

NEGOSIASI BISNIS

MENEMUKAN DAN
MENGGUNAKAN
KEKUATAN NEGOSIASI

AGENDA

50
menit

Roleplay: DIPI

100
menit

Discussion



PENGERTIAN KEKUATAN NEGOSIASI

- Kemampuan yang dapat dikumpulkan negosiator untuk memberikan keuntungan bagi dirinya sendiri atau meningkatkan peluang tercapainya tujuan.
- Kekuatan negosiasi dalam hal ini adalah potensi yang dimiliki seorang individu untuk merubah sikap dan perilaku pihak lain dalam situasi tertentu.

DUA HAL YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENCARI KEKUATAN NEGOSIASI

- Negosiator percaya bahwa kekuatan negosiasi yang dimilikinya saat ini kurang jika dibandingkan dengan pihak lawan
- Negosiator percaya bahwa dia memerlukan kekuatan negosiasi yang lebih besar agar dapat meningkatkan peluang tercapainya hasil yang diinginkan dalam negosiasi

MENGAPA KEKUATAN (POWER) PENTING DALAM BERNEGOSIASI

- Untuk menyetarakan kedudukan dalam negosiasi
 - Meminimasi kemampuan pihak lain untuk mendominasi hubungan
 - Strategi kompromi dan kolaborasi, kesepakatan Integratif
- Untuk mendapatkan keunggulan atau menghalangi pergerakan pihak lawan
 - Memaksimalkan kapasitas untuk mendominasi hubungan
 - Strategi kompetisi atau dominasi, kesepakatan distributif

DEFINISI KEKUATAN



LIMA TIPE KEKUATAN

Expert Power	Memiliki informasi khas dan dalam mengenai suatu subyek
Reward Power	Memiliki kemampuan untuk memberi imbalan bagi orang lain atas pekerjaan tertentu yang dikerjakan orang tersebut
Coercive Power	Memiliki kemampuan untuk memberi hukuman bagi orang lain yang tidak mengerjakan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan orang tersebut
Legitimate Power	Memiliki jabatan tertentu dalam sebuah organisasi
Referent Power	Memiliki kepribadian yang membuatnya dihormati dan disegani orang lain

LIMA SUMBER UTAMA KEKUATAN

Informasi (*informational*)

Kepribadian dan perbedaan individu

Posisi (*position-based power*)

Hubungan (*relationship-based power*)

Kontekstual (*Contextual power*)

KEKUATAN YANG BERSUMBER DARI INFORMASI

Informasi

Kepakaran

KEKUATAN YANG BERSUMBER DARI KEPRIBADIAN DAN PERBEDAAN INDIVIDU

Orientasi personal

- Orientasi kognitif
- Orientasi motivasi
- Pendisposisian dan keterampilan
- Orientasi moral

KEKUATAN YANG BERSUMBER DARI POSISI DI ORGANISASI

Legitimate power

- Didapatkan ketika lahir
- Didapatkan karena terpilih untuk menduduki jabatan tertentu
- Didapatkan karena posisi yang membuat orang lain hormat

Resource control

- Uang, sumber daya, sumber daya manusia, waktu, peralatan, layanan kritis, dukungan interpersonal

KEKUATAN YANG BERSUMBER DARI HUBUNGAN

Goal Interdependence

- Seberapa besar peran orang lain dalam mencapai tujuan (goal) seseorang

Referent Power

- Kesamaan antar individu

Networks

- Lokasi/posisi seseorang dalam jaringan social (networks)

ASPEK KUNCI DALAM SEBUAH NETWORK YANG MEMBENTUK KEKUATAN

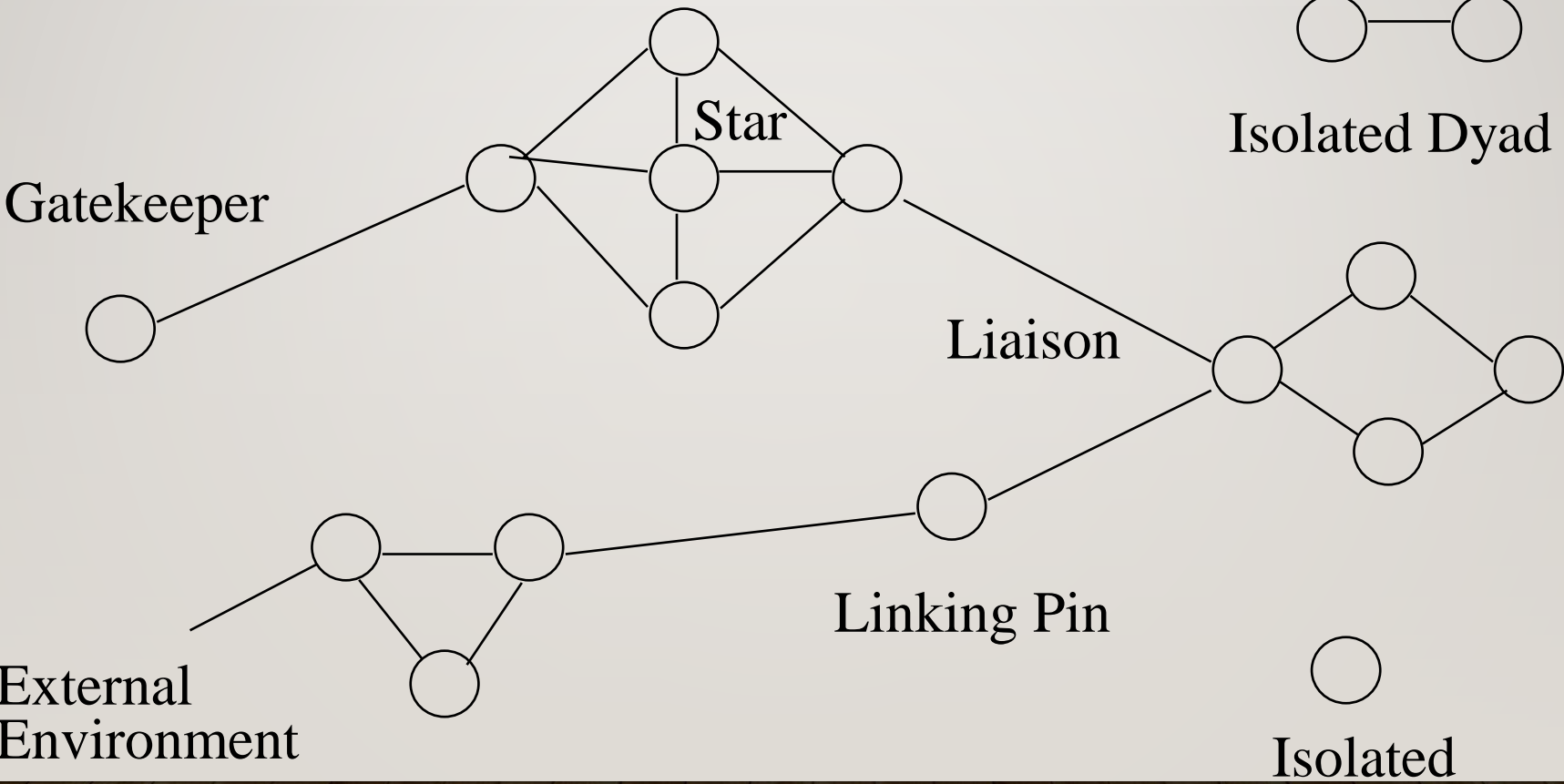
Kekuatan penghubung

Konten yang dihubungkan

Struktur jaringan

- Sentralitas
- Kekritisian dan Relevansi
- Fleksibilitas
- Visibilitas
- Koalisi

NETWORKS



KEKUATAN YANG BERSUMBER DARI KONTEKS



BATNA



Budaya



Agen, Konstituen dan
Pengamat Eksternal



MENGHADAPI ORANG YANG LEBIH KUAT

- Jangan pernah melakukan kesepakatan all-or-nothing
- Buat pihak lain menjadi lebih kecil
- Buat diri anda sendiri lebih besar
- Bangun momentum melalui kesepakatan yang berkesinambungan
- Gunakan kekuatan berkompetisi sebagai pengungkit
- Tahan diri anda sendiri
- Informasi yang baik selalu merupakan sumber kekuatan
- Lakukan apa yang anda bisa lakukan untuk mengelola proses