

BAHAN KULIAH ALTERNATIF PENYELESAIAN SENGKETA DAGANG
Week VI
NEGOSIASI

A. Pengertian dan Karakteristik

Pada dasarnya negosiasi adalah *fact of life* atau keseharian. Setiap orang melakukan negosiasi untuk mendapatkan apa yang diinginkan dari orang lain. Negosiasi berasal dari bahasa Inggris *negotiation* artinya perundingan. Dalam bahasa sehari-hari negosiasi sepadan dengan istilah berunding, bermusyawarah atau bermufakat. Orang yang mengadakan perundingan disebut negosiator.

Garry Goadpaster mengemukakan, bahwa negosiasi adalah suatu proses untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lain, suatu proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam, dapat lembut dan bernuansa sebagaimana manusia itu sendiri. Fisher & Ulyry memberi batasan negoasiasi sebagai proses komunikasi 2 arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun berbeda, tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah.

Pada umumnya negosiasi digunakan dalam sengketa yang tidak terlalu pelik, dimana para pihak masih beritikad baik dan bersedia untuk duduk bersama memecahkan masalah.

B. Teknik-teknik Negosiasi

Beberapa bentuk teknik negosiasi yang dikenal selama ini antara lain:

1. Teknik Negosiasi Kompetitif

- a. Diterapkan untuk negosiasi yang bersifat a lot
- b. Mengajukan permintaan yang tinggi di awal negosiasi
- c. Menjaga tuntutan tetap tinggi sepanjang proses
- d. Konsesi yang diberikan sangat langka atau terbatas
- e. Perunding lawan dianggap musuh
- f. Menggunakan cara-cara yang berlebihan untuk menekan pihak lawan
- g. Negosiator tidak memiliki data-data yang baik dan akurat

2. Teknik Negosiasi Kooperatif

- a. Menganggap negosiator lawan sebagai mitra bukan musuh
- b. Para pihak saling menjajaki kepentingan, niali-nilai bersama dan mau bekerjasama
- c. Tujuan negosiator adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasar analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas

3. Teknik negosiasi Lunak (*soft*)

- a. Menempatkan pentingnya hubungan baik antar pihak
- b. Tujuannya untuk mencapai kesepakatan
- c. Memberi konsesi untuk menjaga hubungan baik
- d. Mempercayai perunding
- e. Mudah mengubah posisi
- f. Mengalah untuk mencapai kesepakatan
- g. Beresiko manakala menghadapi perunding keras

4. Teknik Negosiasi Keras (*Hard*)

- a. Negosiator lawan dianggap sebagai musuh
- b. Tujuannya adalah kemenangan
- c. Menuntut konsesi sebagai prasyarat dari hubungan baik
- d. Keras terhadap orang maupun masalah
- e. Tidak percaya terhadap perunding lawan
- f. Menuntut perolehan sepihak sebagai harga kesepakatan (*win lose*)

- g. Memperkuat posisi dan menerapkan tekanan

5. Teknik Negosiasi *Interest Based*

- a. Sebagai jalan tengah antara *soft and hard*
- b. Mempunyai 4 komponen Dasar yaitu *people, interest, option/solution and objective criteria*.

C. Syarat-syarat Keberhasilan Negosiasi

Negosiasi yang baik dan efektif adalah negosiasi yang didasarkan pada data riil yang akurat dan factual, sehingga setiap argument dan kehendaknya tidak terlepas dari fakta yang ada. Disamping itu juga harus ditopang dengan negosiator yang handal dan professional, yang memahami tujuan negoasiasi dilakukan dan mempunyai daya kemampuan optimal dalam menemukan solusi terhadap masalah yang dihadapi dan terhindar dari kemungkinan *dead lock*.

Adapun syarat-syarat negosiator antara lain:

1. Berkepribadian mantap dan penuh percaya diri
2. Tidak sombong
3. Bersikap simpatik, ramah dan sopan
4. Disiplin dan memiliki prinsip
5. Komunikatif
6. Wawasan dan pengetahuan luas
7. Cepat membaca situasi dan jeli menangkap peluang
8. Ulet, sabar dan tidak mudah putus asa.
9. Akomodatif dan kompromis
10. Berpikir positif dan optimis
11. Dapat mengendalikan emosi
12. Berpikir jauh ke depan
13. Memiliki selera humor

Erman Rajaguguk mengatakan suksesnya negosiasi setidaknya ada 4 petunjuk, yaitu:

1. Jangan mengusulkan sesuatu, yang jika hal itu diusulkan kepada kita, kita sendiri tidak akan menerimanya.
2. Dalam negosiasi tidak satupun pihak ingin dipaksa.
3. Dalam negosiasi kita memerlukan kesabaran
4. Kita tidak pernah tahu apa yang pihak lawan akan lakukan, atau bagaimana kita menjawabnya. Tetap santai, lentur, optimistic dan percaya diri suatu waktu akan ada titik temu.

D. Prosedur Negosiasi

1. Tahap Persiapan

- a. Konsolidasi dengan tim/kolega
- b. Mempersiapkan agenda/materi
- c. Menetapkan tujuan dan target negosiasi
- d. Membuat dan memenuhi janji
- e. Mempelajari siapa pihak lawan
- f. Checking seluruh persiapan
- g. Apakah negosiasi diperlukan?
- h. Bagaimana kualitas hubungan diantara para pihak?

2. Tahap Berlangsungnya Negosiasi

- a. Statemen pembuka dari negosiator
- b. Menetapkan persoalan
- c. Menetapkan posisi awal
- d. Memberikan argumentasi
- e. Menyelidiki kemungkinan respon lawan

- f. Pemberian konsesi
- g. Menetapkan proposal
- h. Menetapkan dan menandatangani persetujuan

3. Tahap Akhir

- a. Mengambil kesimpulan kesepakatan
- b. Kesimpulan yang dibuat dalam ketentuan tertulis
- c. Menindaklanjuti kesepakatan
- d. Membentuk tim monitoring/evaluasi pelaksanaan

E. Kendala Para Negosiator

Ulry & Fisher mengemukakan minimal ada 5 kendala utama yang sering dihadapi negosiator, anatar lain:

1. Reaksi Kita (*your reaction*)

Reaksi emosional kita menghadapi serangan pihak lawan terdapat kecenderungan untuk membalas serangan.

2. Emosi mereka (*their emotion*)

Kendala terletak pada pihak lawan, yaitu emosi yang bersifat negative, sikap non kooperatif, curiga, takut kalah, marah dll.

3. Posisi Mereka (*their position*)

Manakala pihak lawan bertahan pada posisi terhadap tawaran kita, seringkali kita tergoda serta merta menolaknya. Sikap demikian dapat mengakibatkan pihak lawan semakin dalam lagi mempertahankan posisinya.

4. Ketidakpuasan Mereka (*their satisfactions*)

Tujuan *interest based* dengan model pemecahan masalah bersama tidak hanya bertujuan mencapai kesepakatan, tetapi juga kesepakatan yang memenuhi kepuasan bersama.

5. Kekuatan Mereka (*their powers*)

Seringkali pihak lawan melihat negosiasi sebagai suatu proses yang bertujuan menciptakan *win lose*, sehingga mereka berkepentingan mengalahkan kita.

Catatan: semua materi dalam bab ini disarikan dari buku "Penyelesaian Sengketa Bisnis" penulis Bambang Sutyoso, SH.M.Hum., 2006, Citra Media, Yogyakarta, hlm 41-51.