

# NEGOSIASI BISNIS

KOALISI

# APAKAH KOALISI?

---



Kelompok individu yang saling berinteraksi

Dibentuk secara sengaja dan berorientasi isu

Keberadaannya terpisah dari struktur formal

Tidak memiliki struktur formal

Fokus pada tujuan diluar koalisi

Memerlukan aksi bersama anggota

# JENIS-JENIS KOALISI

---

## Koalisi potensial (potential coalition)

- Latent coalition
- Dormant coalition

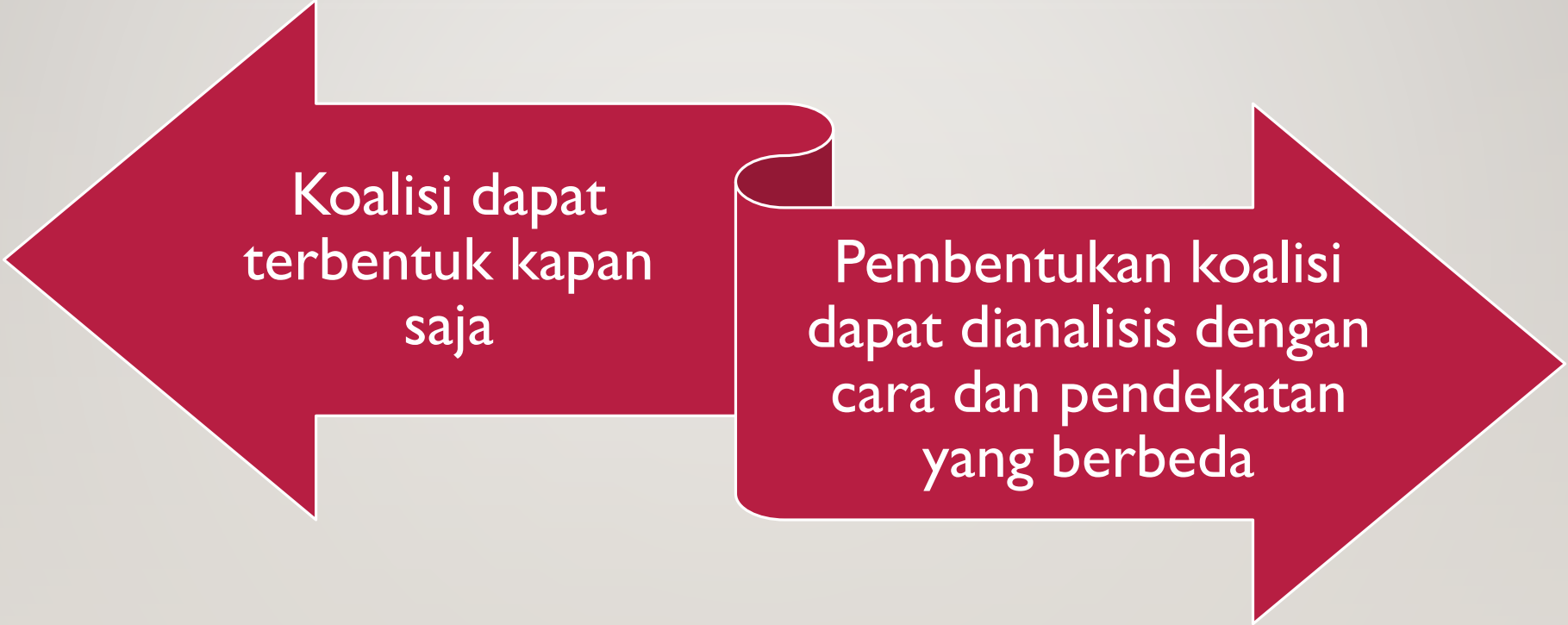
## Koalisi operasi (operating coalition)

- Established coalition
- Temporary coalition

## Koalisi berulang (recurring coalition)

# BAGAIMANA KOALISI TERBENTUK?

---



Koalisi dapat  
terbentuk kapan  
saja

Pembentukan koalisi  
dapat dianalisis dengan  
cara dan pendekatan  
yang berbeda

# BAGAIMANA KOALISI TERBENTUK?

---

Koalisi dimulai dengan pendiri

Koalisi berkembang dengan penambahan satu anggota dalam satu waktu

Koalisi perlu mencapai “*critical mass*”

Koalisi dapat mengeluarkan anggotanya

Ikatan yang lemah bisa jadi kuat

Banyak koalisi yang sukses terbentuk secara diam-diam dan bubar dengan cepat



# BAGAIMANA KOALISI TERBENTUK?

Jika sebuah isu telah berhasil dicapai oleh koalisi, akan sangat beresiko bagi koalisi tersebut untuk tetap utuh, karena:

1. *Revenge of the Vanquished*
2. *Turmoil Within*
3. *Desire for Anonymity*

Koalisi dapat mengeluarkan anggotanya

Ikatan yang lemah bisa jadi kuat

Koalisi perlu mencapai “*critical mass*”

Banyak koalisi yang sukses terbentuk secara diam-diam dan bubar dengan cepat

# STANDAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KOALISI

---

- **Kontribusi**

**Equity**

- **Sama  
banyak**

**Equality**

- **Kebutuhan**

**Need**

# HUBUNGAN KEKUATAN DENGAN TERBENTUKNYA KOALISI

---

Strategic power

Ketersediaan  
partner  
koalisi  
alternatif

Normative power

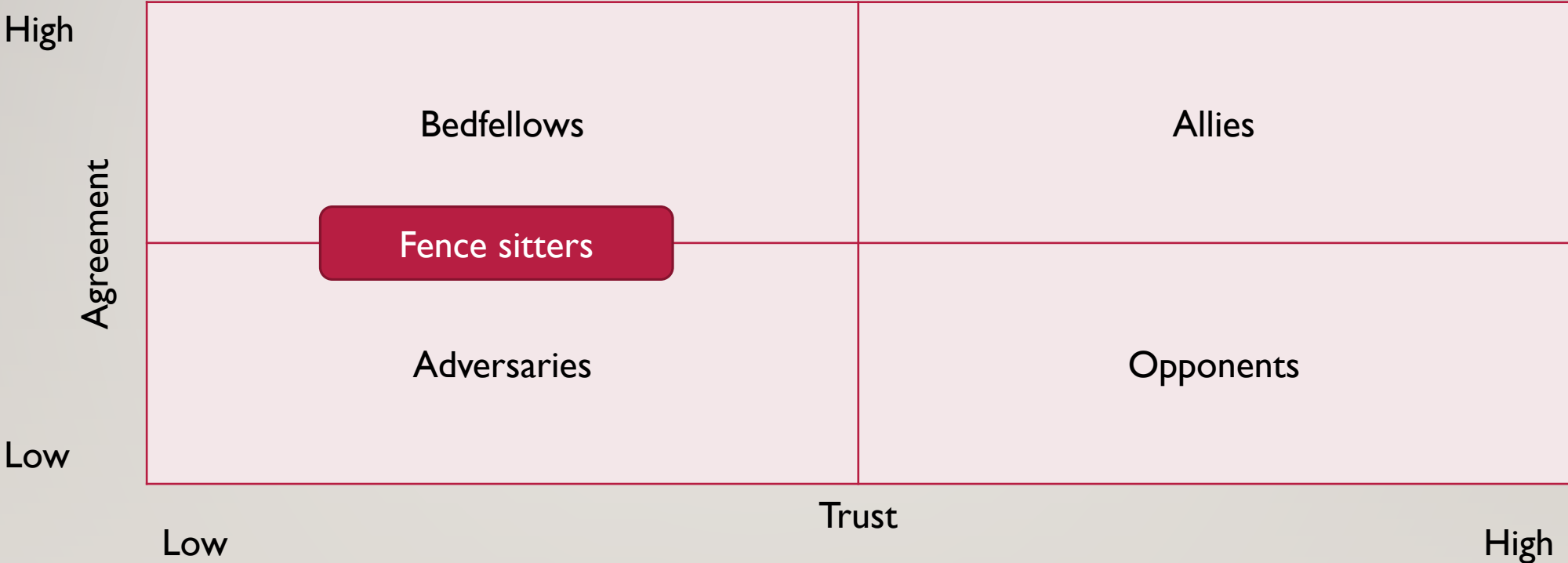
Fair or just  
distribution

Relationship-  
based power

Kesesuaian  
preferensi



# TRUST/AGREEMENT MATRIX



# ALLIES

---

- Tegaskan perjanjian anda pada visi atau tujuan kolektif .
- Tegaskan kembali kualitas dari hubungan.
- Akui keraguan anda pada visi dan tujuan kolektif yang ingin dicapai.
- Mintalah saran dan dukungan.

# OPPONENTS

---

- Tegaskan kembali bahwa hubungan anda berdasarkan kepercayaan.
- Nyatakan visi dan posisi anda.
- Nyatakan dengan cara netral bagaimana posisi dan visi mereka menurut anda.
- Terlibatlah dalam penyelesaian masalah.

# BEDFELLOWS

---

- Tegaskan kembali kesepakatan.
- Akui kewaspadaan yang anda rasakan.
- Jelaskan mengenai dukungan seperti apa yang anda inginkan .
- Tanyakan apa yang diinginkan dari anda.
- Coba capai kesepakatan mengenai bagaimana cara kedua pihak dapat bekerja sama.

# FENCE SITTERS

---

- Nyatakan posisi anda dalam proyek.
- Tanyakan mereka berada di pihak mana.
- Beri sedikit tekanan.
- Dorong mereka untuk berfikir mengenai isu dan memberitahu anda apa yang harus dilakukan untuk mendapatkan dukungan mereka.



# ADVERSARIES

---

- Nyatakan visi dan tujuan anda.
- Nyatakan dengan cara netral pemahaman anda mengenai posisi mereka.
- Identifikasikan kontribusi anda dalam hubungan lemah antara anda dan mereka.
- Akhiri pertemuan dengan menyatakan kembali rencana anda, tetapi jangan buat permintaan.





Thank  
you!!