

Nama : Aji Bayu Sadewa

Nim : 171910043

Mk : Lobi dan Negosiasi

Apakah arti negosiasi dan berilah contoh dalam kehidupan sehari-hari, jelaskan!

JAWABAN

Negosiasi Merupakan sebuah bentuk interaksi sosial saat pihak-pihak yang terlibat berusaha untuk saling menyelesaikan tujuan yang berbeda dan bertentangan. Menurut kamus Oxford, negosiasi adalah suatu cara untuk mencapai suatu kesepakatan melalui diskusi formal.

Teks negosiasi adalah salah satu bentuk interaksi sosial antara dua belah pihak atau lebih untuk mencapai sebuah kesepakatan bersama dimana masing-masing pihak merasa menang (diuntungkan).

Inti dari negosiasi adalah sebuah komunikasi yang dipergunakan ketika ada perbedaan kebutuhan / kepentingan yang mengakibatkan sebuah pertentangan. Pertentangan tersebut akan dileraikan dan dipecahkan dengan sebuah perundingan (negosiasi), dimana kedua belah pihak dapat merasa diuntungkan.

Sebuah permasalahan akan dengan mudah terselesaikan jika masing-masing pihak memberikan penawaran-penawaran yang menjadi solusi terbaik (win solution) dalam sebuah perundingan. Oleh karena itu, semakin pandai orang dalam berunding, maka orang itulah yang akan memenangkan perundingan tersebut.

Negosiasi merupakan suatu proses saat dua pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan dengan elemen-elemen kerjasama dan kompetisi. Termasuk di dalamnya, tindakan yang dilakukan ketika berkomunikasi, kerjasama atau memengaruhi orang lain dengan tujuan tertentu. Contoh kasus mengenai negosiasi, seperti Christopher Columbus meyakinkan Ratu Elizabeth untuk membiayai ekspedisinya saat Inggris dalam perang besar yang memakan banyak biaya atau sengketa Pulau Sipadan-Ligitan antara Indonesia dengan Malaysia.

Negosiasi (Negotiation) dalam arti harfiah adalah negosiasi atau perundingan. Negosiasi adalah komunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Negosiasi memiliki dua arti, yaitu:

1. Proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain.
2. Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak-pihak yang bersangkutan. Secara ringkas dapat dirumuskan, bahwa Negosiasi adalah suatu proses

perundingan antara para pihak yang berselisih atau berbeda pendapat tentang sesuatu permasalahan.

Dalam komunikasi bisnis, Negosiasi adalah suatu proses dimana dua pihak atau lebih yang mempunyai kepentingan yang sama atau bertentangan, bertemu dan berbicara untuk mencapai suatu kesepakatan. Perbedaan kepentingan memberikan alasan terjadinya suatu titik temu dan dasar motivasi untuk mencapai kesepakatan baru.

Negosiasi menurut Suyud Margono adalah: "Proses konsensus yang digunakan para pihak untuk memperoleh kesepakatan di antara mereka." Negosiasi menurut H. Priyatna Abdurrasyid adalah: "Suatu cara di mana individu berkomunikasi satu sama lain mengatur hubungan mereka dalam bisnis dan kehidupan sehari-harinya" atau "Proses yang dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan kita ketika ada pihak lain yang menguasai apa yang kita inginkan".

Berdasarkan pengertian sebelumnya, negosiasi dipahami sebagai sebuah proses dimana para pihak ingin menyelesaikan permasalahan, melakukan suatu persetujuan untuk melakukan suatu perbuatan, melakukan penawaran untuk mendapatkan suatu keuntungan tertentu, dan atau berusaha menyelesaikan permasalahan untuk keuntungan bersama (win-win solution). Negosiasi biasa dikenal sebagai salah satu bentuk alternative dispute resolution.

Dengan demikian, secara sederhana disimpulkan negosiasi adalah suatu cara bagi dua atau lebih pihak yang berbeda kepentingan baik itu berupa pendapat, pendirian, maksud, atau tujuan dalam mencari kesepakatan dengan cara mempertemukan penawaran dan permintaan dari masing-masing pihak sehingga tercapai suatu kesepakatan yang dapat diterima masing-masing pihak.

Esensi Lobi dan Negosiasi walaupun bentuknya berbeda, namun esensi lobi dan negosiasi mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai sesuatu target (objective) tertentu. Lobi-lobi atau negosiasi harus diperankan oleh pelobi yang mahir dan mempunyai kemampuan berkomunikasi yang tinggi (komunikabilitas). Hanya saja, negosiasi merupakan suatu proses resmi atau formal. Sedangkan Lobi merupakan bagian dari negosiasi atau dapat pula dikatakan sebagai awal dari suatu proses Negosiasi.

Tujuan bernegosiasi

Tujuan negosiasi yaitu 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 tersebut diatas, tujuan dari negosiasi adalah untuk mendapatkan keuntungan atau menghindarkan kerugian atau memecahkan problem yang lain.

Yang perlu kita ketahui dalam negosiasi tidak akan pernah tercapai kesepakatan kalau sejak awal masing-masing atau salah satu pihak tidak memiliki niat untuk mencapai kesepakatan. Kesepakatan harus dibangun dari keinginan atau niat dari kedua belah

pihak, sehingga kita tidak bertepuk sebelah tangan. Karena itu, penting sekali dalam awal-awal negosiasi kita memahami dan mengetahui sikap dari pihak lain, melalui apa yang disampaikan secara lisan, bahasa gerak tubuh maupun ekspresi wajah. Karena jika sejak awal salah satu pihak ada yang tidak memiliki niat atau keinginan untuk mencapai kesepakatan, maka hal tersebut berarti membuang waktu dan energi kita. Untuk itu perlu dicari jalan lain, seperti misalnya conciliation, mediation dan arbitration melalui pihak ketiga.

Manfaat Negosiasi

Manfaat yang diperoleh dari suatu proses negosiasi adalah hal ini yakni :

Terciptanya jalinan kerja sama antar institusi atau badan usaha atau pun perorangan untuk melakukan suatu kegiatan atau usaha bersama atas dasar saling pengertian. Dengan adanya jalinan kerjasama inilah maka tercipta proses-proses transaksi bisnis dan kerja sama yang efektif.

Bagi suatu perusahaan, proses negosiasi akan memberikan manfaat bagi jalinan hubungan bisnis yang lebih luas dan pengembangan pasar.

Meningkatkan relasi, reputasi, profesionalisme.

Contoh Negosiasi Kehidupan Sehari-hari

Untuk contoh negosiasi berikut ini sering kali terjadi dalam kehidupan sehari-hari, yaitu negosiasi sewa becak antara calon penumpang dengan abang tukang becak. Berikut ini adalah contohnya :

Calon Penumpang: "Bang, ke Pasar Baru berapa yah?"

Tukang Becak: "10 ribu, mbak."

Calon Penumpang: "Yah, kok mahal banget bang, 5 ribu aja deh."

Tukang Becak: "Aduh, itu mah kemurahan mbak, pasar baru kan jauh"

Calon Penumpang: "Iya deh, saya tambah jadi 7 ribu, bagaimana bang?"

Tukang Becak: "Naikin dikit lagi bu, jadi 8 ribu deh"

Calon Penumpang: "Baiklah bang, saya setuju, antar saya ke pasar baru sekarang bang."