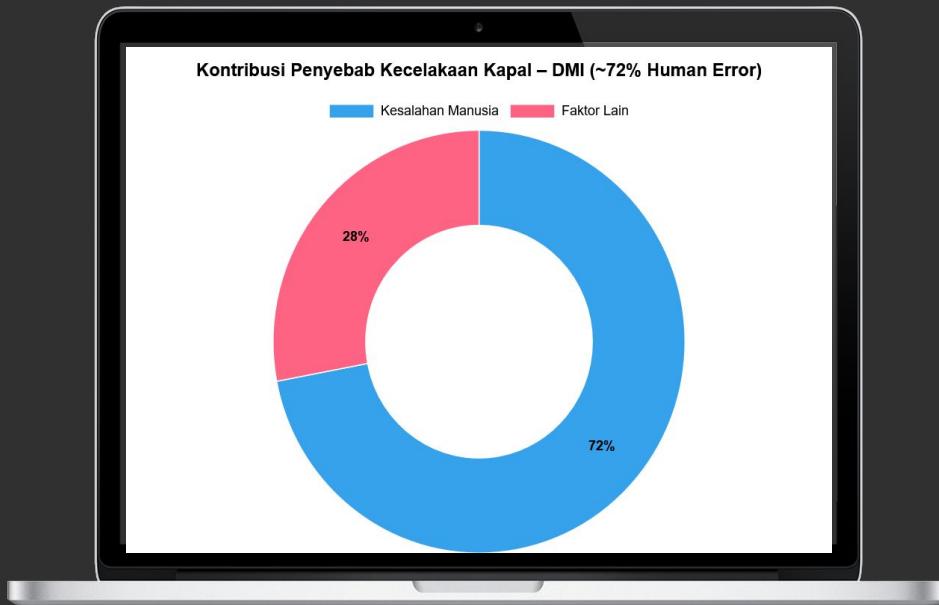
~72% kecelakaan kapal adalah karena human error



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

~72% kecelakaan kapal adalah karena human error



KEY INSIGHTS

2019–2024: [BASARNAS](#) mencatat **3.991 kasus kecelakaan kapal** (penumpang & kargo)

[DMI](#): ~72% kecelakaan kapal dipicu **kesalahan manusia**

Terjadi karena proses operasi **tidak andal**, perawatan alat keselamatan buruk, **kepatuhan SOP rendah**

[Laporan akademik](#) berbasis KNKT 2017–2021 menyebut **550 korban jiwa dan 99 luka** akibat kecelakaan kapal.



Interactive

Menurut Anda...

Bagaimana cara untuk
**mencegah hal
tersebut** terjadi?

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Salah satu aspek yang mempengaruhi adalah “MISKOMUNIKASI”

Kompas.com / Regional

Dua Kapal Bertabrakan di Perairan Berau, Diduga Miskomunikasi saat Arus Deras

<https://regional.kompas.com/read/2025/06/02/191337778/dua-kapal-bertabrakan-di-perairan-berau-diduga-miskomunikasi-saat-arus>

Miskomunikasi, Dua Kapal Berbenturan

Super_Admin - Minggu, 27 Oktober 2019 | 09:23 WIB



RUSAK BERAT: Kepolisian saat memeriksa salah satu kapal yang rusak akibat berbenturan dengan kapal lain di perairan Bun Bun, Jumat (25/10). ISTIMEWA

Kompas.com / Regional

Dugaan Penyebab Tabrakan Kapal Roro MV Serasi 1 dan KM Batanghari Mas di Selat Bangka karena Miskomunikasi

<https://regional.kompas.com/read/2022/12/04/093238578/dugaan-penyebab-tabrakan-kapal-roro-mv-serasi-1-dan-km-batanghari-mas-di>

<https://pontianakpost.jawapos.com/kayong-utara/1462709712/miskomunikasi-dua-kapal-berbenturan>

Miskomunikasi

Pengertian Miskomunikasi

Kegagalan berkomunikasi

dengan jelas.

Makna yang diterima ≠ makna
yang dimaksud pengirim.

Miscommunication ≠ no
communication (tidak ada pesan)



WHAT?!

Dampak Miskomunikasi

Komunikasi yang buruk di kapal berdampak berantai: keselamatan, operasi, biaya, kepatuhan & vetting, kesejahteraan kru (fatigue & stress), dan pembelajaran organisasi (insiden berulang).



Keselamatan Jiwa & Lingkungan

Miskomunikasi memperbesar peluang cedera/kematian dan insiden teknis.



Gangguan Operasi & Keterlambatan

Menyebabkan manuver ulang, keterlambatan undocking/sandar, dan koordinasi tug yang tidak efektif



Kerugian Finansial Langsung

Pada American Liberty, kerusakan tercatat ≈US\$40,5 juta pada kapal, tongkang, dan dermaga.



Kepatuhan, Audit, & Vetting

ISM Code mewajibkan perusahaan memastikan personel mampu berkomunikasi efektif dalam tugas keselamatan



Fatigue, Stres, & Budaya speak-up

CHIRP/SAFETY4SEA : Ketika awak sungkan menyuarakan kekhawatiran, celah keselamatan dan miskomunikasi makin membesar.



Pembelajaran Organisasi

CHIRP menganjurkan *positive error culture* agar insiden komunikasi tidak terulang.

Masalah Komunikasi Sering Terjadi di Kapal

Kendala Bahasa
& Istilah

Perbedaan
Budaya & Jarak
Hierarki

Chapter 1

Kendala Bahasa & Istilah

Closed-Loop
Communication



SBAR Framework



And more...

Pengertian

Kendala Bahasa & Istilah

Awak Indonesia kerap bekerja di kapal multinasional; **bahasa menjadi hambatan utama**, khususnya saat situasi genting.

SMCP (Standard Marine Communication Phrases) memang diciptakan untuk “memotong” ambiguitas, tapi kepatuhan sehari-hari sering tidak konsisten.





Interactive

Menurut Anda...

Apakah Anda pernah mendengar atau menggunakan **SMCP**
(Standard Marine Communication Phrases)?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Tapi... apakah SCMP saja SMCP sudah cukup?

Set frasa IMO untuk ship-ship,
ship-shore, dan on-board comms,

Tentu saja belum cukup....

- All verbal communication used by every member of the bridge team should always be in accordance with the IMO "Standard Marine Communication Phrases" as required by Table A-II/1 of the STCW code.
- **Closed-loop communications** should always be used to eliminate any doubt or ambiguity.

www.imo.org/maritime-communication-phraseology.aspx

Bridge Resource Management (BRM) menyarankan menggunakan
Closed-loop Communication sebagai pelengkap dari SMCP

<https://www.irclass.org/technical-circulars/bridge-resource-management-brm/>

Deck Presentation | 2025

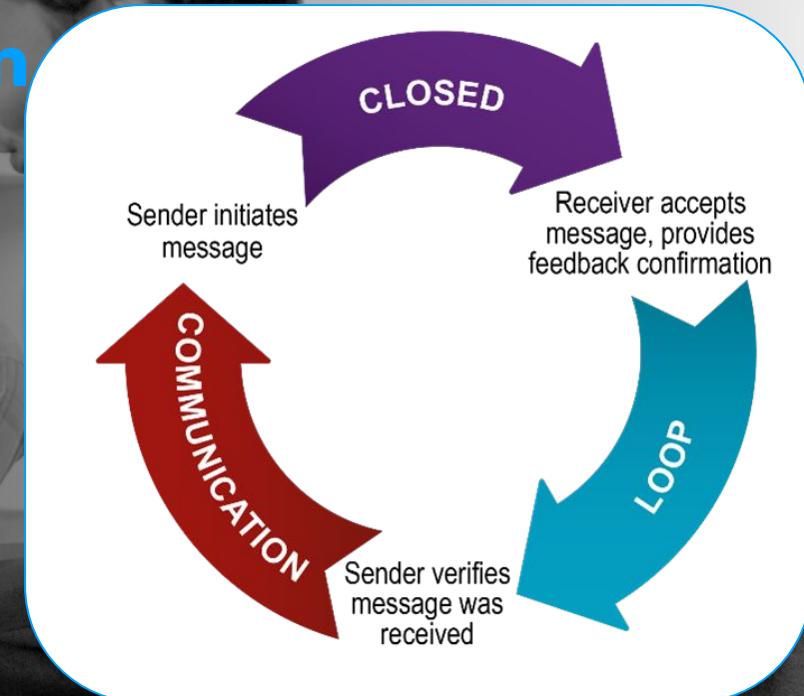
CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Chapter 1 - 1

Closed-Loop Communication (check-back/call-out)

Closed-Loop Communication adalah pola 3-langkah:

- (1) **Kirim pesan & call-out info kritis**
- (2) Penerima mengulang
(check-back/ repeat-back)
- (3) Pengirim **mengkonfirmasi/meralat.**



Contoh Percakapan (1)

Menggunakan Closed-Loop Communication



Bridge

(check-back)

"Forecastle, Bridge. Angin 18 knot dari kiri. Siap untuk mooring [Stand by for mooring]."

(call-out + perintah)



Forecastle

"Forecastle siap untuk mooring [Standing by for mooring]. Angin 18 kiri diterima."



Bridge

(repeat-back)

"Keluarkan headlines pelan [Pay out headlines slowly]"

(perintah tunggal)



Forecastle

"Keluarkan headlines pelan [Paying out headlines slowly]."

Contoh Percakapan (2)

Menggunakan Closed-Loop Communication



Bridge

(check-back)

"Benar [Correct]. Laporkan saat headlines sudah fast."

(konfirmasi + perintah berikutnya)



Forecastle

(konfirmasi)

"Headlines fast."



Bridge

"Headlines fast – benar."



(Loop tertutup; satu transmisi = satu aksi; angka/istilah kritis dijaga standar SMCP)

Handbook: Membuat Contoh Percakapan

INSTRUKSI

1. Silahkan membuat kelompok yang terdiri dari 2 orang
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **Closed-Loop Communication (check-back/call-out)**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **membuat contoh percakapan** menggunakan prinsip **check-back/call-out** (seperti contoh yang tercantum)
4. Buatlah contoh percakapan sesuai dengan masalah atau fenomena yang Anda sendiri pernah temui di kapal
5. Waktu mengerjakan **10 menit**
6. **Skenario dan latar belakang kasus** akan dijelaskan di slide berikutnya

Jika Anda masih kebingungan membuat percakapannya,
lihat di Handbook untuk 5 contoh lainnya

Kasus

Latar: Kapal akan merapat ke dermaga. Angin NE 20-25 kn menyilang dermaga. Snap-back zone ada, tapi area ramai & bising.

Pilihan Peran: Master (anjungan), Bosun (lead), AB-Forward (operator winch), AB-Aft (opsional), Pilot (opsional). **[Silahkan pilih 2]**

Tujuan latihan: Menyampaikan instruksi mooring & status tali dengan CLC (headline/breastline/spring; “heave/stop/slack/hold”).

Trigger/kejutan:

Angka jarak ke dermaga disebut ambigu (“sedikit lagi”), minta diulang dengan angka.

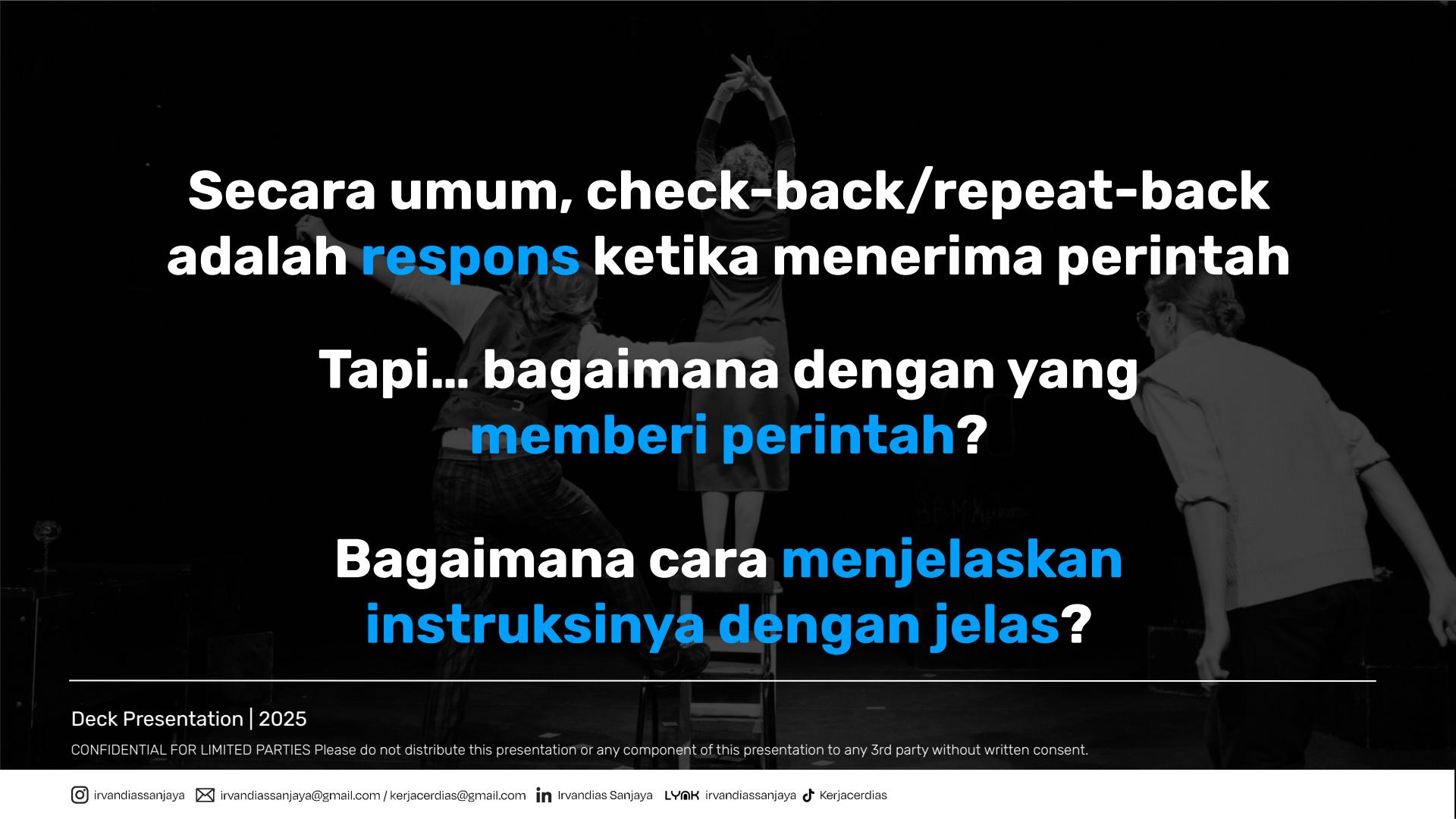
Kriteria sukses:

- Semua perintah kritis punya check-back.
- Angka/mark/arrah diucap dan diulang persis.
- Salah read-back dikoreksi ≤ 2 giliran lalu confirm.

10:00

Roleplay

**Silahkan 2 kelompok maju untuk
memerankan percakapan yang
sudah ditulis di handbook**



**Secara umum, check-back/repeat-back
adalah **respons** ketika menerima perintah**

**Tapi... bagaimana dengan yang
memberi perintah?**

Bagaimana cara **menjelaskan
instruksinya dengan jelas?**

Chapter 1 - 2

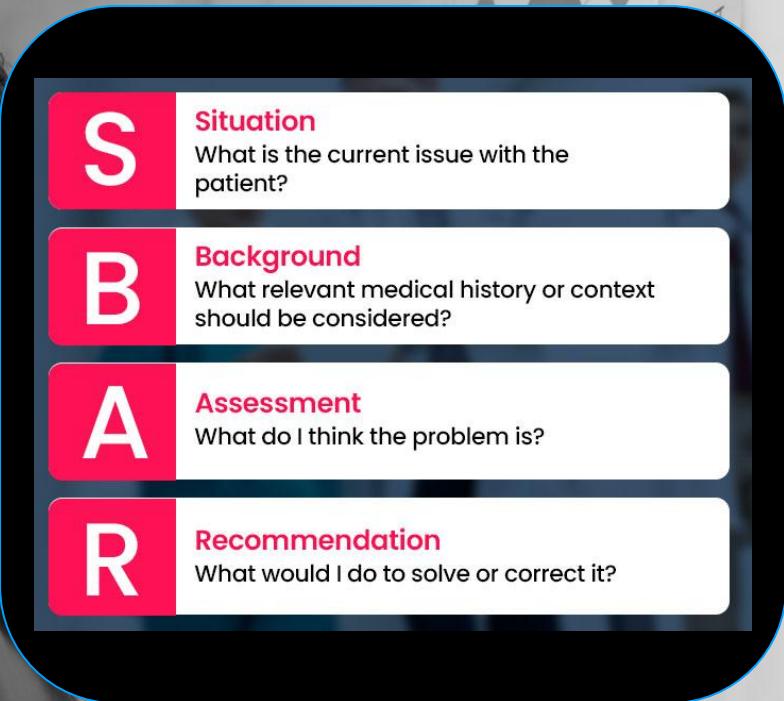
SBAR Framework

S (Situation): apa yang sedang terjadi sekarang dan butuh perhatian.

B (Background): konteks penting (rute/alat/alarm/pekerjaan aktif).

A (Assessment): penilaian/risk picture tim (apa maknanya).

R (Recommendation/Request): tindakan/permintaan spesifik + kapan.



Contoh Percakapan: SBAR Framework

Bridge ↔ Engine Control Room (ECR) — Mode Maneuver



Bridge

S: "Kita masuk final approach dermaga; tug sudah standby."

B: "Kecepatan 5 kn; angin 15 kn port; permintaan thrust akan sering berubah."

A: "Butuh respons mesin yang halus agar tidak overswing."

R: "Engine to stand-by dan siap Dead Slow Ahead 40 RPM saat diperintahkan."

(repeat-back)

"Engine on stand-by; siap Dead Slow Ahead 40 RPM."



ECR

(konfirmasi)



Bridge

"Benar"

(BRM menekankan koordinasi bridge-engine; SBAR membuat permintaan jelas, closed-loop menguncinya.)

Handbook: Membuat Contoh Percakapan

INSTRUKSI

1. Silahkan mengerjakan handbook secara **individu**
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **SBAR Framework**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **membuat contoh percakapan** menggunakan prinsip **SBAR Framework** (seperti contoh yang tercantum)
4. Buatlah contoh percakapan sesuai dengan masalah atau fenomena yang Anda sendiri pernah temui di kapal
5. Waktu mengerjakan **10 menit**
6. **Skenario dan latar belakang kasus** akan dijelaskan di slide berikutnya

Jika Anda masih kebingungan membuat percakapannya,
lihat di Handbook untuk 5 contoh lainnya

Kasus

Latar: Kapal akan merapat. Angin NE 20–25 kn menyilang. Snap-back marking sebagian pudar. AB baru bertugas di winch haluan didampingi bosun.

Peran (pilih 2):

- **Pengirim SBAR:** Bosun atau OOW (di anjungan).
- **Penerima:** Master atau Pilot.

Tugas Roleplay: Pengirim menyampaikan SBAR untuk menyesuaikan rencana mooring (jumlah tug/kecepatan winch/posisi kru) demi keselamatan.

Trigger: Hembusan angin tiba-tiba >27 kn di final approach.



10:00

Roleplay

**Silahkan 2 individu maju untuk
memerankan percakapan yang
sudah ditulis di handbook**

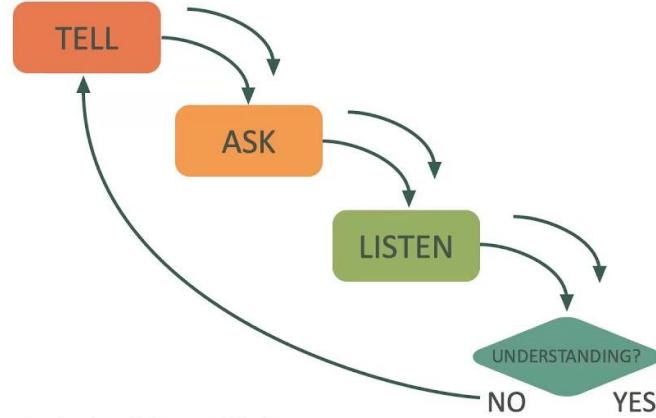
Chapter 1 - 3

Teach-Back

Teknik komunikasi untuk mengecek pemahaman dengan **meminta penerima mengutarakan kembali (dengan kata sendiri) apa yang harus diketahui/lakukan.**

Jika tidak tepat, pengirim **menjelaskan ulang dan minta teach-back lagi sampai benar.**

Teach-Back



Based on the work of Darren DeWalt, MD

CCR ↔ Pumpman – Start-up bunkering



CCR

(teach-back)

"Buka manifold valve #2, alirkan awal 200 meter kubik per jam; bila pressure > 1,0 bar, stop transfer dan lapor."

(jelaskan)



Pumpman

"Saya buka valve dua, mulai 200 m³/jam; kalau tekanan lebih dari 1,0 bar, saya hentikan dan lapor."



CCR

(teach-back ulang)

"Bagus. Saat laporan, eja 'one-point-zero bar'."

(koreksi ejaan angka ala SMCP)



Pumpman

"Konfirmasi: batasnya one-point-zero bar; jika lewat, stop transfer."



CCR

"Benar"

(konfirmasi)

Handbook: Membuat Contoh Percakapan

INSTRUKSI

1. Silahkan mengerjakan handbook secara individu
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **Teach-Back**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **membuat contoh percakapan** menggunakan prinsip **Teach-Back** (seperti contoh yang tercantum)
4. Buatlah contoh percakapan sesuai dengan masalah atau fenomena yang Anda sendiri pernah temui di kapal
5. Waktu mengerjakan **10 menit**

Jika Anda masih kebingungan membuat percakapannya,
lihat di Handbook untuk 5 contoh lainnya

10:00

Instruksi untuk Anda Teach-back di Handbook

INSTRUKSI 1: Anjungan (ubah haluan & kecepatan)

*"Lalu lintas padat di depan; nelayan di kanan haluan dalam 0,3 mil. ECDIS menunjukkan perairan dangkal 1,2 mil di depan; angin timur 20 kn, vis 3 km. Risiko dekat-lintas & kandas meningkat bila kita pertahankan 12 kn. **Juru Mudi**, ubah haluan ke 085° dan turunkan kecepatan ke 8 kn. Laporkan saat melewati 080°."*

INSTRUKSI 2: Kamar Mesin (indikasi overheating pelumasan)

10:00

*"Alarm temperatur oli pelumas mesin induk 2 naik. Tren getaran meningkat sejak 2 jam lalu; beban saat ini 70% MCR. Dugaan awal: pendinginan kurang/bearing mulai panas; perlu kurangi beban & cek aliran. **KKM**, turunkan beban ke 50%, alihkan ke pompa lube oil cadangan, verifikasi debit & temperatur dalam 5 menit. Siapkan inspeksi cepat saat stabil."*

Roleplay

**Silahkan 2 orang maju untuk
memerankan percakapan yang
sudah ditulis di handbook**

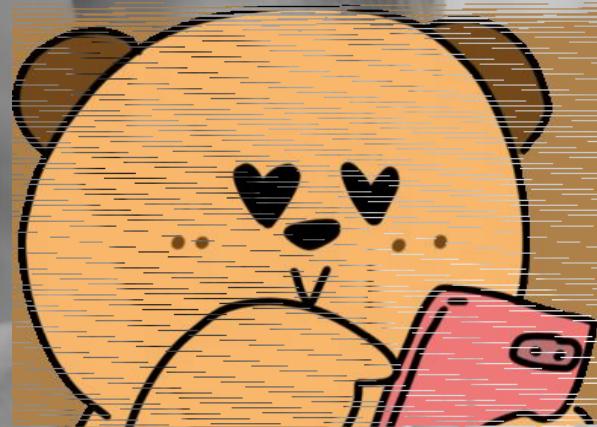
Chapter 1 - 4

Communication

Accommodation Theory(CAT)

Menyesuaikan perilaku komunikasi

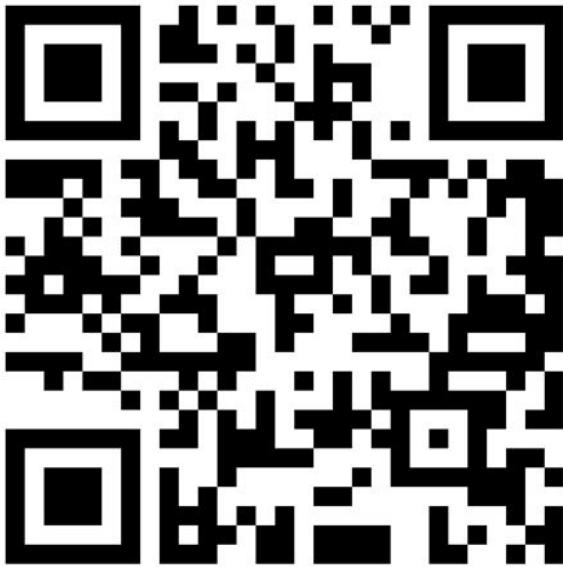
(pilihan kata, laju bicara, aksen, jeda, panjang ujaran) terhadap lawan bicara



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Handbook: Mana Tipe Komunikasi Kamu?

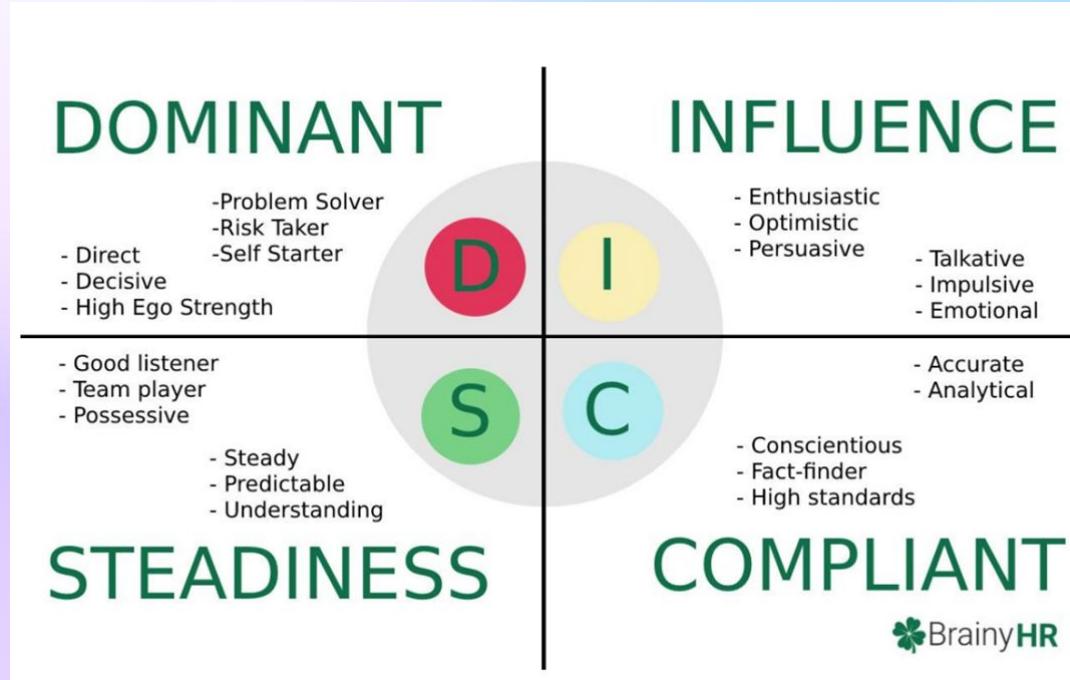


bit.ly/disc-sbdp

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

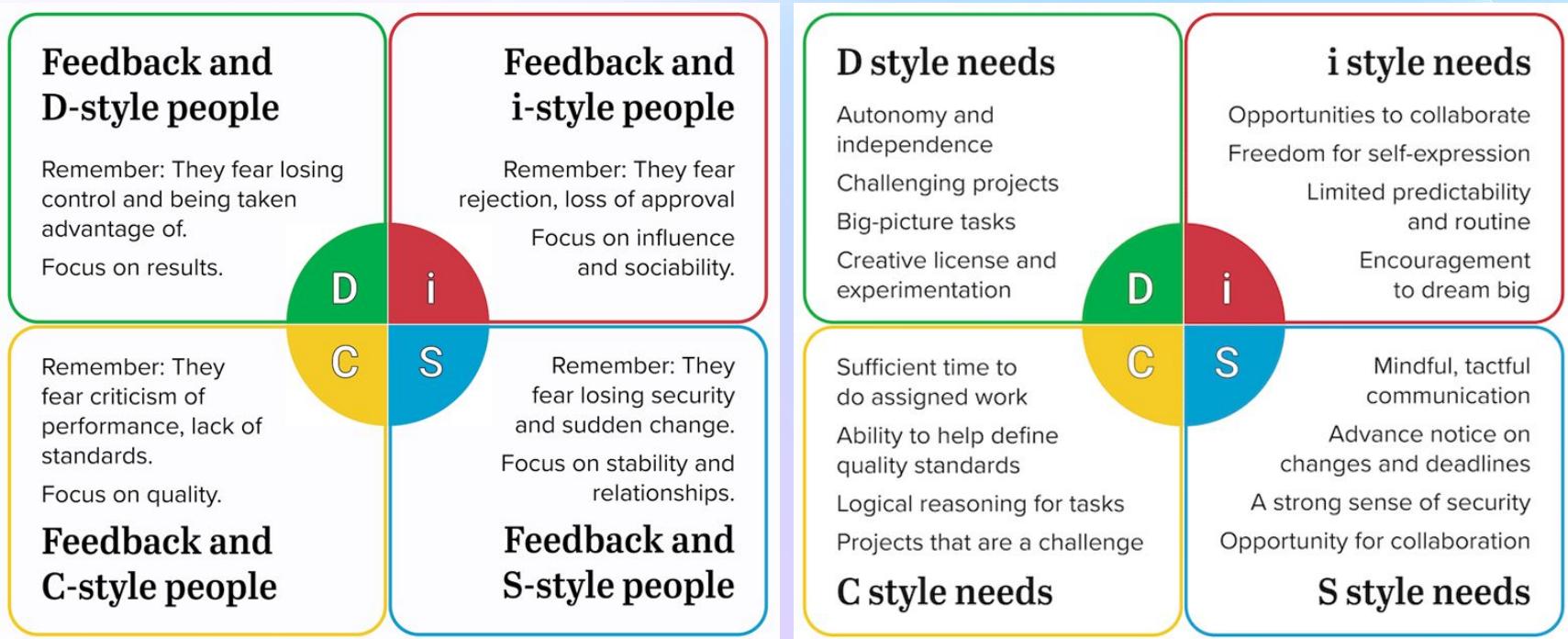
Jenis-jenis Gaya Komunikasi Seseorang



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Cara Berkomunikasi dengan Setiap Tipe



Cara Berkomunikasi dengan Setiap Tipe

DO's & Dont's		D	I	S	C
VOICE Match Yours to Theirs	Rapid Pace Limited Emotion	Rapid Pace Friendly, Upbeat	Slow Pace Warm & Caring	Moderate Pace Formal, Businesslike	
COMMUNICATION DO's Approaches That Cause Them to "Open Up"	Focus on Results. Be Brief and to the Point. Exhibit Confidence. Expect Them to be Blunt. Don't Overreact To It.	Expect them to be Talkative and Stray Off the Topic, But Don't Let Them Take You Off Track. Make Them the Center of Attention.	Break the Ice First. Expect Them to Be Slow, Methodical and Calm. Give Them "Time to Think". Listen Attentively.	Expect Them to Want a lot of Information, and Be Prepared to Give it. Respond Logically and Not Emotionally.	
COMMUNICATION DON'T'S Approaches That Cause Them to "Shut Down"	Don't Ramble. Avoid "Chit Chat". Don't Challenge them, You Will Lose! Don't Offer Assurances You Cannot Deliver.	Don't be Curt or Cold. Don't Be Too Businesslike. Don't Talk Down to Them! Avoid Dwelling on the Fine Print or Details.	Don't Force a Quick Response. Do Not Interrupt Them. Don't Mistake Their Willingness to "go along" as Agreement.	Avoid Being Too Personal or Informal. Don't Get Too Close to Them and No Touching!	

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Handbook: Membuat Mengisi Worksheet

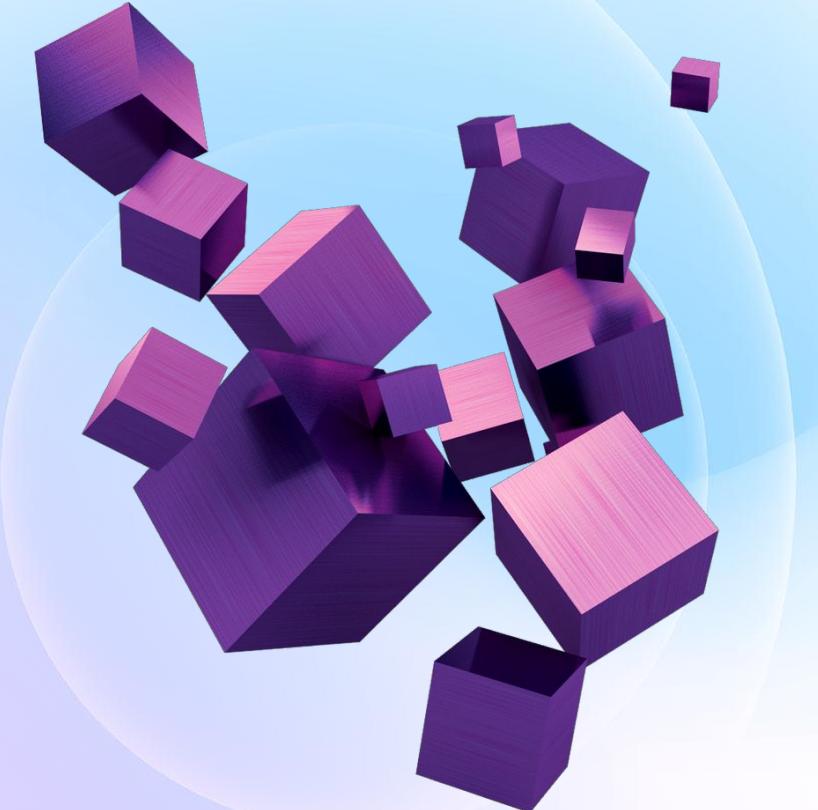
INSTRUKSI

1. Silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **Communication Accommodation Theory (CAT) / DISC**
2. Setiap orang silahkan menuliskan 10-15 rekan nya yang menurutmu memiliki tipe komunikasi **Dominant, Influence, Steadiness, dan Compliant**
3. Jika rekanmu tersebut ada di ruangan ini, **diperbolehkan bertanya kepada yang bersangkutan secara langsung**
4. Waktu mengerjakan **10 menit**

10:00

COFFEE BREAK

Sesi akan dimulai kembali pada 10.40 WIB



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Chapter 2

Perbedaan Budaya & Jarak Hierarki

Human Factor
Approach



Psychological Safety



And more...

Chapter 2 - 1

Human Factor Approach

Sebagian besar kesalahan, tindakan, dan keputusan sendiri merupakan **hasil dari cara tempat kerja disusun**, bagaimana pekerjaan dirancang, peralatan dan langkah-langkah pengendalian, serta bagaimana **para pemimpin** memengaruhi budaya dalam sebuah organisasi.

Faktor manusia adalah **karakteristik fisik, psikologis, dan sosial yang mempengaruhi interaksi manusia dengan peralatan, sistem, proses, individu lain, dan tim kerja.**

Prinsip dari Human Factor Approach Menurut Oil Companies International Marine Forum (OCIMF)

Orang akan membuat kesalahan

Tindakan orang jarang bersifat jahat dan biasanya masuk akal bagi mereka pada saat itu

Kesalahan umumnya disebabkan oleh kondisi dan sistem yang membuat pekerjaan sulit.

Memahami kondisi di mana kesalahan terjadi membantu kita mencegah atau memperbaikinya.

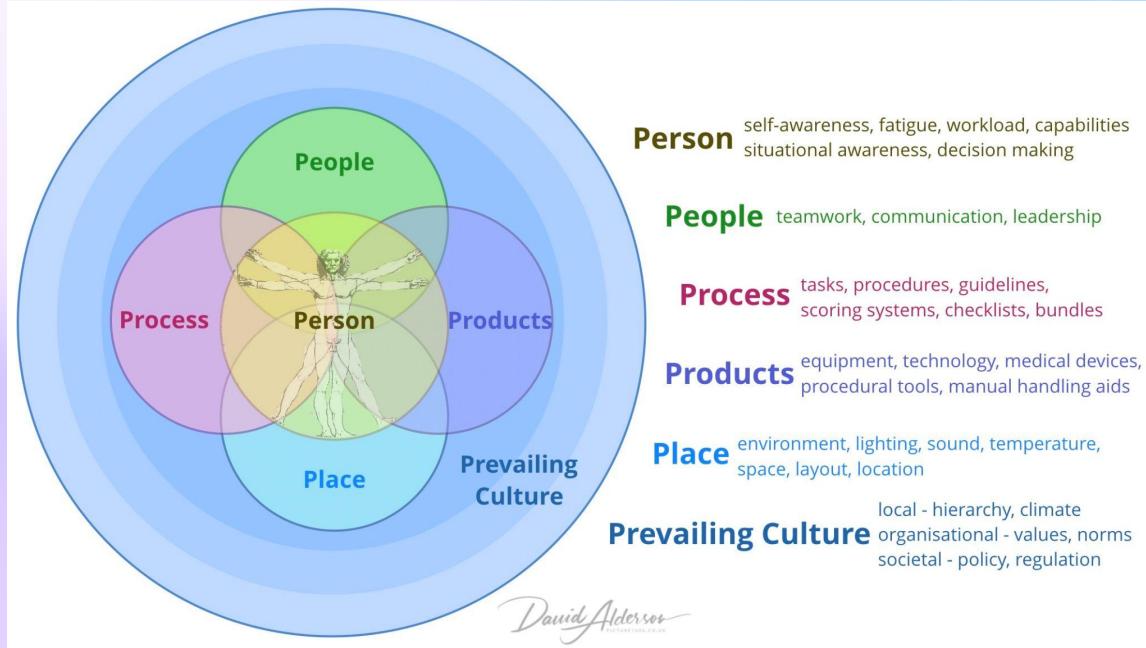
Orang mengetahui paling banyak tentang pekerjaan mereka dan menjadi kunci untuk setiap solusi.

Pabrik, alat-alat dan kegiatan dapat dirancang untuk mengurangi kesalahan dan mengelola risiko lebih baik.

Pemimpin berkontribusi dalam membentuk kondisi yang memengaruhi apa yang dilakukan orang.

Penting bagaimana pemimpin merespons ketika ada sesuatu yang salah dan memanfaatkan kesempatan untuk belajar.

Level of Analysis suatu kendala di kapal



Area Fokus Pemimpin di Kapal

Memimpin dan membentuk budaya kerja yang diinginkan

Contoh Topik yang harus Dipahami Pemimpin

- Peran faktor tersembunyi dan cara kerja organisasi dalam terjadinya kecelakaan.
- Bagaimana kepemimpinan membentuk budaya kerja.
- Keberagaman budaya di tempat kerja.
- Budaya di tingkat industri secara luas.
- Pengaruh lingkungan kerja terhadap kesejahteraan awak.
- Melihat manusia sebagai solusi, bukan masalah.
- Mendengarkan suara pekerja/awak.
- Cara merespons dengan tepat saat terjadi masalah.

Keselamatan ditopang faktor tersembunyi, cara kerja, dan budaya—dari kepemimpinan hingga industri—serta kondisi kerja, dengan manusia sebagai solusi: dengarkan awak dan tanggapi tepat.

Level: Process

Area Fokus Pemimpin di Kapal

Tugas & prosedur yang
dijalankan dengan baik

Contoh Topik yang harus Dipahami Pemimpin

- Merancang tugas agar meminimalkan kesalahan.
- Pengendalian pekerjaan yang efektif.
- Prosedur kerja yang efektif.
- Seberapa efektif peraturan/regulasi.
- Pelatihan dan pengembangan keterampilan.
- Beda “pekerjaan di atas kertas” vs “pekerjaan nyata di lapangan”.
- Memasukkan faktor manusia dalam penilaian risiko.
- Kecukupan jumlah awak & manajemen beban kerja.
- Seleksi dan kemampuan individu.
- Kelelahan (fatigue).
- Kesadaran situasional (situational awareness).

Keselamatan kerja bergantung pada desain tugas minim salah; kontrol/prosedur & regulasi efektif; pelatihan; keselarasan kertas-lapangan; integrasi faktor manusia dalam penilaian risiko; kecukupan awak & beban kerja; kompetensi; manajemen kelelahan; serta situational awareness.

Level: Products

Area Fokus Pemimpin di Kapal

Peralatan & kontrol yang dirancang dengan baik

Contoh Topik yang harus Dipahami Pemimpin

- Desain berpusat pada manusia untuk peralatan anjungan (bridge), kamar mesin (engine room), kargo, geladak (deck), dan terminal.
- Antarmuka manusia-mesin (HMI).
- Dampak otomatisasi dan meningkatnya kompleksitas sistem.

Utamakan desain berpusat pada manusia (bridge, engine room, kargo, deck, terminal), HMI yang intuitif, serta pengelolaan dampak otomatisasi dan meningkatnya kompleksitas sistem.

Level: Person

Area Fokus Pemimpin di Kapal

Contoh Topik yang harus Dipahami Pemimpin

Keterampilan merespons situasi yang muncul

- Meningkatkan keterampilan awak di anjungan, kamar mesin, dan seluruh kru.
- Kesadaran situasi dan kemampuan pemulihan (recovery).
- Komunikasi tim yang efektif.

Perkuat keterampilan awak (anjungan-kamar mesin-seluruh kru), kesadaran situasional & kemampuan pemulihan, serta komunikasi tim yang efektif.

Level: Person

**Area Fokus
Pemimpin di Kapal**

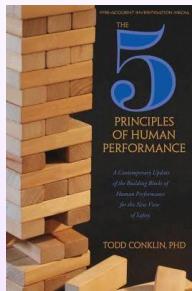
Contoh Topik yang harus Dipahami Pemimpin

Investigasi faktor manusia yang efektif belajar dari pelaksana kerja untuk mencegah insiden sejak awal.

**Belajar sebelum & sesudah
terjadi masalah**

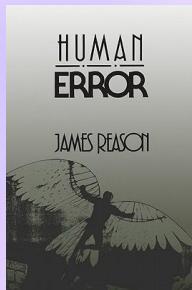
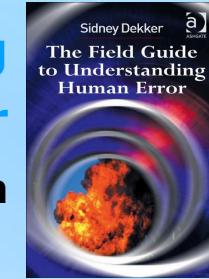
- Investigasi faktor manusia yang efektif.
- Belajar dari orang yang benar-benar mengerjakan tugas, agar bisa mencegah insiden di muka.

Rekomendasi Buku Human Factor Approach



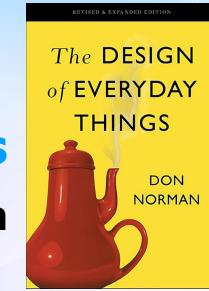
5 Principles of Human Performance By Todd Conklin

The Field Guide to Understanding Human Error By Todd Conklin



Human Error By James Reason

The Design of Everyday Things By Don Norman



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Handbook: Membahas Studi Kasus

INSTRUKSI

1. Silahkan berkumpul dengan kelompok (2 orang) sebelumnya
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **Human Factor Approach**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **menjawab 10 pertanyaan dari 2 kasus** yang tertulis di Handbook
4. Tujuan studi kasus ini adalah agar Anda menjadi **lebih sadar dan lebih logis dalam menghadapi berbagai kondisi** dan setiap keputusan yang dibuat di kapal
5. Waktu mengerjakan **20 menit**

20:00

Roleplay

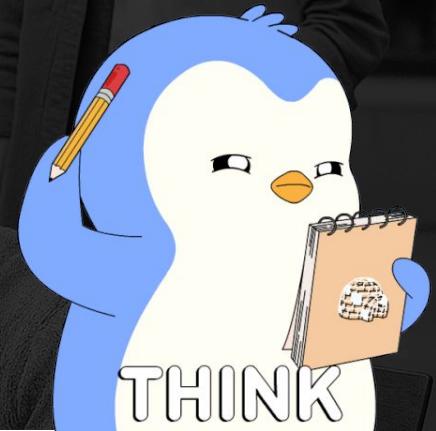
Silahkan 1 kelompok maju untuk mempresentasikan jawabannya



Interactive

Menurut Anda...

Apakah Human Factor Approach hanya
penting bagi pimpinan di kapal?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Bagaimana Anda sebagai awak bisa
menyuarkan perhatian atau masukan
kepada pimpinan?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Chapter 2 - 2

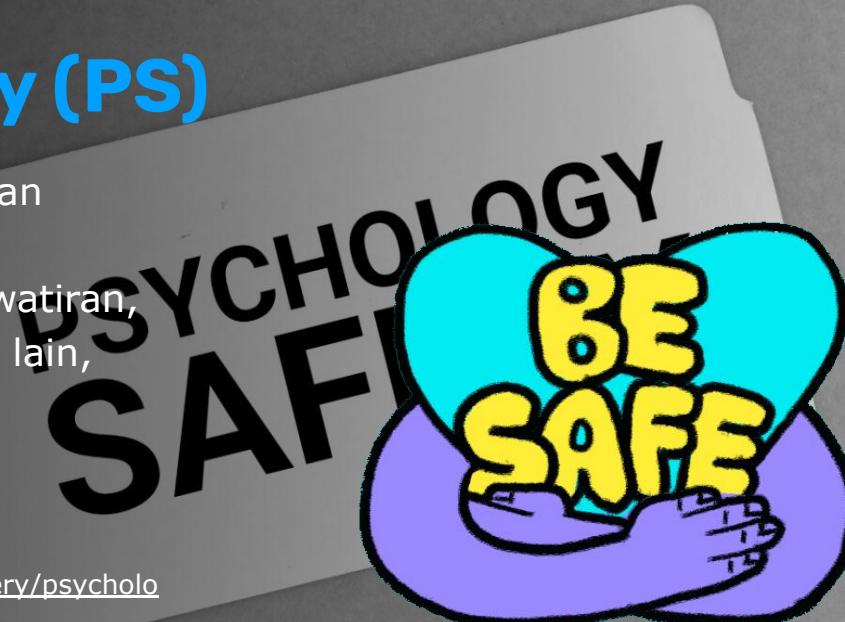
Psychological Safety (PS)

Kepercayaan bahwa seseorang tidak akan dipermalukan atau dihukum saat menyampaikan ide, pertanyaan, kekhawatiran, atau mengakui kesalahan; dengan kata lain, aman mengambil risiko interpersonal.

Sumber

<https://hbr.org/2023/02/what-is-psychological-safety>

<https://www.ahrq.gov/hai/tools/mrsa-prevention/surgery/psychological-safety.html>





Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

How to tackle bullying and harassment onboard

by The Editorial Team — May 13, 2019 in Maritime Health

<https://safety4sea.com/how-to-tackle-bullying-and-harassment-onboard/>

BULLYING AND HARASSMENT AT SEA: A CLEAR AND PRESENT THREAT TO SEAFARERS

17 Feb 20

<https://www.humanrightsatsea.org/news/bullying-and-harassment-sea-clear-and-present-threat-seafarers>

health and safety

Facing sexual abuse at sea

13 March 2024

Deck Presentation | 2025

<https://www.nautilusint.org/en/news-insight/telegraph/facing-sexual-abuse-at-sea/>

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

How to tackle bullying and harassment onboard

by The Editorial Team — May 13, 2019 in Maritime Health

<https://safety4sea.com/how-to-tackle-bullying-and-harassment-onboard/>

BULLYING AND HARASSMENT AT SEA: A CLEAR AND PRESENT THREAT TO SEAFARERS

17 Feb 20

<https://www.humanrightsatsea.org/news/bullying-and-harassment-sea-clear-and-present-threat-seafarers>

Health and safety

Facing sexual abuse at sea

13 March 2024

Deck Presentation | 2025

<https://www.nautilusint.org/en/news-insight/telegraph/facing-sexual-abuse-at-sea/>

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Apakah Anda sering melihat fenomena berikut?

How to tackle bullying and harassment onboard

by The Editorial Team — May 13, 2019 in Maritime Health

<https://safety4sea.com/how-to-tackle-bullying-and-harassment-onboard/>

BULLYING AND HARASSMENT AT SEA: A CLEAR AND PRESENT THREAT TO SEAFARERS

Health and safety

Facing sexual abuse at sea

⌚ 13 March 2024

[g-and-harassment-sea-clear-and-present-threat-seafarers](#)

Deck Presentation | 2025

<https://www.nautilusint.org/en/news-insight/telegraph/facing-sexual-abuse-at-sea/>

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Mengapa power distance mempengaruhi PS di kapal?

Power Distance (PDI):

Sejauh mana anggota yang kurang berkuasa menerima/menyangka ketimpangan kuasa sebagai hal wajar.

PDI tinggi membuat bawahan enggan menantang atasan—tepat konteks “sungkan mengoreksi” di kapal.

Authority gradient yang curam membuat kru sulit speak-up;

CHIRP berulang kali menyorot *near-miss* yang terjadi karena kekhawatiran diabaikan.

Solusinya adalah...

Graded Assertiveness

Adalah “tangga berbicara” yang makin tegas bertingkat:

1. observasi/saran
2. peringatan
3. challenge
4. eskalasi

Agar awak berani menantang keputusan berisiko meski jarak hierarki (*authority gradient*) curam.



Framework Graded Assertiveness



PACE Framework

Probe/Observation – Sampaikan pengamatan
Contoh: "Pak Pilot, CPA kapal X turun ke 0,4 NM dalam 3 menit."

Alert/Suggest – Beri saran/alert
Contoh: "Usul Dead Slow sekarang."

Challenge – Nyatakan tidak aman & minta tindakan
Contoh: "Ini tidak aman—mohon Dead Slow sekarang."

Emergency/Eskalasi – Ambil alih/eskalasi ke Master
Contoh: "Dead Slow now. Jika tidak ada response, saya eskalasi ke Master."



Two-Challenge Rule

Kalau kekhawatiran tidak ditanggapi;

Ulang (challenge) dua kali dengan ketegasan meningkat;

Bila tetap tidak diakui, **eskalasi** (mis. panggil Master/Chief atau stop-the-line).

Contoh:

Challenge #1: "**Request** Dead Slow Ahead — 40 RPM, CPA mengecil."

(Belum dieksekusi)

Challenge #2: "Dead Slow 40 RPM **sekarang** — CPA 0,5 NM dalam 3 menit."



CUS Framework

Concerned – "Saya Concerned..."
Contoh: "Tekanan naik ke one-point-zero bar, saya **khawatir** XX."

Uncomfortable – "Saya Uncomfortable..."
Contoh: "Stop transfer sekarang."

Safety – "Ini Safety issue..."
Contoh: "Ini Safety issue — jika tidak berhenti, saya aktifkan E-stop dan panggil Chief."

Di kapal, praktik ini biasanya memakai alat PACE / CUS / Two-Challenge Rule

Handbook: Membuat Contoh Percakapan

INSTRUKSI

1. Silahkan berkumpul dengan kelompok sebelumnya
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **PACE Framework**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **membuat contoh percakapan** menggunakan prinsip **PACE Framework** (seperti contoh yang tercantum)
4. Buatlah contoh percakapan sesuai dengan masalah atau fenomena yang Anda sendiri pernah temui di kapal
5. Waktu mengerjakan **10 menit**

Jika Anda masih kebingungan membuat percakapannya,
lihat di Handbook untuk contohnya

10:00

Handbook: Membuat Contoh Percakapan

INSTRUKSI

1. Silahkan berkumpul dengan kelompok sebelumnya
2. Kemudian silahkan membuka Handbook pada sub-topic mengenai **CUS Framework**
3. Setiap kelompok silahkan berdiskusi untuk **membuat contoh percakapan** menggunakan prinsip **CUS Framework** (seperti contoh yang tercantum)
4. Buatlah contoh percakapan sesuai dengan masalah atau fenomena yang Anda sendiri pernah temui di kapal
5. Waktu mengerjakan **10 menit**

Jika Anda masih kebingungan membuat percakapannya,
lihat di Handbook untuk contohnya

10:00

Roleplay

**Silahkan 2 kelompok maju untuk
memerankan percakapan yang
sudah ditulis di handbook**

Roleplay

**Silahkan 2 kelompok maju untuk
memerankan percakapan yang
sudah ditulis di handbook**

Mengapa power distance buat PS krusial di kapal

Power Distance (PDI):

Sejauh mana anggota yang kurang berkuasa menerima/menyangka ketimpangan kuasa sebagai hal wajar.

Ingin flowchart ini?

PDI tinggi membuat bawahan enggan menantang atasan—tepat konteks “sungkan mengoreksi” di kapal.

Ternyata PDI itu hanya SALAH SATU

aspek berbudaya di kapal

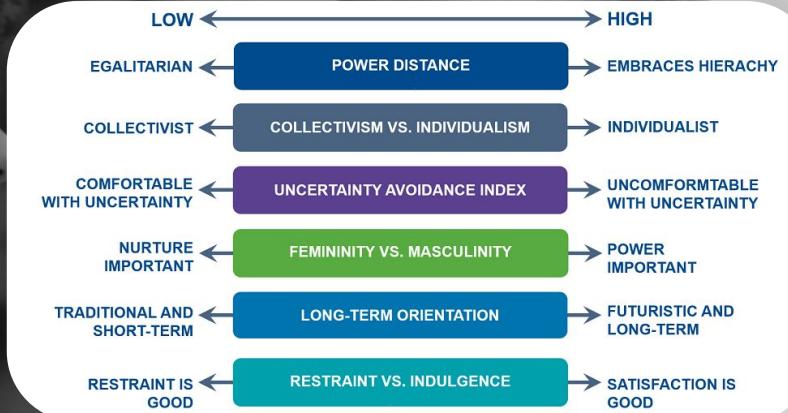
CHIRP berulang kali menyorot near-miss yang terjadi karena kekhawatiran diabaikan.

Chapter 2 - 3

Hofstede Cultural Dimensions

Hofstede memetakan 6 dimensi budaya nasional yang memengaruhi nilai & perilaku seseorang:

1. Power Distance (PDI) ✓
2. Collectivism vs. Individualism (IDV/COL)
3. Uncertainty Avoidance Index (UAI)
4. Femininity vs. Masculinity (MAS/FEM)
5. Long-term Orientation (LTO)
6. Restraint vs. Indulgence (IVR)



Handbook: Mana Tipe Budaya di Kapalmu?



www.idrlabs.com/cultural-dimensions/test.php

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Dimensi Budaya

Pengertian

Deskripsi Skor Tinggi

Deskripsi Skor Rendah

Power Distance

Seberapa diterimanya ketimpangan kuasa oleh anggota yang kurang berkuasa.

Jarak Hierarki Curam

- Hierarki diterima sebagai wajar
- Keputusan terpusat
- Atasan “berjarak”
- Bawahan menunggu instruksi dan jarang mengoreksi.

Jarak Hierarki Landai

- Kesetaraan lebih ditekankan
- Partisipatif
- Atasan mudah diakses
- Menantang/bertanya dipandang konstruktif.

Collectivism vs. Individualism

Fokus pada “saya” vs “kita”

Individualisme

- Ikatan longgar
- Mandiri
- Keputusan dan tanggung jawab lebih personal
- Komunikasi langsung

Kolektivitas

- Loyalitas in-group kuat
- Harmoni & konsensus
- Kewajiban tim/keluarga dominan
- Komunikasi tak selalu langsung.

Dimensi Budaya

Pengertian

Deskripsi Skor Tinggi

Deskripsi Skor Rendah

Long-Term Orientation

Fokus jangka panjang vs hasil cepat.

Pragmatis

- Tekankan ketekunan, hemat, adaptasi
- Dunia dipandang berubah sehingga persiapan masa depan penting

Normatif

- Hargai tradisi, menjaga "muka", kewajiban sosial
- Cari hasil cepat/imbalan segera.

Indulgence vs. Restraint

Ruang untuk memenuhi kebutuhan/rekreasi vs pengekangan.

Pemanjaan

- Kebebasan memuaskan keinginan
- Waktu luang & ekspresi positif lebih diterima
- Optimisme.

Pengekangan

- Kepuasan dikendalikan oleh norma ketat
- Disiplin diri
- Pandangan hidup lebih "keras/hemat".

Dimensi Budaya

Pengertian

Deskripsi Skor Tinggi

Deskripsi Skor Rendah

Masculinity vs. Femininity

Dorongan kompetisi, pencapaian vs kepedulian, kualitas hidup.

Maskulin

- Kompetitif
- Orientasi prestasi & materi
- Peran gender lebih terpisah
- Berbicara tegas dianggap wajar.

Feminin

- Kepedulian/kerja sama
- Kualitas hidup & safety
- Simpati pada “underdog”
- Peran gender lebih tumpang tindih.

Uncertainty Avoidance

Preferensi mengurangi ketidakpastian lewat aturan.

Sangat Menghindari Ketidakpastian

- Cemas pada yang tak dikenal
- Banyak aturan, butuhan kepastian
- Inovasi bisa dilawan.

Kurang Menghindari Ketidakpastian

- Lebih santai & fleksibel
- Aturan dibuat bila ada guna praktis
- Toleransi pada cara baru/ide tak lazim.

Masalah Komunikasi Sering Terjadi di Kapal

Kendala Bahasa
& Istilah



Perbedaan
Budaya & Jarak
Hierarki





Interactive

Menurut Anda...

Apakah Anda sudah **lebih Percaya Diri**
untuk bisa mengaplikasikan prinsip
komunikasi tersebut di kehidupan
sehari-hari?

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Menurut Anda...

Walaupun Anda sudah Percaya Diri

Apakah Anda sudah lebih Percaya Diri untuk
bisa **nantinya kepercayaan dirimu itu akan diuji**
tersebut di kerjadian senantiasa?

SIRE 2.0

"the new and updated Ship Inspection Report Programme... a digitalised inspection programme" that will future-proof tanker inspections and *"support industry efforts to continuously enhance safety."*

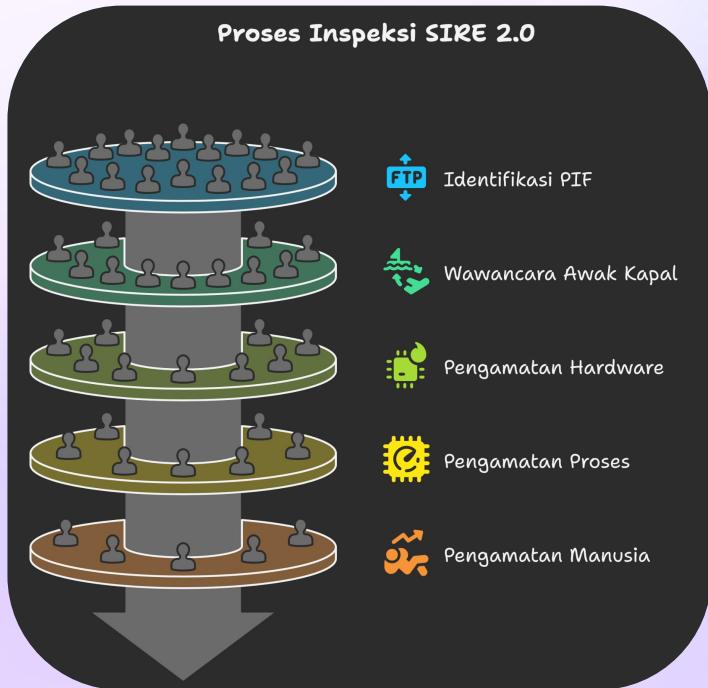
~ Oil Companies International Marine Forum (OCIMF)



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Human Factors Built-in (vs. SIRE 1.0)



SIRE 2.0 melatih inspektur untuk mengenali **Performance Influencing Factors (PIFs)**, mewawancarai awak kapal, dan menandai pengamatan pada **elemen-elemen hardware, proses, atau manusia**

Ini membuat **orang dan praktik menjadi terlihat**, bukan hanya peralatan.

SIRE 1.0 vs 2.0

Aspek	SIRE 1.0	SIRE 2.0
Filosofi & cakupan	kuesioner standar untuk semua kapal; penekanan pada dokumen, peralatan, kepatuhan prosedur.	risk-based & terdigitalisasi, dirancang “future-proof” dan lebih menilai cara kerja awak (Human Factors) di samping kondisi kapal.
Kuesioner & pemilihan pertanyaan	Vessel Inspection Questionnaire – 7th Edition (VIQ7): daftar tetap; banyak butir Y/N/N.A.	Compiled Vessel Inspection Questionnaire (CVIQ): dihasilkan dari Question Library dengan empat tipe pertanyaan—Core, Rotational, Campaign, Conditional
Cara penilaian & bukti	jawaban biner (yes/no) dengan bukti naratif terbatas.	jawaban bergradasi , panduan inspector diperbarui, dan lampiran bukti/foto didorong untuk memperkuat temuan.
Fokus Human Factors	terbatas pada verifikasi prosedur.	Human Factors menjadi elemen inti; inspeksi menilai performa tim, pemahaman prosedur, dan kualitas interaksi



Interactive

Menurut Anda...

Apakah Anda pernah diwawancara
oleh inspektur dari
SIRE 2.0?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Bagaimana jawaban kamu ketika
ditanya oleh inspektur dalam format

Bahasa Inggris?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Menurut Anda,

**Tau ga sih ternyata Anda bisa loh untuk
Bernegoasi dengan inspektur untuk
diberi kesempatan kedua jika kamu
merasa belum puas?**

UMM...

- + Berbagai manfaat Negosiasi lainnya dalam keadaan emergency kapal

Menurut Anda...

Oleh karena itu, Anda perlu mendalami
KEMAMPUAN BERNEGOSIASI



Are there any questions?

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

LUNCH BREAK

Sesi akan dimulai kembali pada 13.00 WIB



Chapter 3

Kemampuan Negosiasi

Pengertian



Gaya Negosiasi



Teknik Negosiasi



Interactive

**Sebelum kita lanjut....
Yuk nonton video**

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Perhatikan **video di bawah ini**



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Menurut Anda...

Dari video tersebut,
apa yang bisa Anda pelajari?

FOCUS TIME



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Pesan dari Video (1)

Nah teman teman, dari video yang telah kita saksikan bersama, pemeran pria (Danny) memulai negosiasi dengan memberikan penawaran kepada anak perempuan (Meggie) agar mau berpura-pura menjadi anaknya, ternyata penawaran yang diberikan tidak menarik dan terjadilah negosiasi, akhirnya Danny dan Meggie mendapatkan sebuah kesepakatan yang diterima bersama-sama.

Dari video tersebut terdapat beberapa hal yang perlu dipahami sebagai bagian dari negosiasi:

1



Saat memulai negosiasi, Danny memberikan sebuah penawaran kepada Meggie jika mau menjadi pura-pura menjadi anaknya.

2



Saat mendengar penawaran yang diberikan Meggie tidak setuju dan memberikan penawaran lain kepada Danny, dan proses negosiasi terjadi

3



Singkat cerita setelah melakukan negosiasi, Danny dan Meggie mendapatkan kesepakatan yang sama-sama menguntungkan

Pesan dari Video (2)

Nah dalam konteks maritim, apa yang dilakukan Danny dan Maggie adalah hal yang biasa dalam dunia negosiasi, dimana dua orang yang saling memiliki kepentingan saling bernegosiasi untuk mendapatkan persyaratan terbaik untuk mendapatkan apa yang diinginkan.

Dari video tersebut, terdapat 3 (tiga) hal penting dari proses negosiasi yang baik.

1



2



3



Saat ingin memulai bernesosiasi,
pastikan harus mengetahui
secara pasti apa yang diinginkan
dan dibutuhkan oleh calon
pelanggan/partner

Saat penawaran yang kita
berikan tidak sesuai dengan
keinginan/kebutuhan partner,
Anda harus bisa memberikan
alternatif solusi untuk
mendapatkan kesepakatan
bersama

Saat penawaran alternatif yang kita
berikan dapat memenuhi
kebutuhan/keinginan partner, maka
akan terjadi kesepakatan.



Interactive

Menurut Anda...

Apa yang dimaksud dengan Negosiasi?

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Bolehkah ada yang cerita negosiasi
dalam konteks atau kasus apa?

Deck Presentation | 2025

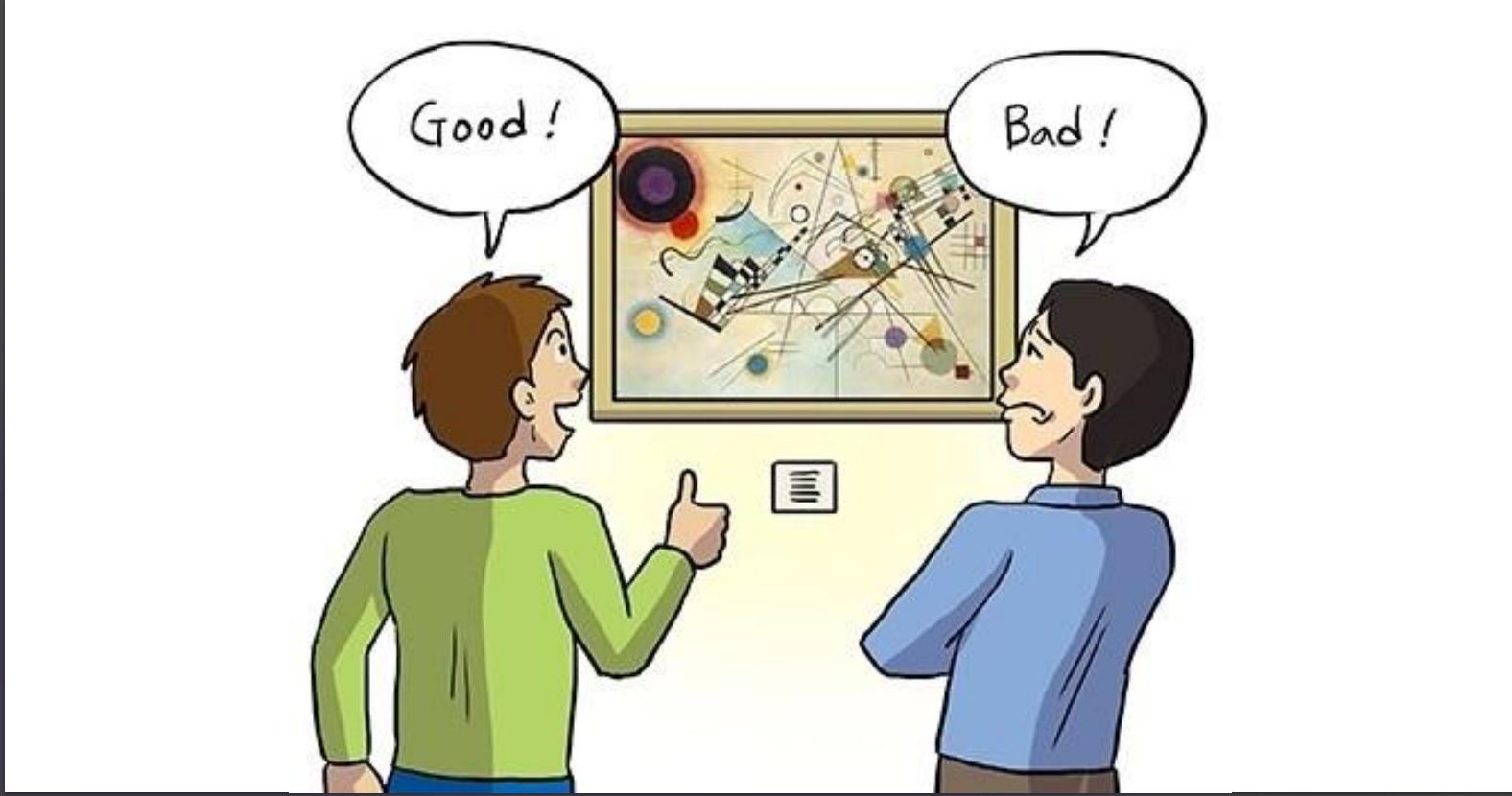
CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Pengertian Negosiasi

Negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan cara berunding untuk **mencapai kesepakatan kedua belah pihak.**

(Ulinuha, 2013)





Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Perspektif sangat penting dalam bernegosiasi



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Faktor Negosiasi Efektif

- Adanya pembicaraan strategis (*Strategic Conversation*)
- **Bertujuan** menyelesaikan suatu permasalahan dengan cara yang dapat diterima oleh kedua belah pihak.
- Berupaya menyepakati beberapa bentuk kompromi



GAYA NEGOSIASI

KEBUTUHAN & KEINGINAN KITA

BERSAING

Saya menang - Anda kalah



MENGHINDAR

Saya kalah - Anda kalah

KOMPROMI

I win some you win
some I lose some
you lose some

KOLABORASI

Saya menang - Anda menang



AKOMODASI

Saya kalah - Anda menang



KEBUTUHAN & KEINGINAN MEREKA

Teknik Negosiasi Efektif

A-Attention

→ Do I **like** and **respect** you?
Apakah saya menyukai dan menghargai Anda?

I -Interest

→ What can you **do** for me in my situation?
Apa yang bisa Anda lakukan untuk situasi saya?

D-Desire

→ Can you **prove** your claim?
Apakah bisa buktikan klaim Anda?

D-Decision

→ Is this **right** for me or my organization?
Apakah ini tepat untuk organisasi saya?

A-Action

→ Should I act **now**?
Haruskah saya lakukan sekarang?

CHECKLIST #1

PERSIAPAN NEGOSIASI

- ✓ Apa yang saya inginkan dari Negosiasi ini? Tujuan jangka pendek dan jangka panjang terkait dengan negosiasi.
- ✓ Apa kekuatan, nilai, keterampilan, dan aset saya dalam negosiasi ini
- ✓ Apa kelemahan dan kerawanan saya dalam negosiasi ini
- ✓ Mengapa pihak lain bernegosiasi dengan saya? Apa yang saya miliki yang mereka butuhkan?

CHECKLIST #2

PERSIAPAN NEGOSIASI

- ✓ Pelajaran apa yang dapat saya terapkan dari negosiasi sebelumnya untuk meningkatkan kinerja saya
- ✓ Apa alternatif terbaik saya terhadap perjanjian yang dinegosiasikan?
- ✓ Bagaimana riwayat hubungan saya dengan pihak order?
- ✓ Bagaimana hubungan kita bisa mempengaruhi pembicaraan saat ini?
- ✓ Sudahkah saya berlatih menyampaikan pesan saya ke pihak lain? Bagaimana tanggapan mereka?

Handbook: Roleplay 2 Case Study

INSTRUKSI

1. Silahkan berkumpul dengan kelompok yang sebelumnya
2. Antara kedua orang tersebut, silahkan pilih **Pihak A dan Pihak B** (peran akan berbeda untuk setiap kasusnya)
3. Tugas kedua peran tersebut adalah bernegosiasi dengan 2 orang lainnya agar mendapatkan apa yang mereka inginkan dari peran mereka
4. Kedua partisipan silahkan maju kedepan untuk mendapatkan perannya

Kasus 1: Negosiasi Laju Bunkering & Kondisi Start

Latar: Kapal akan **bunkering MGO** di area lego jangkar. Cuaca berangin 16–20 kn, swell ringan. **Drip tray** sempat terisi air hujan (sudah dibuang), absorbent tersedia, **scupper plug** siap. Barge ingin **laju 220 m³/j**, kapal ingin **awal 150 m³/j** untuk memantau pressure spikes.

Peran:

- **Pihak A (Kapal/C/O):** didampingi **2/E & AB-Manifold**.
- **Pihak B (Barge Officer):** boleh ditemani **Agent** (opsional).

Tujuan umum: Sepakat soal **kondisi start** (kesiapan teknis & keselamatan), **laju awal & target laju, prosedur alarm/ESD**, serta **jadwal**.

Brief Rahasia – Pihak A (Kapal)

- **Interests:** start aman; minim tumpahan/alarms; selesaikan sebelum 18.00; jaga hubungan baik.
- **Best Alternative To a Negotiated Agreement (Kompromi):** tunda hingga cuaca lebih baik / ganti barge.
- **Batas:** laju awal $\leq 150 \text{ m}^3/\text{j}$, naik bertahap $\leq 200 \text{ m}^3/\text{j}$ jika tekanan stabil 15 menit; wajib comms check & uji ESD.
- **Kriteria objektif:** SOP kapal; manual pipa; rekam near miss internal; limit tekanan manifold; prakiraan angin.

Brief Rahasia – Pihak B (Barge)

- **Interests:** selesai cepat; produktivitas pompa; slot barge berikut 19.00.
- **Best Alternative To a Negotiated Agreement (Kompromi):** pindah ke kapal lain lebih dulu.
- **Batas:** ingin $\geq 200 \text{ m}^3/\text{j}$ rata-rata; tidak ingin berhenti berkali-kali.
- **Kriteria objektif:** Kapasitas pompa barge; hose rating; pengalaman trip sebelumnya.

Silahkan Mulai Bernegosiasi

Waktunya 15 menit

MADE IN CHINA

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Ada yang mau bercerita bagaimana pengalaman negosiasinya?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Apa yang bisa dipelajari untuk negosiasi kedepannya?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Kasus 2: Free Style

1. Silahkan Anda diskusikan dengan rekan tim apa topik yang ingin dinegosiasikan
2. Tentukan perbedaan peran antara peran A dan peran B
3. Setelah itu, silahkan peran A dan peran B berdiskusi dengan kelompok kecilnya
 - a. **Interest:** Apa yang ingin dicapai oleh masing-masing peran?
 - b. **Best Alternative:** Apa kompromi terbaik yang bisa dicapai oleh masing-masing peran?
 - c. **Batas:** Apa batas paling rendah yang bisa diterima oleh masing-masing peran?
 - d. **Kriteria Objektif:** Apa saja standar-standar SOP yang harus dipenuhi atau menjadi pertimbangan?

Silahkan Diskusi Kelompok Kecil

Waktunya 5 menit

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Silahkan Mulai Bernegosiasi

Waktunya 15 menit

MADE IN CHINA

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Ada yang mau bercerita bagaimana pengalaman negosiasinya?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



Interactive

Menurut Anda...

Apa yang bisa dipelajari untuk negosiasi kedepannya?



Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Today's Discussion Day 1



**Analisis Masalah
Komunikasi
Di Kapal**



**Mengurangi
Kesenjangan Peran
Di Kapal**



**Sinkronisasi
Bahasa & Istilah
Di Kapal**



**Meningkatkan
Kemampuan Negosiasi
Di Kapal**





Are there any questions?

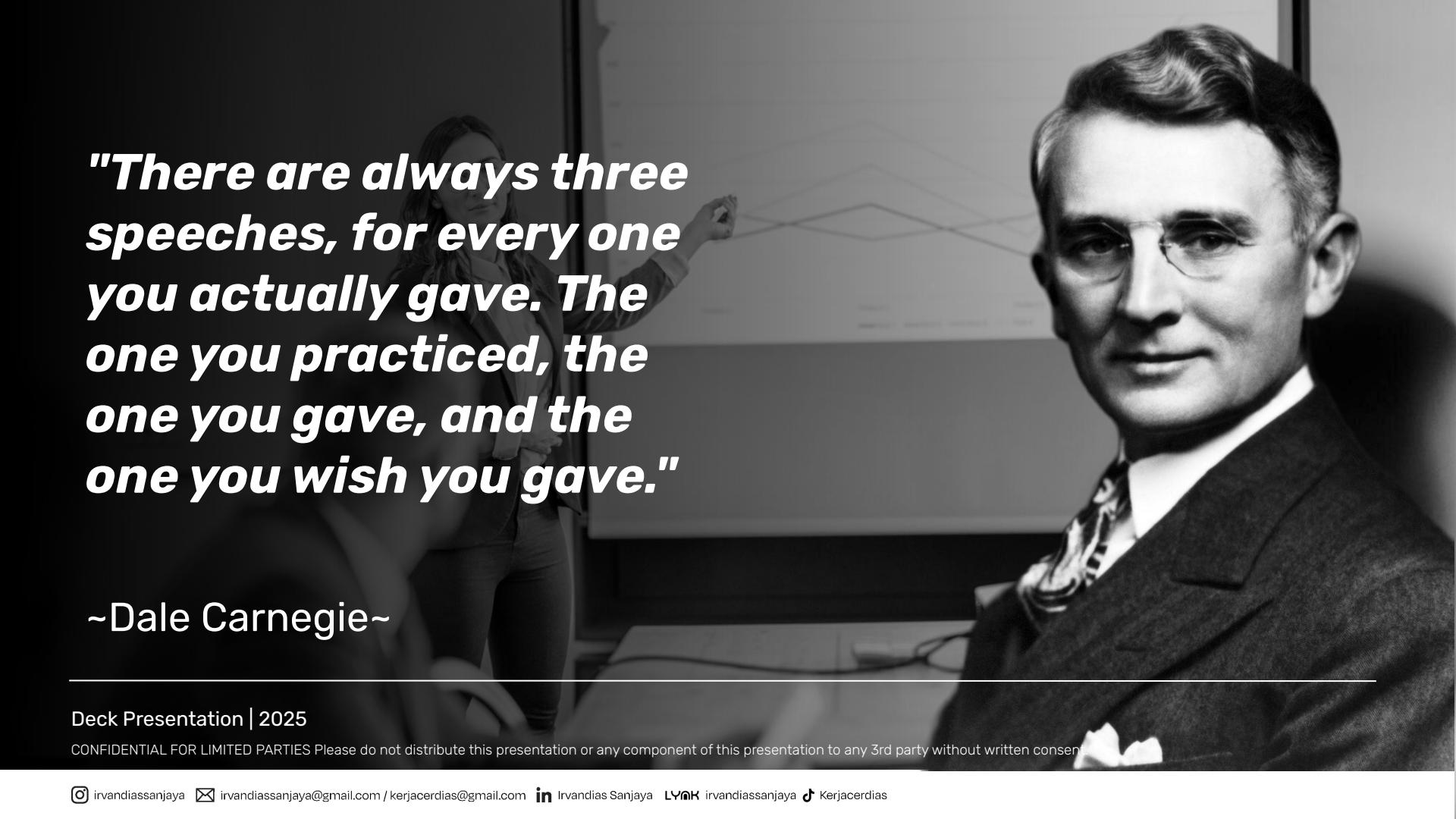
Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.

Post-Test dan Presensi

Untuk mengetahui hasil dan presensi program, silahkan scan QR Code





"There are always three speeches, for every one you actually gave. The one you practiced, the one you gave, and the one you wish you gave."

~Dale Carnegie~

Deck Presentation | 2025

CONFIDENTIAL FOR LIMITED PARTIES Please do not distribute this presentation or any component of this presentation to any 3rd party without written consent.



CONTACT INFO

 irvandiassanjaya

 irvandiassanjaya@gmail.com / kerjacerdias@gmail.com

 Irvandias Sanjaya

 irvandiassanjaya

 Kerjacerdias