



Manajemen Negosiasi Organisasi

W11

Anna @OMI

Tujuan Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami,

- Pengertian negosiasi
- dan mengevaluasi dan mengimplementasikan
- Manfaat Negosiasi
- Teknik Bernegosiasi

[1] Pengertian negosiasi

- Serangkaian diskusi antar individu/kelompok
- Tujuan Memperoleh kesepakatan
- Teknik mewujudkan kesepakatan
- Proses Interaksi
- Metode untuk mencapai perjanjian
- Proses penyelesaian pertikaian [konflik]
- Proses perundingan

**Persuasi /
bujukan untuk
mencapai
suatu maksud**

**Kompromi
yang konstruktif
/ membangun**

Proses negosiasi



- Ada gagasan/ide
- Gagasan/Ide disampaikan dengan santun dan bertujuan untuk kebaikan kedua belah pihak
- Kemungkinan ada sanggahan
- Argumentasi terhadap sanggahan
- Evaluasi argumentasi
- Kesepakatan

Persiapan Negosiasi

- Mengumpulkan informasi
- Menetapkan sasaran
- Menentukan prioritas
- Menelusuri tentang pihak lawan dan kasusnya
- Mengembangkan suatu strategi negosiasi
- Mengetahui keterikatan atau batasan
- Mempertimbangkan konsekuensi kegagalan

[2] Manfaat Negosiasi

- Memperoleh keefektifan dan efisiensi dalam mencapai tujuan
- Kesepakatan bersama; saling menguntungkan/simbiosis mutualisme
- Menejmbatani perbedaan
- Mencegah konflik
- Menyepakati tujuan bersama/yang awalnya belum jelas

Jenis Negosiasi

[1] Kompetitif

- Ada pihak yang dirugikan/kalah
- Minat keduabelah pihak bertentangan
- Strategi pemaksaan kehendak
- Individualis

[2] Kooperatif

- ❑ Semua pihak menang/saling menguntungkan
- ❑ Minat kedua pihak ada kesamaan
- ❑ Strategi saling menghargai kehendak
- ❑ Kerjasama

[3] Teknik Bernegosiasi

8

- Teknik bernegosiasi Menag-Menang (Kooperatif)
- Arahkan diri untuk menciptakan negosiasi menang-menang
- Rencanakan dan miliki strategi konkret
- Kenali BATNA [*Best Alternative to a negotiated alternatif*]
- Pisahkan dari masalah personal
- Fokus pada minat
- Ciptakan alternatif
- Cari berbagai kemungkinan
- Pusatkan perhatian
- Terapkan teori komunikasi efektif
- Sadari, esensi negosiasi adalah kesepakatan

Langkah-langkah Mencapai Kesepakatan

RESPECT

- Ready [menyiapkan diri]
- Explore [menjajagi kebutuhan]
- Signal [mengisyaratkan untuk melangkah]
- Probe [mencermati usulan-usulan]
- Exchange [mempertukarkan konsekuensi]
- Close [menutup transaksi]
- Tie Up [mengikat ujung-ujung yang tepat]

Studi Kasus

- Sebagian Mahasiswa IT Del, makan di luar kantin Del, sejak semester gasal 2016-2017. hasil Survey 90% orangtua mahasiswa menginginkan anaknya harus makan di kantin Del. Sedangkan mahasiswa yang sudah makan di luar kantin Del, 60% mengatakan lebih baik makan di luar kantin Del dengan berbagai alasan.
- Pihak kantin Del, awalnya lebih memihak agar sebagian mahasiswa makan di luar kantin Del. Namun, permintaan manajemen Del, orangtua mahasiswa perlu diwadahi kesepakatan, agar mereka tidak khawatir tentang kondisi anak mereka.
- Bagaimana penyelesaian kasus ini?

Sumber

- Usman, Husaini (2013). BAB 10: 500-516