KOMUNIKASI DALAM NEGOSIASI PADA PERBANKAN SYARIAH

MAKALAH

*Disusun untuk memenuhi tugas makalah mata kuliah Sistem Komunikasi Bisnis
semester 5 Tahun 2021*

Disusun Oleh :

Kelompok 9

Siti Alwiyah (90500119066)

Novira Putri Arlianti (90500119072)

Dosen :

Dr. Siti Fatimah, S.E.,M.M

**PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ALAUDDIN MAKASSAR
2021/2022**

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah, penyusun panjatkan kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga makalah yang kami yang berjudul “*Komunikasi Dalam Negosiasi Pada Perbankan Syariah*” ini dapat terselesaikan.

Shalawat serta salam semoga tercurah limpahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. yang telah membawa kita dari zaman yang penuh kegelapan menuju zaman yang terang – menderang.

Melalui makalah ini penyusun harapkan pembaca dapat memahami dan mengetahui lebih banyak mengenai Komunikasi Dalam Negosiasi Pada Perbankan Syariah. Kami sebagai penyusun menyadari bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan di dalam penulisan makalah ini. Oleh karena itu, sebagai penyusun kami berharap dan menerima segala bentuk saran dan kritik dari para pembaca yang dapat bermanfaat bagi perbaikan dan perkembangan makalah selanjutnya.

Makassar, November 2021

Kelompok 9

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah	1
BAB II.....	2
A. Pengertian Negosiasi	2
B. Proses, Tujuan dan Karakteristik Bernegosiasi	3
C. Manajemen Konflik.....	7
D. Tipe Negosiator	10
E. Komunikasi Negosiasi Dalam Islam	11
F. Komunikasi Negosiasi Dibank Syariah.....	13
BAB IV	15
KESIMPULAN	16
DAFTAR PUSTAKA	16

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Tahap setelah presentasi yang tidak kalah penting adalah negosiasi. Negosiasi adalah proses komunikasi antara penjual dan calon pembeli baik perorangan maupun kelompok yang di dalamnya terjadi diskusi dan perundingan untuk mencapai kesepakatan tujuan yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Negosiasi juga merupakan komunikasi dua arah, yaitu penjual sebagai komunikator dan pembeli sebagai komunikan atau saling bergantian. Negosiasi atau perundingan adalah proses untuk menghasilkan kesepakatan atau perjanjian diantara kedua pihak yang bermasalah. Negosiasi memerlukan trik dan strategi karena pada dasarnya semua orang tidak mau kalah, semua orang tidak mau dipaksa dan ditindas (Hariwijaya, 2010). Oleh sebab itu, pilihan yang paling baik adalah bagaimana negosiasi dapat tercapai untuk menguntungkan kedua belah pihak. Negosiasi diperlukan untuk beberapa kepentingan, antara lain ketika terjadi perubahan harga, tawar-menawar, pemunduran waktu, pelunasan persyaratan, dan kondisi-kondisi lainnya. Negosiasi adalah seni dan ketrampilan dalam mengolah perkataan, data pendukung serta informasi yang tepat, sehingga dapat menghasilkan kesepakatan yang terbaik dan dapat diterima oleh kedua pihak untuk dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan, baik untuk kepentingan pribadi maupun kelompok (Istijanto, 2007: 3). Selanjutnya akan dijelaskan secara rinci bagaimana komunikasi secara umum, dalam Islam dan negosiasi di perbankan syariah.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana Pengertian Negosiasi
2. Bagaimana Proses, Tujuan dan Karakteristik Bernegosiasi
3. Bagaimana Manajemen Konflik
4. Bagaimana Tipe Negosiator
5. Bagaimana Komunikasi Negosiasi Dalam Islam
6. Bagaimana Komunikasi Diperbankan Syariah

BAB II

PEMBAHASAN

A. Pengertian Negosiasi

Negosiasi merupakan suatu bentuk pertemuan antara dua pihak, yaitu pihak kita dan pihak lawan. Kedua belah pihak bersama-sama mencari hasil yang baik, demi kepentingan kedua pihak. Dalam setiap proses negosiasi, selalu ada dua belah pihak yang berlawanan atau berbeda sudut pandangnya. Agar dapat menemukan titik temu atau kesepakatan, kedua belah pihak perlu bernegosiasi. Negosiasi merupakan suatu proses komunikasi antara dua pihak yang masing-masing mempunyai tujuan dan sudut pandang mereka sendiri, yang berusaha mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak mengenai masalah yang sama.

Menurut pakar Hatman, negosiasi adalah sebuah transaksi di mana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Hal ini memerlukan persetujuan kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Sedangkan Oliver, negosiasi adalah sebuah transaksi antara kedua belah pihak yang mempunyai hak atas hasil akhir. Hal ini memerlukan persetujuan kedua belah pihak sehingga terjadi suatu proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat dikemukakan bahwa suatu proses negosiasi selalu melibatkan dua orang atau lebih yang saling berinteraksi, mencari suatu kesepakatan kedua belah pihak dan mencapai tujuan yang dikehendaki bersama yang terlibat dalam negosiasi.¹

¹ Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis Edisi 4* (Yogyakarta, 2011).

B. Proses, Tujuan dan Karakteristik Bernegosiasi

Tahap Perencanaan

Dalam tahap perencanaan negosiasi membutuhkan tiga tugas utama, yaitu merencanakan sasaran negosiasi, memutuskan strategi, dan memperjelas proses negosiasi.

a. Sasaran Negosiasi

Sasaran negosiasi adalah apa hasil yang diharapkan dalam bernegosiasi. Hal ini merupakan salah satu alasan utama mengapa seseorang bernegosiasi. Penentuan sasaran atau target dalam bernegosiasi sangatlah penting sebagai arahan atau petunjuk dalam bernegosiasi. Ada dua jenis sasaran dalam bernegosiasi, yaitu sasaran ideal dan sasaran dasar (batas minimal yang dapat dicapai).

b. Strategi Negosiasi

Komponen kedua adalah strategi negosiasi yang merupakan cara atau teknik untuk mencapai tujuan bernegosiasi. Untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak memang diperlukan strategi yang tepat. Ada beberapa strategi negosiasi yang dapat anda gunakan dalam bernegosiasi, antara lain: strategi kooperatif, strategi kompetitif, dan strategi analitis.

1) Strategi Kooperatif :

- (a) sasarannya mencapai kesepakatan kedua belah pihak,
- (b) memakai semboyan win-win solution,
- (c) mempercayai pihak lawan,
- (d) melakukan kompromi jika diperlukan dan timbal balik, dan
- (e) menciptakan landasan dan kepentingan bersama.

2) Strategi Kompetitif :

- (a) Sasaran strateginya adalah mengalahkan lawan,
- (b) tidak mempercayai lawan dan siap bertarung,
- (c) menuntut sebuah konsesi, menegaskan posisi, dan melancarkan tekanan,

(d) tidak memberikan apa-apa dan menghabiskan semuanya.

3) Strategi Analitis:

(a) mempunyai filosofi bahwa seorang negosiator adalah pemecah masalah, bukan seorang petarung,

(b) memandang negosiasi sebagai bentuk latihan dalam memecahkan masalah, dan bukannya sebagai permainan,

(c) berusaha kreatif dan bersama-sama mencari alternatif solusinya,

(d) menggunakan kriteria yang objektif dalam mengambil keputusan,

(e) membuat alasan yang rasional dan bukan atas dasar perasaan

c. Proses Negosiasi

Komponen ketiga adalah negosiasi (*Negotiation Process*). Sebelum mencapai sasaran yang telah anda tentukan sebelumnya, perlu ketahui dalam negosiasi sangat diperlukan yang namanya proses negosiasi yang melibatkan belah pihak. Proses negosiasi merupakan suatu proses tawar-menawar yang diharapkan mampu menghasilkan suatu kesepakatan di kedua belah pihak yang menguntungkan. Proses negosiasi pada dasarnya merupakan suatu proses yang dinamis dalam dunia bisnis.

Lebih lanjut. Menurut Casse dalam proses negosiasi ada enam tahapan penting perlu diperhatikan, antara lain :

Tahap pertama: persiapan, merupakan tahapan yang berkaitan dengan pengumpulan informasi secukupnya dan penentuan tim negosiasi yang sebaik-baiknya yang akan diikutsertakan dalam proses negosiasi. Persiapkan dengan sebaik-baiknya, dan usahakan untuk semakin banyak mengenal profil pihak lawan negosiasi anda. Semakin banyak mengenal profil pihak lawan negosiasi anda, rasa percaya diri anda akan semakin bertambah dan semakin siap memasuki proses negosiasi.

Tahap kedua: kontak pertama, merupakan tahap pertemuan secara langsung antara kedua belah pihak yang terlibat dalam proses negosiasi. Mereka saling berusaha untuk memperoleh informasi selengkapny demi kepentingan mereka sendiri. Pada tahap inilah, proses negosiasi akan memunculkan kesan pertama. Hati-hati dan waspadalah terhadap kesan pertama tersebut! Tahap penilaian mulai berlangsung di antara para negosiator tersebut.

Tahap ketiga: konfrontasi, merupakan tahap saling berargumentasi terhadap segala sesuatu yang akan dinegosiasikan. Tahap ini juga dikenal sebagai tahap perdebatan yang sengit di antara kedua belah pihak yang terlibat dalam proses negosiasi. Dalam proses

seperti itu, perbedaan dan potensi perdebatan yang semakin memanas dan tak terkendali dapat saja terjadi, jika masing-masing pihak tidak dapat mengendalikan emosinya. Oleh karena itu, kendalikan emosi, kepala boleh panas, tetapi hati harus tetap dingin. Perbedaan tidaklah harus dijadikan sumber perpecahan atau menjadi suatu momok yang menakutkan, tetapi justru sebaliknya harus dijadikan khasanah yang sangat berguna dan berharga bagi pencapaian tujuan bersama.

Tahap keempat: konsiliasi, merupakan tahap untuk saling melakukan proses tawar-menawar. Anda mau menawarkan apa dan bagaimana pihak lawan merespon tawaran anda. Proses ini diperlukan untuk memperoleh titik temu yang betul-betul disepakati dan bermanfaat bagi kedua belah pihak. Proses tawar-menawar dalam negosiasi tak ubahnya seperti tawar-menawar, yang dilakukan oleh seorang penjual dan pembeli (konsumen) yang terlibat dalam proses penentuan harga pasar suatu produk yang disepakati oleh keduanya.

Tahap kelima: solusi, merupakan tahap di mana kedua belah Pihak saling menerima dan memberi. Para negosiator mulai menemukan titik-titik kesepakatan bagi kedua belah pihak dengan cara mereka masing-masing. Setiap kesuksesan satu poin akan diikuti oleh kesuksesan berikutnya. Kembangkan sikap relasional, yaitu sikap yang selalu berorientasi untuk menang bersama. Janganlah bimbang dan ragu untuk selalu menumbuhkan sikap saling memberikan solusi terbaik bagi kedua belah pihak.

Tahap keenam: pascanegosiasi, merupakan tahap untuk melakukan konsolidasi bagi kedua belah pihak. Apakah masing-masing benar-benar memiliki komitmen atas segala apa yang telah disepakati bersama inilah tahapan proses negosiasi yang tersulit dalam menerjemahkan kesepakatan ke dalam suatu tindakan yang riil. Jangan mudah percaya bahwa proses negosiasi telah usai. Jadilah semakin kuat dan upayakan agar setiap pengalaman bernegosiasi menjadi pengalaman yang sangat berharga bagi Anda. Bersikaplah relasional!²

Salah satu tujuan bernegosiasi adalah menemukan kesepakatan kedua belah pihak secara adil dan dapat memenuhi harapan atau keinginan kedua belah pihak. Dengan kata lain, hasil dari sebuah negosiasi adalah adanya suatu kesepakatan yang memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Artinya, tidak ada satupun pihak yang merasa dikalahkan atau dirugikan akibat adanya kesepakatan dalam bernegosiasi. Selain alasan

² Purwanto.

tersebut di atas, tujuan dari negosiasi adalah untuk mendapatkan keuntungan atau menghindari kerugian atau memecahkan masalah yang lain

Ada beberapa tujuan dari sebuah negosiasi dalam bisnis, yaitu sebagai berikut :

- 1) Untuk mendapatkan kata sepakat yang mengandung kesamaan persepsi, saling pengertian, dan persetujuan,
- 2) Untuk mendapatkan jalan keluar dari masalah yang dihadapi bersama,
- 3) Untuk mendapatkan atau mencapai kondisi saling menguntungkan di mana masing-masing pihak merasa menang (win-win solution). Tidak hanya memiliki tujuan, negosiasi juga memiliki manfaat. Manfaat yang diperoleh dari sebuah proses negosiasi didalam pengertian bisnis resmi antara lain sebagai berikut :
 - a. Untuk mendapatkan atau menciptakan jalinan kerjasama antarbadan usaha atau institusi ataupun perorangan untuk melakukan suatu kegiatan atau usaha bersama atas dasar saling pengertian. Dengan terjalinnya kerja sama antar kedua belah pihak inilah, maka tercipta sebuah transaksi bisnis yang saling terkait sehingga membuat hidup perekonomian. Dengan kata lain bahwa suatu proses negosiasi bisnis merupakan bagian dari suatu proses interaksi guna menghidupkan perekonomian dalam skala yang lebih luas.
 - b. Dalam sebuah perusahaan, sebuah proses negosiasi akan memberikan manfaat untuk menjalin hubungan bisnis yang lebih luas dan juga untuk mengembangkan pasar yang diharapkan agar bisa meningkatkan penjualan. Proses negosiasi bisnis juga akan menghasilkan harga yang lebih baik dan efisien yang memberikan keuntungan lebih. Berikut ini adalah beberapa alasan terjadinya negosiasi : (1) ada pihak yang berkepentingan, (2) ada suatu masalah yang dirundingkan, (3) ada keinginan untuk mencapai kesepakatan dalam membagi hak atau kewajiban, dan (4) ada upaya menjaga kehormatan masing-masing pihak.³

³ Rizali Hadi and Fauziah, *Buku Ajar Komunikasi Binis ABKA 3208/2 SKS* (Banjarmasin: Aswajaya, 2018).

Negosiasi memiliki karakteristik utama, antara lain sebagai berikut:

1. Senantiasa melibatkan orang lain, baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, sendiri atau dalam kelompok.
2. Memiliki ancaman terjadinya atau di dalamnya mengandung konflik yang terjadi mulai dari awal sampai terjadi kesepakatan dalam akhir negosiasi.
3. Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar Inenawar (bargain) maupun tukar menukar (barter).
4. Hampir selalu berbentuk tatap-muka yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh, maupun ekspresi wajah.
5. Negosiasi biasanya menyangkut hal-hal di masa depan atau sesuatu yang belum terjadi dan kita inginkan terjadi.
6. Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak meskipun kesepakatan adalah ketidaksepakatan.⁴

C. Manajemen Konflik

Setiap negosiasi memiliki potensi konflik dalam seluruh prosesnya sehingga penting sekali bagi kita untuk memahami cara mengatasi atau menyelesaikan konflik. Untuk menjelaskan berbagai alternatif penyelesaian konflik dipandang dari sudut menang-kalah masing-masing pihak, ada empat kuadran manajemen konflik.

1) Kuadran Kalah-Kalah (Menghindari konflik)

Cara mengatasi konflik dengan menghindari konflik dan mengabaikan masalah yang timbul. Kedua belah pihak tidak sepakat untuk menyelesaikan konflik. Mereka tidak

⁴ Mahmudah Nursolihah, 'Analisis Karakteristik Khusus Teks Negosiasi', *LITERASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia Dan Daerah*, 10.Volume 10 (2020), 24–41
<<https://doi.org/10.23969/literasi.v10i1.2062>>.

menetapkan keinginan dan tidak terlalu menginginkan sesuatu yang dimiliki atau dikuasai pihak lain.

Cara ini sebetulnya hanya bisa kita lakukan untuk potensi konflik yang ringan dan tidak terlalu penting. Jadi, agar tidak menjadi beban dalam pikiran atau kehidupan kita, sebaiknya memang setiap potensi konflik harus dapat segera diselesaikan.

2) Kuadran Menang-Kalah (Persaingan)

Cara ini memastikan bahwa kita memenangkan konflik dan pihak lain kalah. Biasanya kita menggunakan kekuasaan atau pengaruh kita untuk memastikan bahwa dalam konflik tersebut dan kita keluar sebagai pemenangnya. Biasanya pihak yang kalah akan lebih mempersiapkan diri dalam pertemuan berikutnya sehingga terjadilah suatu suasana persaingan atau kompetisi di antara kedua pihak. Cara ini sebaiknya hanya digunakan dalam keadaan terpaksa yang membutuhkan penyelesaian cepat dan tegas.

3) Kuadran Kalah-Menang (Mengakomodasi)

Kita berada dalam posisi mengalah atau mengakomodasi kepentingan pihak lain. Gaya ini kita gunakan untuk menghindari masalah yang lebih besar dan mengurangi tingkat ketegangan akibat konflik tersebut. Kita menciptakan suasana untuk memungkinkan penyelesaian terhadap konflik yang timbul. Mengalah memiliki esensi kebesaran jiwa dan memberi kesempatan kepada pihak lain untuk mengakomodasi kepentingan kita sehingga selanjutnya kita bersama bisa menuju ke kuadran pertama.

4) Kuadran Menang-Menang (Kolaborasi)

Tujuan dari gaya ini adalah mengatasi konflik dengan menciptakan penyelesaian melalui konsensus atau kesepakatan bersama yang mengikat semua pihak yang bertikai. Proses ini biasanya memakan waktu lama karena harus dapat mengakomodasi kedua kepentingan yang biasanya berada di kedua ujung ekstrim satu sama lainnya.

Proses ini memerlukan komitmen yang besar dari kedua pihak untuk menyelesaikannya dan dapat menumbuhkan hubungan jangka panjang yang kokoh. Secara sederhana proses ini dapat dijelaskan bahwa masing-masing pihak memahami

dengan sepenuhnya keinginan atau tuntutan pihak lainnya dan berusaha dengan penuh komitmen untuk mencari titik temu kedua kepentingan tersebut.

Agar dalam berkomunikasi lebih efektif dan mengena sasaran dalam negosiasi bisnis harus dilaksanakan dengan melalui beberapa tahap yakni :

1. Fact-finding, mencari/mengumpulkan fakta-fakta.data yang berhubungan dengan kegiatan bisnis lawan sebelum melakukan negosiasi.
2. Planning/rencana, sebelum bernegosiasi/berbicara susunlah dalam garis besar pesan yang hendak disampaikan. Berdasarkan kerangka topik yang hendak dibicarakan rincilah hasil yang diharapkan akan teraih. Berdasarkan pengenalan anda terhadap lawan tersebut, perkiraan/bayangkan kemungkinan reaksi penerima pesan/lawan berbicara terhadap apa yang anda katakan.
3. Penyampaian, lakukan negosiasi/ sampaikan pesan dalam bahasa lawan/sipenerima. Usahakan gunakan istilah khas yang bisa dipakai oleh lawan negosiasi kita. Pilihlah kata-kata yang mencerminkan citra yang spesifik dan nyata. Hindari timbulnya makna ganda terhadap kata yang disampaikan.
4. Umpan balik, negosiator harus menguasai bahasa tubuh pihak lawan. Dengarkan baik-baik reaksi lawan bicara. Amati isyarat prilaku mereka seperti: angkat bahu, geleng–geleng kepala, mencibir, mengagguk setuju. Umpan balik dapat untuk mengetahui samakah makna yang disampaikan dengan yang ditangkap lawan negosiasi bisnis kita.
5. Evaluasi, perlu untuk menilai apakah tujuan berkomunikasi/ negosiasi sudah tercapai, apakah perlu diadakan lagi, atau perlu menggunakan cara-cara untuk mencapai hasil yang lebih baik.⁵

⁵ Erman Anom, 'Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis', *Jurnal Komunikologi*, 1.2 (2004), 76–79.

D. Tipe Negosiator

Menurut Casse, ada empat tipe negosiator (*types of negotiation*) yaitu:

Negosiator Curang

Anda harus hati-hati berhadapan dengan seorang negosiator curang karena pada dasarnya yang terlintas dalam benak pikirannya adalah bagaimana memenangkan negosiasi dan mengalahkan anda. Bahkan, bukanlah mustahil dapat menghalalkan segala cara. Yang terpenting baginya adalah dapat memenangkan negosiasi.

Negosiator Profesional

Seorang negosiator yang profesional akan tahu apa yang sedang dinegosiasikan, dan tahu bagaimana memperoleh apa yang diinginkannya. Ia memiliki pengetahuan dan keterampilan bernegosiasi yang baik. Yang tak kalah penting adalah ia tahu banyak hal tentang lawan negosiasinya.

Negosiator Bodoh

Seorang negosiator yang bodoh cenderung menghendaki kekalahan untuk kedua belah pihak. Tidak peduli apapun yang Anda lakukan, ia akan berusaha sekuat tenaga agar tidak ada yang bisa keluar sebagai pemenang. Yang penting baginya tidak ada pemenang dalam negosiasi. Oleh karena itu, menghadapi negosiator seperti ini Anda harus memahami apa yang sebenarnya terjadi di balik perilaku pihak lawan yang bodoh atau pura-pura bodoh tersebut. Jika ia takut kalah, yakinkanlah ia memiliki motivasi yang kuat untuk bernegosiasi dengan baik. Jika ia tahu berilah pengertian yang sejelas-jelasnya sehingga ia memahaminya dengan baik.

Negosiator Naif

Bagaimana dengan seorang negosiator naif? Pada umumnya ia adalah negosiator yang tidak siap bernegosiasi, tidak tahu pokok persoalan yang akan dinegosiasikan, bahkan cenderung percaya begitu saja pada pihak lawan negosiasi nya. Kalau perlu ia bersedia memberikan apa saja yang diminta oleh pihak lawan negosiasinya. Dengan seorang negosiator yang naif, pihak lawan jelas dapat menang dengan mudah. Namun,

pihak lawan sebaiknya tetap harus lebih berhati-hati, karena bukan tidak mungkin ia sedang menyembunyikan sesuatu yang tidak diketahui pihak lawan negosiasinya. Ia bisa juga menyetujui apa yang diinginkan pihak lawan negosiasi, karena ia mempunyai tujuan lain yang menurutnya sangar berarti baginya.

E. Komunikasi Negosiasi Dalam Islam

Hukum tawar menawar dalam Islam berdasarkan firman Allah dalam Al-Qur'an dan Hadist ialah halal atau diperbolehkan selama dijalankan sesuai syariat Islam. Hukum tawar menawar berdasarkan hadist. Rasulullah pernah melakukan perdagangan dengan tawar menawar, diriwayatkan dari Anas "Rasulullah pernah menjual anak panah dan alas pelana dengan tawar menawar". (H.R Muslim).

Tawar menawar menurut hadist hukumnya halal juga dengan syariat syariat yang tentunya menjadi sesuatu yang bermanfaat untuk kedua belah pihak. Dari hadist di atas dapat disimpulkan bahwa hukum tawar menawar dalam Islam ialah halal atau diperbolehkan dengan ketentuan tidak bertujuan untuk harta duniawi semata dan dengan kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan di dalam Islam negosiasi terjadi langsung kepada Rasulullah pada Peristiwa Isra-Mi'raj.

Dalam peristiwa Mi'raj, Anas bin Malik menyebutkan, "Nabi SAW bersabda : "Kemudian Allah „azza wajalla mewajibkan kepada ummatku shalat sebanyak lima puluh kali. Maka aku pergi membawa perintah itu hingga aku berjumpa dengan Musa, lalu ia bertanya, "Apa yang Allah perintahkan buat umatmu?" Aku jawab : "Shalat lima puluh kali". Lalu dia berkata, "Kembalilah kepada Rabbmu, karena umatmu tidak akan sanggup!" Maka aku kembali dan Allah mengurangi setengahnya. Aku kemudian kembali menemui Musa dan aku katakan bahwa Allah telah mengurangi setengahnya. Tapi Musa berkata, "Kembalilah kepada Rabbmu karena umatmu tidak akan sanggup." Aku lalu kembali menemui Allah dan Allah kemudian mengurangi setengahnya lagi." Kemudian aku kembali menemui Musa, ia lalu berkata, "Kembalilah kepada Rabbmu, karena umatmu tidak akan sanggup." Aku lalu kembali menemui Allah dan Allah kemudian

mengurangi setengahnya lagi.” Kemudian aku kembali menemui Musa, ia lalu berkata, “Kembalilah kepada Rabbmu, karena umatmu tetap tidak akan sanggup”. Maka aku kembali menemui Allah Ta’ala, Allah lalu berfirman : “Lima ini adalah sebagai pengganti dari lima puluh. Tidak ada lagi perubahan keputusan di sisi-Ku! “Maka aku kembali menemui Musa dan ia kembali berkata, “Kembalillah kepada Rabbmu!” Aku katakana, “Aku malu kepada Rabbku”. (Shahih Bukhari, Hdist Nomor 336 dan 3094“ Shahih Muslim, Hadis Nomor 237).

Dari peristiwa di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwasanya negosiasi di dalam Islam merupakan hal yang sah-sah saja apabila negosiasi semacam itu merupakan negosiasi yang proses transaksinya berlangsung antara satu orang atau lebih dengan kesepakatan bersama. Sedangkan di dalam praktik jual beli negosiasi diterangkan di dalam Q.S An-Nisa ayat 29.

Ada beberapa rukun dan syarat dalam Islam yang membuat suatu transaksi dianggap sah, sebagaimana berikut :

1. Ada orang yang berakad, dalam hal ini orang yang berakad haruslah orang yang berakal dan telah baligh, jadi orang-orang yang tidak memenuhi criteria ini dianggap tidak sah jika melakukan proses transaksi jual beli;
2. Ada sighat (lafadz Ijab Qabul)
3. Ada barang yang dibeli

Mengenai persyaratan yang ketiga ini, yang layak diperjual belikan adalah yang pertama produk yang diperjual belikan harus jelas adanya, bukan barang yang tidak pasti. Yang kedua barang yang diperjual belikan harus jelas kepemilikannya, bukan milik orang lain. Yang ketiga barang yang diperjual belikan adalah barang yang bermanfaat dan memberikan maslahat bagi keberlangsungan hidup manusia, dan yang keempat barang yang diperjual belikan harus diserahkan pada waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Negosiasi dalam Islam yakni tercantum di dalam Al-Qur’an dan Hadist, yakni proses interaksi sosial berupa sebuah pemikiran atau permintaan yang dilakukan oleh

kedua belah pihak baik individu maupun kelompok atau organisasi guna mencapai sebuah kesepakatan bersama yang saling menguntungkan.⁶

F. Komunikasi Negosiasi Dibank Syariah Dalam Pembiayaan Murabahah

Murabahah didefinisikan sebagai penjualan suatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli yang mencakup harga perolehannya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba atau margin yang disepakati bersama (Fatwa DSN-MUI dan PSAK102). Transaksi pembiayaan murabahah dapat dilakukan dengan pesanan maupun tanpa pesanan namun yang sering diaplikasikan di perbankan syariah adalah berdasarkan pesanan.

Murabahah di perbankan syariah merupakan bentuk pembiayaan yang menganut prinsip jual-beli. Sebagaimana transaksi jual-beli yang berlaku umum, pembiayaan murabahah juga memiliki ruang negosiasi di lakukan antara nasabah dan perbankan syariah. Jika proses negosiasi dalam transaksi jual beli yang berlaku umum berkisar pada jenis barang, kualitas, jumlah, harga barang, waktu penyerahan barang, pengiriman dan syarat pengirimannya dan cara pembayaran maka demikian pula negosiasi dalam pembiayaan murabahah.

Secara prosedural, dalam alur skim transaksi pembiayaan murabahah, negosiasi menjadi tahap awal yang bersanding dengan persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah. Pada tahap awal ini, Wiroso (2011:78) menjelaskan bahwa negosiasi dapat dilakukan terhadap harga jual dan syarat pembayaran atau pelunasan. Sedangkan Zulkifli (2003:40) lebih terperinci menjelaskan tentang peluang negosiasi yaitu spesifikasi produk yang dikehendaki oleh nasabah, harga beli dan harga jual aset murabahah, jangka waktu

⁶ Septian Hidyat, 'Analisis Hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen', 2018.

pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang berlaku pada bank syariah.

Harga jual pada pembiayaan murabahah terdiri dari komponen harga beli atau harga perolehan asset dan keuntungan atas transaksi tersebut atau sering diistilahkan dengan margin murabahah (Pkes Publishing: 2008). Harga beli atau harga perolehan asset murabahah merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan asset tersebut sehingga komponen ini tidak memiliki ruang negosiasi. Komponen ini hanya membutuhkan transparansi dari perbankan syariah berupa penjelasan terperinci yang disampaikan kepada nasabah.

Komponen harga jual selanjutnya adalah margin murabahah. Margin murabahah merupakan keuntungan yang ditetapkan atas aset murabahah. Di perbankan syariah margin murabahah dapat dalam bentuk persentase. Menurut Wiroso (2010:103), penentuan keuntungan dalam murabahah dilakukan dengan cara negosiasi antara penjual (bank syariah) dan pembeli (nasabah). Penentuan margin atau keuntungan merupakan hak prerogatif bank syariah sebagai penjual yang ditetapkan berdasarkan berbagai pertimbangan. Dengan hak ini, bank syariah memiliki kekuasaan untuk menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh dari sebuah asset murabahah yang diperjualbelikan. Sebagaimana kebiasaan transaksi jual-beli pada umumnya, dengan kondisi ini maka nasabah yang berposisi sebagai "pembeli" dapat mengambil haknya untuk melakukan penawaran terhadap margin tersebut sampai pada titik temu yang paling efektif.

Peluang negosiasi yang lainnya adalah jangka waktu dan cara pembayaran atau pelunasannya. Hal ini dijelaskan dalam PSAK 102 paragraf 9 yang berbunyi "Akad murabahah memperkenalkan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan". Arti dari pernyataan standar ini adalah adanya penawaran harga jual yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda pula. Pada prakteknya, harga jual dapat diberlakukan berbeda sesuai dengan jangka waktu diinginkan nasabah. Semakin lama jangka pembayaran atau pelunasan yang diinginkan nasabah maka semakin besar pula harga jualnya dan

sebaliknya, semakin pendek jangka waktu pelunasannya maka semakin kecil harga jualnya. Pada hakekatnya, yang “dikecilkan” adalah keuntungan atau marginnya bukan pada harga belinya.⁷

BAB IV

⁷ Ekonomi Advantage and others, 'MARGIN DI PERBANKAN SYARIAH Yudhy Muhtar Latuconsina', 2016.

KESIMPULAN

Dalam dunia bisnis, negosiasi merupakan aktivitas yang lazim digunakan dalam mencapai suatu kesepakatan bersama antara kedua belah pihak. Negosiasi memiliki berbagai pengertian yang pada dasarnya memiliki kesamaan. Yaitu bagaimana mencapai kesepakatan bersama.

Menurut Hartman, negosiasi adalah suatu proses komunikasi antara dua pihak, yang masing-masing mempunyai tujuan dan sudut pandang mereka sendiri, yang berusaha untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak tersebut mengenai masalah yang sama. Menurut Oliver, negosiasi adalah sebuah transaksi antara kedua belah pihak yang mempunyai hak atas hasil akhir. Hal ini memerlukan persetujuan kedua belah pihak sehingga terjadi suatu proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Sementara itu, menurut Casse, negosiasi adalah proses yang paling sedikit melibatkan dua pihak dengan persepsi, kebutuhan, dan motivasi yang berbeda, yang mencoba untuk bersepakat tentang suatu hal demi kepentingan bersama. Ada enam tahapan penting yang perlu diperhatikan dalam proses negosiasi, antara lain (1) persiapan, (2) kontak pertama, (3) konfrontasi, (4) konsiliasi/kompromi (5) solusi. Dan (6) pascanegosiasi/konsolidasi. Ada empat tipe negosiator (types of negotiator), yaitu negosiator curang, negosiator profesional, negosiator bodoh, dan negosiator naif.

Negosiasi dalam Islam yakni tercantum di dalam Al-Qur'an dan Hadist, yakni proses interaksi sosial berupa sebuah pemikiran atau permintaan yang dilakukan oleh kedua belah pihak baik individu maupun kelompok atau organisasi guna mencapai sebuah kesepakatan bersama yang saling menguntungkan

DAFTAR PUSTAKA

- Adventage, Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, and Universitas Darussalam Ambon, 'MARGIN DI PERBANKAN SYARIAH Yudhy Muhtar Latuconsina', 2016
- Anom, Erman, 'Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis', *Jurnal Komunikologi*, 1.2 (2004), 76–79
- Hadi, Rizali, and Fauziah, *Buku Ajar Komunikasi Binis ABKA 3208/2 SKS* (Banjarmasin: Aswajaya, 2018)
- Hidyat, Septian, 'Analisis Hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen', 2018
- Nursolihah, Mahmudah, 'Analisis Karakteristik Khusus Teks Negosiasi', *LITERASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia Dan Daerah*, 10. Volume 10 (2020), 24–41 <<https://doi.org/10.23969/literasi.v10i1.2062>>
- Purwanto, Djoko, *Komunikasi Bisnis Edisi 4* (Yogyakarta, 2011)

Klp 1 (Warda)

Dalam suatu proses negosiasi terkadang ada perbedaan yang tajam diantara kedua pihak. Misalnya, salah satunya emosian dan yang satunya itu ogah-ogahan. Dan itu akan menghambat proses negosiasi. Jadi, menurut pemateri bagaimana cara agar negosiasi tersebut tidak buntu dan berjalan sebagaimana mestinya?

Jawabannya :

Setidaknya ada 3 cara disarankan untuk mengatasi proses negosiasi yang macet atau deadlock. Tiga cara ini bisa Anda gunakan secara bersamaan atau bisa juga dilakukan secara berurutan sesuai dengan kondisi yang kita hadapi.

Cara pertama adalah Akomodasi. Pada dasarnya cara ini berusaha untuk mengutamakan kepentingan orang lain dengan mengorbankan kepentingan pribadi, sehingga akan ada pihak yang berada pada posisi kalah, dan dengan cara ini ada kecenderungan untuk lebih mengutamakan harmonisasi hubungan di antara semua pihak yang berkepentingan. Cara ini dapat digunakan jika ternyata salah satu pihak yang bernegosiasi mengetahui dirinya salah, sehingga cara ini dipandang sebagai kompensasi untuk menunjukkan rasa tanggung jawab yang berwibawa.

Cara kedua adalah berkolaborasi menyelesaikan masalah dan melakukan integrasi. Berbeda dengan cara pertama, cara kedua ini dilakukan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan kedua belah pihak dan diarahkan pada pemecahan masalah sehingga kegiatan lebih difokuskan pada mencari solusi atas konflik yang terjadi. Keunggulan dari cara kedua ini adalah meningkatkan kemungkinan akan munculnya hasil yang bersifat win-win solution bagi semua pihak yang sedang duduk bernegosiasi. Cara ini dapat digunakan jika semua pihak ingin mencapai solusi yang terintegrasi dan memuaskan sehingga bermanfaat untuk meningkatkan komitmen dengan cara pengambilan keputusan berdasar pada konsensus. Pendekatan yang kedua sangat cocok apabila salah satu pihak ingin mengetahui dan memahami pihak lain yang mempunyai perspektif dan sudut pandang yang berbeda.

Terakhir cara ketiga yaitu kompromi. Cara ketiga ini mirip dengan cara kedua yaitu berusaha untuk memuaskan kedua belah pihak. Namun yang membedakan adalah dengan cara ini kedua belah pihak sepakat mengorbankan beberapa kepentingan yang dipunyai agar terjadi titik temu. Dengan cara ini akan ada kecenderungan masih menyisakan permasalahan yang kemungkinan memiliki potensi kuat untuk menimbulkan konflik lagi di kemudian hari. Oleh sebab itu,

perhatikan kondisi yang dianjurkan untuk mengaplikasikan cara ini. Dan kondisi tersebut adalah manakala semua pihak ingin mencapai pemecahan masalah sementara dan segera. Hal ini berkaitan dengan tujuan yang akan dicapai sangat penting tetapi tidak perlu menimbulkan gejolak dalam waktu dekat. Jangan lupa bahwa, Anda bisa menggunakan cara ketiga ketika situasi yang dihadapi masih membutuhkan dukungan untuk bertindak lebih lanjut sehingga cara Kompromi ini bisa digunakan sebagai middle ground dan pendekatan backup yang bagus ketika pendekatan lain gagal untuk menyelesaikan konflik.

Klp 2 (Safitry)

Menurut Casse, ada empat tipe negosiator (types of negotiation) yaitu: Negosiator Curang, Negosiator Profesional, Negosiator Bodoh, Negosiator Naif. Berikan contoh ke empat tipe negoisasi tersebut?

Jawabannya :

Curang: Manajemen public relations biasanya dikuasai tipe negosiator ini, karena Bukan tidak mungkin dalam proses nya terjadi kecurangan untuk memenangkan negosiasi.

Professional: Komunikasi negosiasi dalam bisnis, karena dalam komunikasi bisnis tipe ini termasuk bagus dan cocok untuk digunakan manakala ada kesepakatan bisnis yang penting dan perlu diambil. Dan bukan tidak mungkin tipe ini menguasai komunikasi bisnis lintas budaya yang menjadikan kesepakatan cepat untuk diambil.

Bodoh: Pada komunikasi negosiasi bisnis secara informal, tipe yang tidak berusaha memenangkan kedua belah pihak. Tentu saja membuat hasil kesepakatan yang akan diambil menjadi lebih lama dan mengulur-ulur waktu.

Klp 3 (Ratmi wildana)

Kenapa setelah presentase ada namanya negoisiiasi, trus apa hubungannya negoisiiasi ini dgn presentase krn sprti yg di jlaskan dlm makalh negoisiiasi itu sndri adalah proses komunikasi antara penjual dan calon pembeli baik perorangan maupun kelompok yg di dlmnya terjadi diskusi dan perundingan untk mencapai kesepakatan tujuan yg saling menguntungkan kedua belah pihak .

Jawabannya : Ada kalanya kita harus mempersiapkan materi dengan detail dalam proses negosiasi. Materi ini dapat diwujudkan dengan notes, highlight, catatan, laporan hingga dapat berbentuk presentasi yang disampaikan dalam proses negosiasi. Materi presentasi dalam negosiasi harus disiapkan sedemikian rupa sehingga akan membantu kita dan memudahkan kita dalam menjelaskan atau memberikan gambaran pada lawan. Materi presentasi yang baik akan menarik perhatian lawan negosiasi kita, sehingga mereka dengan mudah akan menyimak dan memahami. Dengan begitu pesan yang kita sampaikan akan efektif dan mendorong tercapainya kesepakatan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Berikut adalah beberapa kriteria materi presentasi negosiasi yang baik menurut berbagai sumber: Jelas, Akurat , Padat dan Singkat Berisikan poin poin penting yang menjadi bahan negosiasi Menggambarkan masalah atau hal hal yang menjadi fokus pembahasan Desain Menarik, menyesuaikan karakter dari lawan negosiasi Menggabungkan berbagai unsur sesuai dengan kebutuhan (teks, foto, video) Berujung pada call to action , yaitu membuat lawan untuk memberikan tanggapan Memiliki durasi yang cukup (tidak terlalu singkat dan tidak terlalu panjang) Membagi presentasi dengan bagian pembuka, isi dan penutup.

Klp 4 (Erna Susanti)

Bagaimana upaya untuk meningkatkan efektivitas dalam melakukan komunikasi bisnis agar dapat di terima dengan baik? Dan coba pematari jelaskan tahapan dalam melakukan negosiasi bisnis dengan baik ?

Agar dalam berkomunikasi lebih efektif dan mengena sasaran dalam negosiasi bisnis sekaligus tahapan dalam melakukan negosiasi bisnis yang baik. Berikut tahapan nya

1. Fact-finding, mencari/mengumpulkan fakta-fakta.data yang berhubungan dengan kegiatan bisnis lawan sebelum melakukan negosiasi.
2. Planning/rencana, sebelum bernegosiasi/berbicara susunlah dalam garis besar pesan yang hendak disampaikan. Berdasarkan kerangka topik yang hendak dibicarakan rincilah hasil yang diharapkan akan teraih. Berdasarkan pengenalan anda terhadap lawan tersebut, perkiraan/bayangkan kemungkinan reaksi penerima pesan/lawan berbicara terhadap apa yang anda katakan.
3. Penyampaian, lakukan negosiasi/ sampaikan pesan dalam bahasa lawan/sipenerima. Usahakan gunakan istilah khas yang bisa dipakai oleh lawan negosiasi kita. Pilihlah

kata-kata yang mencerminkan citra yang spesifik dan nyata. Hindari timbulnya makna ganda terhadap kata yang disampaikan.

4. Umpan balik, negosiator harus menguasai bahasa tubuh pihak lawan. Dengarkan baik-baik reaksi lawan bicara. Amati isyarat perilaku mereka seperti: angkat bahu, geleng-geleng kepala, mencibir, mengangguk setuju. Umpan balik dapat untuk mengetahui samakah makna yang disampaikan dengan yang ditangkap lawan negosiasi bisnis kita.
5. Evaluasi, perlu untuk menilai apakah tujuan berkomunikasi/ negosiasi sudah tercapai, apakah perlu diadakan lagi, atau perlu menggunakan cara-cara untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Klp 5 (Nur Hikmah) & Klp 11 (Eva Rismayanti)& Klp 10 (Muhammad Zaifuddin)

Klp 5, 10, 11. Apa yang harus dilakukan jikalau negosiasi tidak tercapai?

Jawabannya : jika negosiasi tidak tercapai dalam sebuah kesepakatan yang pertama harus dilakukan adalah selalu menjaga emosi kemudian memberikan data yang akurat, dan jika blm berhasil kumpul kan pendapat dari berbagai pihak yang terlibat lalu menyimpulkan dari pendapat2 tersebut hingga tercapailah kesepakatan.

Klp 5, 10, 11. Dan bagaimanakah ciri-ciri negosiasi yang baik yang tidak merujuk pada kepentingan sepihak?

Jawabannya :

1. Menghasilkan kesepakatan yang saling menguntungkan diantara kedua belah pihak
2. Mengarah pada tujuan praktis
3. Memprioritaskan tujuan bersama
4. Negosiasi dapat digunakan sebagai sarana untuk mencari penyelesaian

Klp 10. Pertanyaan saya adalah Apa saja yang jadi hambatan atau halangan dalam bernegosiasi serta apa yang dilakukan jika negosiasi itu sendiri tidak tercapai?

Beberapa hambatan komunikasi yang sering ditemui adalah :

1. Tidak memeriksa dahulu apa yang hendak disampaikan
2. Media komunikasi yang digunakan tidak relevan

3. Tidak asertif. Asertif merupakan kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan, dan dipikirkan kepada orang lain namun dengan tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan pihak lain.
4. Bereaksi agresif, apalagi jika itu berlebihan.
5. Tidak mempersiapkan apa yang mau disampaikan.
6. Perbedaan budaya secara internasional Contoh dari perbedaan budaya dalam negosiasi misalnya, orang Amerika saat bernegosiasi cenderung ingin langsung pada inti pembahasan dan mereka merasa tidak perlu berlama-lama untuk acara penyambutan tamu. Mereka juga menganggap bahwa rekan bisnis bukan teman atau keluarga, sehingga komunikasi yang dilakukan hanya sebatas membicarakan bisnis.
7. Tidak berpikiran terbuka. Kita harus siap menerima ide dan pemikiran orang lain. Jangan saklek merasa ide kita paling hebat dan semuanya harus dijalankan. Untuk itulah peran bernegosiasi dan berkomunikasi.
8. Berasumsi bahwa yang kita sampaikan dapat dimengerti

Klp 6 (Fany Andryani) & Klp 13 (Muh. Raufmansyah)

Klp 6. Dalam makalah terdapat 3 strategi yang dapat digunakan dalam bernegosiasi. Dari ketiga strategi tsb manakah yang paling ampuh digunakan dalam bernegosiasi dan jelaskan mengapa!

Klp 13. Terdapat beberapa tahap dalam bernegosiasi agar negosiasi berjalan efektif. Pertanyaan saya jika dikaitkan dengan strategi negosiasi, strategi yang mana yg paling efektif dalam melakukan tahap negosiasi. Jelaskan alasannya mengapa anda memilih strategi tersebut?

Jawabannya : Hasil akhir yang baik dari negosiasi yang ideal adalah win-win solution kenapa strategi ini karena Pada strategi menang-menang, kedua belah pihak berada pada posisi yang menguntungkan karena dalam perundingan diupayakan menciptakan suasana yang memberikan kesan tidak ada pihak yang kalah dengan mengetengahkan pemberian atau keuntungan yang terbaik secara jujur dan adil. Penggunaan strategi ini juga disarankan karena tidak menimbulkan konflik yang berkepanjangan.

Klp 7 (Andi Aisyah)

Salah satu tipe Negosiator disebutkan Negosiator Curang dimana kita harus hati-hati berhadapan dengan seorang negosiator curang karena pada dasarnya yang terlintas dalam benak pikirannya adalah bagaimana memenangkan negosiasi dan mengalahkan anda. Bahkan, bukanlah mustahil dapat menghalalkan segala cara. Yang terpenting baginya adalah dapat memenangkan negosiasi. Pertanyaannya bagaimana cara menghadapi negosiator curang dengan memperhatikan etika komunikasi.

Jawabannya : Frost dan Wilmot mengidentifikasikan empat strategi untuk mengatasi konflik, yaitu sebagai berikut:

1. Menghindar
2. Eskalasi
3. Reduksi
4. Pemeliharaan.

Sementara Dunnette (1976) memberikan lima strategi untuk mengatasi konflik dalam lima kemungkinan, yaitu sebagai berikut:

1. Jika kerja sama rendah dan kepuasan diri sendiri tinggi maka gunakan pemaksaan;
2. Jika kerja sama rendah dan kepuasan diri sendiri rendah maka penghindaran;
3. Jika kerja sama dan kepuasan diri sendiri seimbang maka gunakan kompromi;
4. Jika kerja sama tinggi dan kepuasan diri sendiri tinggi maka gunakan kolaboratif; dan
5. Jika kerja sama tinggi dan kepuasan diri sendiri rendah maka gunakan penghalusan.

Klp 8 (Elma Alya Putri)

apa hambatan yang sering terjadi apabila bernegosiasi bisnis dengan pihak asing yang berbeda budaya dan bagaimana menghadapinya

Jawabannya :

Hambatan yang sering terjadi dalam negosiasi antara budaya yaitu:

1. mengidentifikasi budaya asal mitra terlalu cepat. Petunjuk-petunjuk umum (seperti, nama, tampilan fisik, Bahasa, akses, lokasi) Mungkin tidak reliabel. Bisa saja mitra memiliki lebih dari satu budaya.
2. Berhati-hati dalam bias istilah “melakukan” dalam istilah barat. Di arab, asia, dan kelompok latin cara untuk (misalnya membawa diri, tersenyum), merasa berpikir dan berbicara dapat membentuk hubungan kekuatan dari pada melakukan
3. Mencoba untuk meniadakan kecenderungan untuk membentuk citra yang sederhana, konsisten, dan stabil.
4. Tidak mengasumsikan semua aspek budaya adalah sama secara signifikan
5. Mengenali bahwa norma-norma untuk berinteraksi melibatkan orang-orang yang mungkin berbeda dari pihak-pihak yang berinteraksi langsung.
6. Tidak melebih-lebihkan (over estimate) kebiasaan anda dengan budaya mitra anda.

Pada hakikatnya negosiasi perlu dilihat dari konteks antar budaya dari pihak yang melakukan negosiasi, dalam artian perlu komunikasi lisan, kesediaan untuk memahami latar belakang, pola pemikiran, dan karakteristik masing-masing, serta kemudian berusaha untuk saling menyesuaikan diri. Yang sering terjadi justru perbedaan pandangan terhadap cara penyelesaian masalah antara pemberi dan penerima pesan. Sehingga diperlukan pembicaraan lebih lanjut, yang memerlukan perjuangan tersendiri bagi pengirim pesan dalam menyampaikan dan memenangkan pendapatnya.

Klp 12 (Sitti Amani Yazid)

Di dalam makalah dijelaskan bahwa Menurut pakar Hatman, negosiasi adalah sebuah transaksi di mana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Hal ini memerlukan persetujuan kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Pertanyaan saya adalah Apakah keuntungan yang kita dapatkan dengan bernegosiasi ? Jawabannya :

- Terciptanya suatu jalinan kerjasama antara satu pihak dengan pihak lainnya untuk mencapai tujuan masing-masing.

- Adanya saling pengertian antara masing-masing pihak yang bernegosiasi mengenai kesepakatan yang akan diambil dan dampaknya bagi semua pihak.
- Negosiasi dapat menciptakan suatu kesepakatan bersama yang saling menguntungkan bagi semua pihak yang bernegosiasi.
- Menciptakan interaksi positif di antara pihak-pihak yang bernegosiasi sehingga dapat terjalin kerjasama sehingga dapat berpengaruh pada orang banyak yang lebih luas.