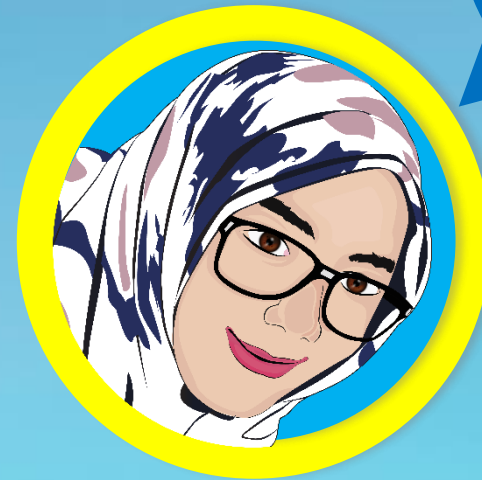




SALAM!



**Aulia Widya Sakina, S.Sos., M.A.
STPMD "APMD" YOGYAKARTA**

Pengertian dan Teknik Negosiasi



PENGERTIAN NEGOSIASI

Suatu perundingan yang dilakukan karena adanya perbedaan dalam pandangan, sikap, anggapan dan perilaku atas hal-hal yang menjadi perhatian atau kepedulian pihak lain.

Negosiasi dilakukan untuk menyelesaikan suatu konflik kepentingan atau persoalan melalui tindak-komunikasi.



KARAKTERISTIK NEGOSIASI



Senantiasa melibatkan orang , baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, sendiri atau dalam kelompok

Mengandung konflik yang terjadi mulai dari awal sampai terjadi kesepakatan dalam akhir negosiasi

Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar menawar (bargain) maupun tukar menukar (barter)

Hampir selalu berbentuk tatap-muka, yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah

Negosiasi biasanya menyangkut hal-hal di masa depan atau sesuatu yang belum terjadi dan kita inginkan terjadi

Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak, meskipun kesepakatan itu misalnya kedua belah pihak sepakat untuk tidak sepakat

TEKNIK NEGOSIASI

1. Berorientasi pada *bargaining*, hanya ada satu pihak saja yang diuntungkan dan ada pihak yang kalah.

2. Berorientasi kalah-kalah, yang dalam prosesnya, pihak-pihak yang bernegosiasi mengabaikan kemungkinan menjadi pemenang.

3. Negosiasi dalam bentuk kompromi, yakni pengambilan satu pilihan yang dianggap solutif atau jalan tengah.

4. Berorientasi menang-menang yang disebut juga pendekatan kolaboratif, bagaimana menemukan solusi yang membuat masing-masing pihak tidak merasa dirugikan.



Mendorong atau bisa
juga dinamakan
moving against

Menarik atau
moving with

Menunda atau
moving away

Mebiarkan atau
not moving

PRINSIP-PRINSIP DALAM BERNEGOSIASI



1. Seorang negosiator harus memiliki otoritas untuk melakukan *bargaining*.
2. Jika dalam situasi dimana pihak lain tidak memiliki otoritas untuk mengambil keputusan, sebaiknya hentikan negosiasi.
3. Negosiasi dapat dilakukan secara individual pada satu sisi atau secara kelompok pada sisi lain.
4. Maksud dan tujuan negosiasi harus jelas ditetapkan.
5. Kesepakatan dibuat secara tertulis.
6. Hal pertama yang didiskusikan adalah agenda negosiasi (posisi masing-masing pihak dan poin yang harus didiskusikan).
7. Cermat dalam menuangkan usulan dalam bentuk gagasan tentang situasi secara jernih.

TEKNIK NEGOSIASI

Persiapan

- Menetapkan tujuan
- Kesiapan mental

Pembukaan

Tahapan Awal Negosiasi

- Tegas, ramah, dan sopan

Pembicaraan Awal (Samakan Landasan)

Proses Negosiasi

- Menyampaikan keinginan dan tuntutan
- Zona tawar-menawar
- Membangun kesepakatan



HAL YANG DISARANKAN DALAM NEGOSIASI

Ketahui apa yang diinginkan

Selesaikan pekerjaan rumah anda

Perhitungkan kebutuhan orang lain

Carilah penyelesaian yang dapat diterima kedua belah pihak

Ketahui kekuatan dan kelemahan Anda

Tolak tekanan yang menjebak anda

Latihan

Contoh Karakteristik Gaya Negosiasi

"Bargaining"	Kompromi	"Win-Win"
Berorientasi untuk mengendalikan orang lain (kita lawan mereka)	Mengakui tidak mungkin mengendalikan pihak lain	Berorientasi pada persoalan yang ada (kita lawan persoalan)
Keberhasilan pihak lain dipandang sebagai kekalahan pihak lain	Mengakui keterkaitan antara tujuan seseorang dan kepuasan pihak lain	Keuntungan bersama dipandang dapat dicapai
Argumentasi mengarah kepada polarisasi	Masing-masing pihak menerima posisi lawannya sekalipun dengan segan	Mencari berbagai pendekatan untuk meningkatkan peluang mencapai persetujuan
Masing-masing pihak hanya memandang persoalan dari sudut pandang sendiri	Pemahaman parsial atas posisi pihak lain	Masing-masing pihak saling memahami sudut pandangnya
Pendekatan jangka pendek hanya terfokus secara langsung pada persoalan	Mengakui kebutuhan akan hasil	Pendekatan jangka panjang untuk menjaga hubungan baik
Hanya diupayakan kepada penyelesaian persoalan	Terfokus pada penyelesaian persoalan	Persolan tugas dan hubungan baik tetap dipertimbangkan

Sumber: Adler dan Elmhorst (1996)

...TERIMAKASIH...

SEKOLAH TINGGI PEMERINTAHAN MASYARAKAT DESA
D"

SOCIAL MEDIA

KEEP IN TOUCH!!!



Aulia Widya Sakina



auliaws



aulia.widya.sakina@gmail.com



+6285228323000