

# BUSINESS NEGOTIATION

WEEK 1 – NATURE OF  
NEGOTIATION

# AGENDA

---

- Introduction : 20 minutes
- Short movies : 30 minutes
- Nature of Negotiation : 50 minutes
- Discussion : 50 minutes

# INTRODUCTION AND CLASS MANAGEMENT

---



# LECTURER

---

- Nama: Devilia Sari S.T., M.S.M.
- Email: [devilia@telkomuniversity.ac.id](mailto:devilia@telkomuniversity.ac.id)
- Blog: <http://devilia.staff.telkomuniversity.ac.id>

# CLASS MANAGEMENT

---

- DILARANG menggunakan LAPTOP, HP, atau PERALATAN ELEKTRONIK lainnya tanpa persetujuan dosen
- DILARANG MAKAN di dalam kelas
- Mahasiswa yang kehadirannya KURANG DARI 75% (tidak menghadiri lebih dari 3 kali perkuliahan) TIDAK diperkenankan untuk mengikuti UAS apapun alasannya
- SAKIT, IZIN maupun ALPA tetap akan mengurangi jatah absen, walaupun sudah menyertakan surat.



# GRADE COMPOSITION

---

- UTS : 35%
- UAS : 35%
- Tugas 1 : 15%
- Tugas 2 : 15%

# GRADING

<b>Nilai Skor Matakuliah (NSM)</b>	<b>Nilai Mata Kuliah (NMK)</b>
$80 < \text{NSM}$	A
$70 < \text{NSM} \leq 80$	AB
$65 < \text{NSM} \leq 70$	B
$60 < \text{NSM} \leq 65$	BC
$50 < \text{NSM} \leq 60$	C
$40 < \text{NSM} \leq 50$	D
$\text{NSM} \leq 40$	E

# REFERENCE

---

Roy J. Lewicki, David M Saunders and Bruce Barry. **Negotiation, 7<sup>th</sup> edition.** 2017.  
McGraw-Hill Education.



# WEEKLY SCHEDULE

---

- Week 01 - The Nature of Negotiations
- Week 02 - Strategy and Tactics of Distributive Bargaining
- Week 03 - Strategy and Tactics of Integrative Negotiation
- Week 04 - Negotiation Strategy and Planning
- Week 05 - Perception, Cognition and Emotion
- Week 06 - Communication
- Week 07 - Finding and using Negotiation Power

## **MID-TERM TEST**

- Week 08 - Influence
- Week 09 - Ethic in Negotiations
- Week 10 - Relationship in Negotiations
- Week 11 - Agents, Constituencies, Audiences
- Week 12 - Coalitions
- Week 13 - Multiple Parties and Teams
- Week 14 - International and Cross-Cultural Negotiation

## **FINAL-TERM TEST**

# ASSIGNMENT

---

- Ada 2 tugas:
  - Tugas 1 dikumpulkan di pertemuan **minggu ke-7**
  - Tugas 2 dikumpulkan di pertemuan **minggu ke-14**
- Tugas Kelompok (**maks. 5 mahasiswa per kelompok**)
- Mencari **kasus negosiasi**, baik yang terjadi di dalam negeri maupun di luar negeri
- Sumber informasi bisa dari internet, majalah, buku surat kabar dan lain-lain. Sumber haruslah **sumber yang kredibel dan dipercaya.**
- Tugas dibuat dalam bentuk **makalah**

# ASSIGNMENT

---

Format makalah:

- DAFTAR ISI
- BAB I GAMBARAN KASUS
- BAB II LANDASAN TEORI (teori yang digunakan untuk menganalisis kasus)
- BAB III ANALISIS KASUS
- BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN
- DAFTAR PUSTAKA (sumber informasi)

# ASSIGNMENT

---

Format makalah:

- Ditulis dengan rapi dan enak dibaca, rata kiri kanan dengan font dan margin yang sesuai.
- Dijilid dan diberi cover yang mencantumkan judul kasus, nama tugas dan mata kuliah, kelas, nama anggota kelompok beserta NIM
- Minimal 5 halaman dan maksimal 10 halaman

# ASSIGNMENT

---

Informasi-informasi yang harus tersedia di dalam makalah:

- Terdapat nama kasus
- Kronologis kasus disajikan dengan lengkap
- Identifikasi kasus (Jenis negosiasinya)
- Analisis yang sesuai dengan teori yang telah disampaikan di kelas
  - Tugas 1: Materi minggu ke-1 hingga ke-6
  - Tugas 2: Materi minggu ke-8 hingga ke-13



# NATURE OF NEGOTIATION

---



# SIFAT DASAR NEGOSIASI

---

Negosiasi adalah sesuatu yang kita lakukan hampir setiap hari



Setiap orang bernegosiasi terkadang untuk hal-hal yang penting seperti pekerjaan baru, polisi bernegosiasi dengan para teroris untuk membebaskan para sandera. Namun terkadang juga untuk hal-hal yang relatif kecil seperti siapa yang akan mencuci piring, di mana akan makan malam.

# BARGAINING VS. NEGOTIATING

---

- Bagi kebanyakan orang, tawar-menawar (bargaining) dan negosiasi (negotiation) mengandung pengertian yang sama;
- Terdapat perbedaan dalam penggunaan kedua kata tersebut:

# BARGAINING VS. NEGOTIATING

---

- **Tawar-menawar (bargaining).**

Istilah untuk menggambarkan situasi menang-kalah (*Win-lose situation*) yang kompetitif, seperti tawar-menawar harga yang terjadi dalam penjualan di pasar tradisional, atau digunakan dalam penjualan mobil bekas.



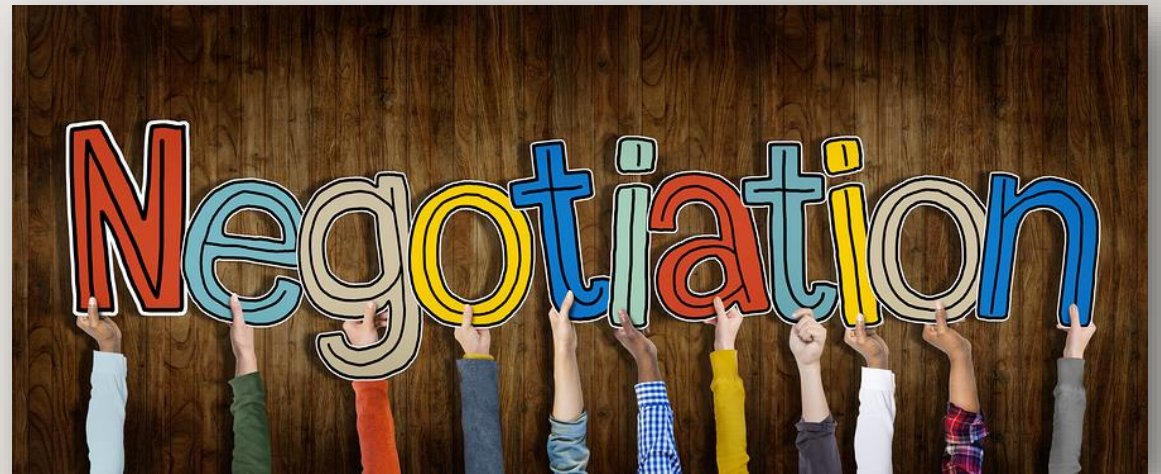


# BARGAINING VS. NEGOTIATING

---

- **Negosiasi (negotiation).**

Mengacu pada keadaan saling menguntungkan (*win-win solution*) seperti yang terjadi ketika masing-masing pihak saling menerima solusi untuk masalah yang kompleks.





# TIGA TEMA PENTING DALAM NEGOSIASI

---

- Definisi Negosiasi dan Karakteristik Negosiasi
- Ketergantungan (Interdependence), hubungan antar manusia dan kelompok sering menjadi penyebab perlu adanya negosiasi
- Pemahaman mengenai dinamika konflik dan proses manajemen konflik yang biasanya menjadi latar belakang perlunya negosiasi

# PENGERTIAN NEGOSIASI

---

**Apa yang  
disebut  
dengan  
Negosiasi ??**



# PENGERTIAN NEGOSIASI

---

Negosiasi Menurut Ann Jackman:

*Sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang awalnya memiliki pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan.*





# PENGERTIAN NEGOSIASI

---



Negosiasi menurut Roy J. Lewicki:

*Merupakan bentuk pengambilan keputusan dimana dua pihak atau lebih berbicara satu sama lain dalam upaya untuk menyelesaikan kepentingan perdebatan mereka.*

# NEGOSIASI

---



**Merupakan perundingan antara dua pihak atau lebih, yang di dalamnya ada proses memberi, menerima dan tawar menawar untuk mencapai kesepakatan bersama.**



# ALASAN NEGOSIASI

---

Negosiasi terjadi untuk beberapa alasan:

- Untuk menyepakati cara membagi sebuah sumber yang terbatas, seperti tanah, properti, atau waktu.
- Untuk menciptakan sesuatu yang baru dimana kedua belah pihak akan melakukannya dengan cara mereka sendiri.
- Untuk menyelesaikan masalah atau perselisihan antara kedua belah pihak.

# KARAKTERISTIK NEGOSIASI

---

- Terdapat dua atau lebih pihak, yaitu dua atau lebih individu, kelompok, atau organisasi.
- Terdapat konflik kebutuhan dan keinginan antara dua pihak atau lebih.
- Pihak-pihak yang bernegosiasi biasanya melakukan negosiasi karena mereka merasa bisa mendapatkan hasil yang lebih baik dengan bernegosiasi daripada sekedar menerima tawaran pihak lawan

# KARAKTERISTIK NEGOSIASI

---

- Terdapat proses memberi dan menerima.
- Para pihak lebih suka bernegosiasi dan mencari kesepakatan daripada melawan secara terbuka, satu sisi mendominasi dan sisi lain menyerah, memutuskan kontrak secara tetap, atau membawa perselisihan mereka pada otoritas yang lebih tinggi untuk mengatasinya.

# KARAKTERISTIK NEGOSIASI

---

- Negosiasi yang berhasil melibatkan manajemen faktor:
  - Kasat mata (tangible),  
Misalnya: Harga atau ketentuan perjanjian.
  - Tidak kasat mata (intangible),  
yaitu dasar motivasi psikologis yang mempengaruhi pihak-pihak yang bernegosiasi baik langsung maupun tidak langsung.

# KARAKTERISTIK NEGOSIASI

---

Beberapa contoh faktor tidak kasat mata adalah:

- Kebutuhan untuk menang, yaitu mengalahkan pihak lain atau mencegah kehilangan pada pihak lain.
- Kebutuhan untuk terlihat baik, kompeten, atau kuat untuk orang-orang yang diwakilinya.
- Kebutuhan untuk mempertahankan prinsip penting atau contoh dalam negosiasi.
- Kebutuhan untuk tampil adil atau terhormat atau untuk melindungi reputasi seseorang.
- Kebutuhan untuk mempertahankan hubungan yang baik dengan pihak lain setelah negosiasi selesai terutama dengan menjaga kepercayaan dan mengurangi ketidakpastian.



# KEADAAN SALING KETERGANTUNGAN

---

- Dalam negosiasi masing-masing pihak saling membutuhkan untuk mencapai hasil yang mereka inginkan atau untuk mencapai tujuan mereka.
- Mereka harus saling berkoordinasi dan bekerjasama karena hasil yang dicapai akan lebih baik daripada bekerja sendiri-sendiri.
- Ketika masing-masing pihak saling bergantung satu sama lain untuk mencapai hasil yang diinginkan maka mereka saling bergantung (Interdependensi).

# KEADAAN SALING KETERGANTUNGAN

---

- Tujuan saling terkait atau ketergantungan ini merupakan aspek penting dari perundingan untuk:
  - Win-lose: saya menang, Anda kehilangan/kalah.
  - Win-win: Peluang bagi kedua belah pihak untuk mendapatkan.

# KEADAAN SALING KETERGANTUNGAN

---

- Pihak yang saling terkait atau ketergantungan ditandai oleh tujuan – pihak saling membutuhkan satu sama lain untuk mencapai tujuan mereka.
- Memiliki tujuan yang saling bergantung tidak berarti bahwa semua orang menginginkan atau membutuhkan hal yang sama.
- Gabungan dari tujuan konvergen dan bertentangan mencirikan berbagai hubungan yang saling bergantung.

# JENIS SALING KETERGANTUNGAN YANG MEMPENGARUHI HASIL

---

- Zero-sum atau distributif.
  - Ketika tujuan dua atau lebih orang saling berhubungan dan hanya satu yang dapat mencapai tujuan, disebut situasi yang kompetitif atau dikenal sebagai situasi Zero-Sum atau distributif,
  - Dalam situasi Zero-Sum atau distributif ini di mana individu sangat terhubung bersama-sama, sehingga terdapat korelasi negatif diantara pencapaian tujuan mereka.
  - Contohnya: mengikuti perlombaan dimana hanya akan ada satu pemenang



# JENIS SALING KETERGANTUNGAN YANG MEMPENGARUHI HASIL

---

- Ada korelasi negatif antara pencapaian individu dengan tujuan mereka. Contohnya membagi sumber daya yang terbatas dan langka. Yang satu mencapai tujuan yang satu tdk. Atau lomba lari hanya ada satu pemenang.
- Situasi ini juga terjadi pada saat pihak sedang berusaha untuk membagi sumber yang terbatas atau langka, seperti saham uang, blok waktu tertentu, dan sejenisnya.
- Untuk tingkat di mana satu orang mencapai tujuannya, pencapaian tujuan lainnya di blokir.
- Contohnya: Untuk mengikuti perlombaan dimana hanya akan ada satu pemenang

# JENIS SALING KETERGANTUNGAN YANG MEMPENGARUHI HASIL

---

- Non-zero-sum atau integratif.
  - Yaitu situasi ketika tujuan pihak-pihak saling terkait, maka pencapaian tujuan seseorang membantu orang lain untuk mencapai tujuan mereka. Hal tersebut adalah situasi saling menguntungkan
  - Terdapat korelasi positif antara pencapaian tujuan kedua belah pihak.

# JENIS SALING KETERGANTUNGAN YANG MEMPENGARUHI HASIL

---

- Contohnya:

Jika satu orang adalah komposer musik besar dan yang lainnya adalah seorang penulis besar dari lirik, mereka dapat membuat musik hit yang indah bersama-sama. Musik dan kata-kata mungkin baik dibuat secara terpisah, tapi fantastis bersama-sama. Satu orang mencapai tujuannya, tujuan lain tidak selalu diblokir, dan mungkin sebenarnya secara signifikan ditingkatkan.

# ALTERNATIF YANG MEMBENTUK KETERGANTUNGAN

---

- Mengevaluasi saling ketergantungan sangat bergantung pada keinginan alternatif untuk bekerja sama dan keinginan untuk bekerja sama memberikan hasil yang lebih baik.
- Alternatif terbaik tersedia: BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).
  - Negosiator perlu memahami BATNA mereka sendiri dan BATNA pihak lain.
  - Nilai BATNA seseorang selalu terkait dengan penyelesaian yang mungkin terjadi dalam negosiasi saat ini. BATNA mungkin menawarkan kemandirian, ketergantungan, ketergantungan, atau saling ketergantungan dengan orang lain.



# SALING MENYESUAIKAN DAN MEMBUAT KONSESI

---

- Ketika salah satu pihak setuju untuk melakukan perubahan, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk pihak lainnya, maka konsesi telah dibuat.
- Konsesi membatasi berbagai pilihan di mana solusi atau kesepakatan akan tercapai.
- Ketika pihak-pihak membuat konsesi, posisi daya tawar selanjutnya telah dibatasi.

# DUA DILEMA DARI SALING PENYESUAIAN

---

- **Dilema kejujuran.**

Kepedulian tentang berapa banyak kebenaran untuk memberitahu pihak lain.

- **Dilema kepercayaan.**

Kepedulian tentang berapa banyak negosiator harus percaya pada apa yang pihak lain katakan kepada mereka.

# MENGKLAIM NILAI DAN MENCIPTAKAN NILAI

---

- **Mengklaim nilai: hasil zero-sum atau distributif.**

Situasi di mana tujuannya adalah untuk mendapatkan sumber daya.

- **Menciptakan nilai: hasil non-zero-sum atau integratif.**

Situasi di mana kedua belah pihak dapat melakukannya dengan baik dan mencapai tujuan mereka.

# MENGKLAIM NILAI DAN MENCIPTAKAN NILAI

---

- Kebanyakan negosiasi yang sebenarnya adalah gabungan dari proses mengklaim dan menciptakan nilai.
  - Negotiators harus mampu menyadari situasi-situasi yang membutuhkan lebih dari satu pendekatan dibandingkan yang lain.
  - Negotiators harus menjadi fleksibel dalam kenyamanan mereka dan menggunakan kedua pendekatan strategis.
  - Persepsi negotiator terhadap situasi cenderung menjadi bias dalam melihat masalah-masalah menjadi lebih kompetitif/distributif dari yang sebenarnya.



# MENGKLAIM NILAI DAN MENCIPTAKAN NILAI

---

- Perbedaan dalam pemilihan waktu, meliputi:
  - Perbedaan kepentingan.
  - Perbedaan dalam penilaian tentang masa depan.
- Perbedaan toleransi risiko.
- Perbedaan dalam preferensi waktu.

# DEFINISI KONFLIK

---

Konflik dapat didefinisikan:

“Perselisihan yang tajam atau perbedaan kepentingan, ide, dan lain sebagainya”

Dan melibatkan

“perbedaan yang dirasakan dari kepentingan, atau keyakinan bahwa saat ini aspirasi pihak yang bernegosiasi tidak dapat dicapai secara bersamaan“

(Pruitt dan Rubin, 1986, hlm. 4).

# TINGKAT KONFLIK

---

- **Konflik Intrapersonal atau intrapsikis**

Konflik ini terjadi dalam diri seorang individu. Sumber-sumber konflik dapat mencakup gagasan, pikiran, emosi, nilai, kecenderungan, atau dorongan yang bertentangan satu sama lain,

- **Konflik interpersonal.**

Terjadi antara pekerja, pasangan, saudara, teman sekamar, atau tetangga.

# TINGKAT KONFLIK

---

- **Konflik intrakelompok.**

Konflik di dalam kelompok, antara tim dan kelompok kerja, anggota dan dalam keluarga, kelas, unit hidup, dan suku-suku.

- **Konflik antarkelompok.**

Konflik antarkelompok, antara organisasi, kelompok etnis, bangsa yang bertikai, atau keluarga yang berseteru, masyarakat terfragmentasi.

Pada tingkat ini, konflik cukup rumit karena orang yang terlibat jumlahnya besar, caranya beraneka ragam mereka dapat berinteraksi satu sama lain.



# DISFUNGSI KONFLIK

---

- Kompetitif, tujuan menang-kalah.
- Salah persepsi dan bias.
- Emosionalitas.
- Penurunan komunikasi.
- Masalah menjadi kabur.
- Komitmen menjadi kaku.
- Perbedaan diperbesar, kesamaan diminimalkan.
- Eskalasi konflik.

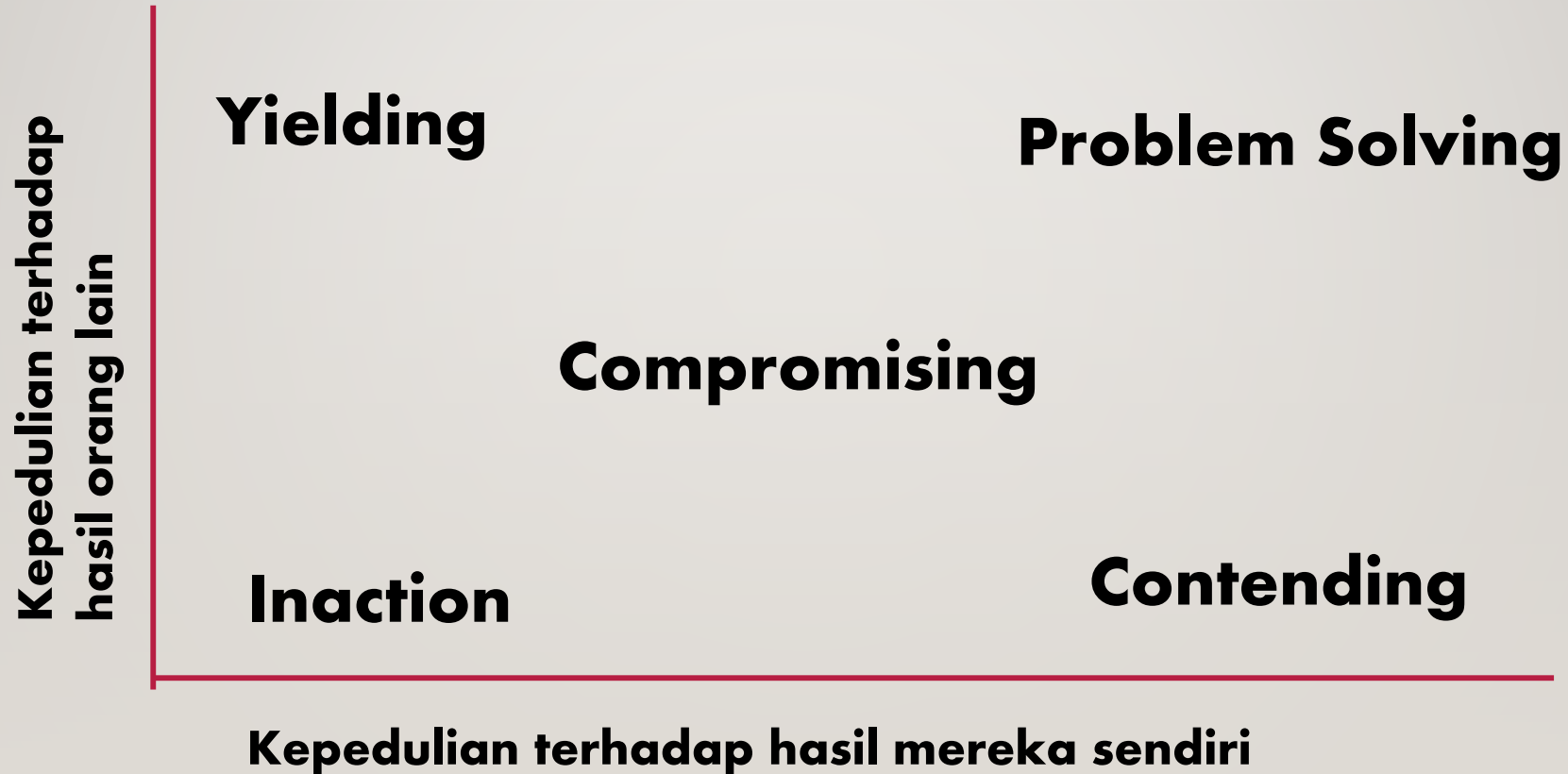
# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

Lima Strategi utama manajemen konflik secara umum dapat diidentifikasi dalam model dua perhatian berikut ini:

# MODEL KEPEDULIAN GANDA (DUAL CONCERN MODEL)

---



# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

- **Contending (bersaing atau mendominasi).**

Para pelaku yang mengejar strategi bersaing dalam mengejar hasil, mereka secara kuat dan menunjukkan perhatian yang kecil jika pihak lain mendapatkan hasil yang mereka harapkan.



# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

- **Yielding (mengakomodasi atau menurut).**

Para pelaku yang mengejar strategi penurut (yielding), menunjukkan ketertarikan atau perhatian yang sedikit jika pihak lain mencapai hasil mereka, tetapi mereka cukup tertarik jika pihak lain mencapai hasilnya.

# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

- **Inaction (menghindari).**

Para pelaku yang mengejar strategi kelambanan (inaction), menunjukkan ketertarikan yang kecil jika mereka mencapai keberhasilan, sebagaimana mereka memiliki sedikit perhatian jika pihak lain mendapatkan hasil yang diinginkan.

# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

- **Problem Solving (mengolaborasi atau mengintegrasikan).**

Para pelaku yang mengejar strategi penyelesaian masalah (problem solving), menunjukkan perhatian yang tinggi untuk mencapai hasil mereka dan perhatian yang tinggi juga jika pihak lain mencapai hasil mereka.

# MANAJEMEN KONFLIK YANG EFEKTIF

---

- **Compromising (mengkompromi)**

Strategi ini mewakili usaha moderat untuk mengejar hasil seseorang dan usaha moderat untuk membantu pihak lain mencapai hasil mereka.





THANK YOU

YOU