Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa
Vol. 5 No. 7
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

PELATIHAN KOMUNIKASI ASERTIF DAN NEGOSIASI WIN-WIN BAGI WIRAUSAHAWAN PEMULA DI DESA KARANGBAHAGIA KABUPATEN BEKASI

Suwandi, Elga Anggun Puspita, Diyah Astuti Ningsih
Universitas Pelita Bangsa

Email: suwandi@pelitabangsa.ac.id, anggunelga8@gmail.com, diyahastuti100@gmail.com

Abstract
Assertive communication and win-win negotiation training play a vital role in enhancing interpersonal skills of novice entrepreneurs. This study aims to analyze the needs, challenges, and impacts of the training on communication and negotiation abilities of micro-entrepreneurs in Karangbahagia Village, Bekasi Regency. Results indicate that most participants still struggle to apply assertive communication and win-win negotiation effectively. The training improves confidence and skills positively impacting their business practices. However, ongoing mentoring is necessary to strengthen and sustain training outcomes. This study recommends developing contextual and sustainable training programs for novice entrepreneurs in rural areas.
Keywords: *assertive communication, win-win negotiation, novice entrepreneurs, entrepreneurship training, Karangbahagia Village.*

Abstrak
Pelatihan komunikasi asertif dan negosiasi win-win memiliki peran penting dalam meningkatkan keterampilan interpersonal wirausahawan pemula. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kebutuhan, tantangan, dan dampak pelatihan terhadap kemampuan komunikasi dan negosiasi para wirausahawan mikro di Desa Karangbahagia, Kabupaten BekasiHasil menunjukkan bahwa sebagian besar peserta masih mengalami kesulitan dalam menerapkan komunikasi asertif dan negosiasi win-win secara efektif. Pelatihan memberikan peningkatan kepercayaan diri dan keterampilan yang berdampak positif pada praktik usaha mereka. Namun, diperlukan pendampingan berkelanjutan untuk memperkuat dan mempertahankan hasil pelatihan. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk mengembangkan program pelatihan yang kontekstual dan berkelanjutan bagi wirausahawan pemula di wilayah perdesaan.
Kata kunci: komunikasi asertif, negosiasi win-win, wirausahawan pemula, pelatihan kewirausahaan, Desa Karangbahagia.

Article History
Received: Juni 2025
Reviewed: Juni 2025
Published: Juni 2025
Plagirism Checker No 341
Prefix DOI : Prefix DOI : 10.8734/krepa.v1i2.365
Copyright : Krepa

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

PENDAHULUAN

Dalam era persaingan bisnis yang semakin dinamis, kemampuan komunikasi menjadi kunci terutama bagi para wirausahawan pemula. Tidak hanya sekadar menyampaikan pesan, komunikasi yang efektif harus mampu membangun hubungan yang saling menguntungkan, menciptakan kepercayaan, serta menghindari konflik yang tidak perlu. Dalam konteks tersebut, keterampilan komunikasi asertif dan negosiasi win-win menjadi sangat penting untuk dikuasai.[1]

Komunikasi asertif memungkinkan individu untuk menyampaikan pendapat, kebutuhan, dan perasaannya dengan cara yang jujur namun tetap menghargai orang lain. Sementara itu, teknik negosiasi win-win bertujuan Menemukan jalan tengah yang sama-sama menguntungkan

[1] Chairul Nazar Saing and others, 'Lobi Dan Negosiasi Dalam Komunikasi Bisnis Membangun Hubungan Yang Kuat Mencapai Kesepakatan Bersama', *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7.2 (2023), pp. 14035–39 <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/8632/7038>.

agar hubungan bisnis tetap baik dan langgeng.

Pelatihan ini dirancang khusus untuk para wirausahawan pemula di Desa Karangbahagia, Kabupaten Bekasi, sebagai bagian dari upaya peningkatan kapasitas dan keterampilan interpersonal mereka dalam menghadapi tantangan dunia usaha. Dengan pelatihan ini, diharapkan peserta mampu mengembangkan pola komunikasi yang lebih efektif dan strategi negosiasi yang konstruktif dalam menjalankan usaha mereka secara profesional dan beretika.

KAJIAN PUSTAKA

A. Komunikasi Asertif dalam Konteks Kewirausahaan

Komunikasi asertif adalah cara berkomunikasi yang memungkinkan individu mengungkapkan ide, emosi, dan pandangannya secara terbuka dan tegas, tanpa menyakiti atau meremehkan pihak lain.. Dalam dunia kewirausahaan, gaya komunikasi ini sangat penting karena memungkinkan pelaku usaha untuk menjalin relasi yang sehat dengan pelanggan, mitra bisnis, maupun tim kerja. Komunikasi asertif menciptakan lingkungan yang terbuka dan mendukung penyelesaian masalah secara konstruktif, sehingga mendorong efisiensi dan efektivitas kerja.

Dalam lingkungan kerja, terdapat beragam aktivitas dan keterikatan yang melibatkan interaksi antarindividu. Secara umum, penyampaian pesan melalui komunikasi merupakan tindakan fundamental dalam dunia kerja. Komunikasi yang efektif akan mendukung kelancaran pelaksanaan tugas masing-masing individu dalam organisasi, sedangkan kurangnya komunikasi atau kegagalan dalam berkomunikasi dapat menjadi hambatan bagi pencapaian keberhasilan perusahaan.[2]

Menurut Alberti dan Emmons, komunikasi asertif berkaitan erat dengan kepercayaan diri dan pengelolaan emosi yang baik. Bagi wirausahawan pemula, keterampilan ini dapat membantu mereka menghadapi berbagai tantangan komunikasi, seperti penolakan dari calon pembeli, kritik pelanggan, maupun negosiasi harga dengan pemasok.

B. Negosiasi Win-Win dalam Membangun Kemitraan Usaha

Negosiasi merupakan salah satu keterampilan penting dalam kewirausahaan, khususnya ketika melibatkan kerja sama, pembelian, penjualan, atau penyusunan kesepakatan dengan berbagai pihak. Hal ini dapat memperkuat kepercayaan dan keberlanjutan hubungan bisnis karena semua pihak merasa diperlakukan secara adil dan setara.

Fisher, Ury, dan Patton dalam bukunya *Getting to Yes* menjelaskan bahwa negosiasi win-win memerlukan keterampilan mendengarkan aktif, empati, serta kemampuan merumuskan solusi kreatif yang mengakomodasi kebutuhan kedua belah pihak. Wirausahawan pemula yang memiliki pemahaman dan praktik negosiasi semacam ini lebih berpotensi membangun jaringan bisnis yang solid dan loyal, sekaligus mampu menghindari konflik berkepanjangan yang merugikan pertumbuhan usaha mereka.

C. Penguatan Kapasitas Wirausahawan Pemula Melalui Pelatihan

Pelatihan adalah strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas dan keterampilan sumber daya manusia, termasuk dalam bidang kewirausahaan. Bagi wirausahawan pemula, pelatihan berperan penting sebagai sarana pembelajaran praktis yang dapat mengasah soft skill seperti komunikasi dan negosiasi, yang belum tentu diperoleh melalui pendidikan formal. Pelatihan juga dapat menjadi wadah berbagi pengalaman antar pelaku usaha untuk saling menginspirasi dan memotivasi.

Perencanaan yang berkaitan untuk meningkatkam kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi merupakan pengertian dari perencanaan pembangunan yang terus digalakkan pemerintah.[3]

---

[2] April Laksana and others, 'Peran Komunikasi Asertif Dalam Hubungan Kerja Yang Positif Dan Produktif', 2024.

[3] Ahmad Maulana and others, 'Peningkatan Kapasitas Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis(Village Entrepreneurial Capacity Building Through Business Planning Training)', *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2.3 (2021), pp. 133–42 <https://doi.org/10.35912/jpm.v2i3.674>.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

Beberapa penelitian menyatakan bahwa pelatihan kewirausahaan yang terstruktur dan aplikatif dapat meningkatkan kepercayaan diri, keterampilan interpersonal, dan kesiapan mental wirausahawan dalam menghadapi dinamika usaha. Oleh karena itu, penyelenggaraan pelatihan komunikasi asertif dan negosiasi win-win tidak hanya bermanfaat bagi keberlangsungan bisnis peserta, tetapi juga bagi pembangunan ekonomi desa secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Studi ini mengadopsi pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggali pemahaman secara mendalam yang mendalam mengenai kebutuhan, tantangan, serta persepsi wirausahawan pemula terhadap komunikasi asertif dan negosiasi win-win.[4] Fokus penelitian ini adalah menggali makna subjektif dari pengalaman para pelaku usaha mikro dalam mengembangkan keterampilan interpersonal yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha mereka. Pendekatan ini dipilih karena mampu menjelaskan fenomena sosial secara kontekstual dan holistik.

Data dikumpulkan dengan menggunakan metode wawancara semi-terstruktur serta observasi secara langsung. selama kegiatan pelatihan, serta dokumentasi pendukung. Informan dipilih secara purposive sampling, yakni wirausahawan pemula yang aktif menjalankan usaha di Desa Karangbahagia, Kabupaten Bekasi. Kriteria pemilihan meliputi keterlibatan dalam pelatihan, kesediaan memberikan informasi secara terbuka, serta variasi jenis usaha.

Data yang terkumpul dianalisis melalui pendekatan analisis tematik, yang mencakup tahap-tahap seperti reduksi data, pengelompokan sesuai tema, penyajian dalam bentuk narasi, serta penarikan kesimpulan akhir. Validitas data dijaga melalui triangulasi metode (wawancara dan observasi) dan konfirmasi langsung kepada informan (member check). Hasil temuan akan disajikan dalam bentuk narasi dan tabel pada bagian pembahasan, untuk menggambarkan pola, kecenderungan, serta makna yang muncul dari pengalaman para wirausahawan pemula.

PEMBAHASAN

A. Pemahaman Wirausahawan Pemula tentang Komunikasi Asertif

Pengembangan komunikasi asertif dapat dilakukan menggunakan pendekatan behavioristik dengan menyelenggarakan pelatihan keasertifan atau Assertiveness Training.[5] Komunikasi asertif merupakan keterampilan penting yang harus dimiliki oleh wirausahawan dalam berinteraksi dengan pelanggan, pemasok, maupun mitra bisnis. Dari hasil wawancara, mayoritas wirausahawan pemula di Desa Karangbahagia menyadari pentingnya menyampaikan pendapat secara jujur dan tegas tanpa menyinggung pihak lain. Namun, masih terdapat beberapa peserta yang merasa kesulitan mengungkapkan kebutuhan mereka dengan cara yang tepat, terutama saat menghadapi penolakan atau konflik.

Observasi selama pelatihan menunjukkan bahwa komunikasi asertif belum sepenuhnya dikuasai, terlihat dari kecenderungan beberapa peserta untuk bersikap pasif atau agresif dalam interaksi bisnis mereka. Hal ini menunjukkan perlunya pembinaan lebih intensif agar wirausahawan dapat mengekspresikan pendapatnya secara efektif tanpa mengurangi hubungan baik dengan pihak lain. Pelatihan yang diberikan berfokus pada simulasi dialog asertif dan latihan pengendalian emosi untuk membangun kepercayaan diri peserta.

Data hasil wawancara dan observasi yang dirangkum dalam Tabel 1 berikut menunjukkan tingkat pemahaman dan praktik komunikasi asertif peserta sebelum pelatihan:

---

[4] Abdul Manap, *Manajemen Kewirausahaan Era Digital*, *Mitra Wacana Media*, 2021 <http://repo.jayabaya.ac.id/>.

[5] Alexandra Cunningham and William M. Cunningham, *Assertiveness Training*, *Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia Of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 1: A-E: Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 2: F-P: Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia Of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 3: Q-Z*, 2015, I–III, doi:10.4324/9780203152683-41.

ISSN 2988-3059 Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784
Cahaya Ilmu Bangsa

No	Kategori Pemahaman Komunikasi Asertif	Jumlah Peserta	Persentase (%)
1	Sangat Memahami	3	30
2	Cukup Memahami	5	50
3	Kurang Memahami	2	20

Tabel 1 memperlihatkan bahwa sebanyak 70% peserta masih membutuhkan pendampingan untuk mengoptimalkan komunikasi asertif dalam praktik usaha mereka.

B. Tantangan Negosiasi Win-Win dalam Kewirausahaan Pemula

Negosiasi dan lobi sering dianggap sebagai kegiatan yang kurang baik. Namun, untuk mencapai kesepakatan, lobi dan negosiasi adalah cara yang digunakan. Ini dilakukan untuk menghindari konflik dan membangun kerja sama antara dua atau lebih pihak.[6] Negosiasi win-win adalah strategi penting agar semua pihak merasa diuntungkan dalam suatu transaksi. Namun, data wawancara mengungkapkan bahwa sebagian besar wirausahawan pemula menghadapi kendala dalam mengimplementasikan negosiasi jenis ini. Banyak yang masih cenderung mengambil sikap mengalah atau memaksakan kehendak sendiri, sehingga berdampak pada hubungan bisnis jangka panjang.

Selama pelatihan, peserta dilatih memahami konsep win-win negotiation melalui simulasi negosiasi kasus nyata yang sering mereka hadapi. Respon peserta menunjukkan peningkatan pemahaman, namun beberapa masih kesulitan dalam menemukan solusi yang saling menguntungkan ketika terdapat perbedaan kepentingan yang besar. Hal ini menunjukkan perlunya penguatan keterampilan mendengarkan aktif dan pencarian alternatif solusi.

Berikut adalah gambaran tantangan negosiasi win-win berdasarkan hasil wawancara:

No	Jenis Tantangan Negosiasi	Jumlah Peserta	Persentase (%)
1	Sulit Menolak Permintaan	4	40
2	Kurang Tahu Strategi Negosiasi	3	30
3	Cenderung Mengalah	3	30

Tabel ini menunjukkan bahwa 70% peserta masih menghadapi hambatan signifikan dalam melakukan negosiasi win-win yang efektif.

C. Implikasi Pelatihan terhadap Peningkatan Keterampilan Wirausahawan

Pelatihan komunikasi asertif dan negosiasi win-win memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kemampuan interpersonal para wirausahawan pemula. Setelah mengikuti pelatihan, beberapa peserta melaporkan peningkatan rasa percaya diri dalam berkomunikasi dan bernegosiasi. Mereka mulai mampu mengungkapkan pendapat tanpa takut menyinggung pihak lain dan mencari solusi yang menguntungkan bersama.

Selain itu, pengamatan pasca pelatihan menunjukkan bahwa wirausahawan menjadi lebih aktif dalam mempraktikkan teknik negosiasi yang telah diajarkan, seperti membuat kesepakatan berdasarkan kebutuhan kedua belah pihak dan menjaga hubungan bisnis secara berkelanjutan. Hal ini berpotensi meningkatkan stabilitas dan perkembangan usaha mikro mereka ke depan.

Namun, pelatihan ini juga mengungkapkan bahwa peningkatan keterampilan memerlukan proses berkelanjutan dan dukungan pendampingan agar hasil yang dicapai dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Oleh karena itu, direkomendasikan adanya program lanjutan serta pendampingan rutin untuk menguatkan penguasaan komunikasi dan negosiasi yang efektif di kalangan wirausahawan pemula di Desa Karangbahagia.

[6] Hanna Renata Manalu and others, 'Strategi Lobi Dan Negosiasi Divisi Humas Untuk Mencapai Kesepakatan Dalam Mendapatkan Sponsorship Pada Event Aquatrance 2023', *TUTURAN: Jurnal Ilmu Komunikasi, Sosial Dan Humaniora*, 2.3 (2024), pp. 95–105, doi:10.47861/tuturan.v2i3.1065.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

KESIMPULAN

Pelatihan komunikasi asertif dan negosiasi win-win sangat penting bagi wirausahawan pemula di Desa Karangbahagia karena dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam berinteraksi dan bernegosiasi secara efektif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar peserta masih memiliki pemahaman terbatas tentang komunikasi asertif dan teknik negosiasi yang saling menguntungkan, sehingga menunjukkan kebutuhan nyata akan pembinaan keterampilan interpersonal yang terarah dan sesuai dengan konteks kewirausahaan.

Pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan dasar peserta, terutama dalam mengungkapkan pendapat secara jujur tanpa menimbulkan konflik serta menemukan solusi negosiasi yang menguntungkan kedua belah pihak. Peserta mulai menunjukkan perubahan sikap yang lebih percaya diri dan aktif dalam praktik komunikasi dan negosiasi bisnis sehari-hari.

Tantangan utama yang dihadapi wirausahawan pemula adalah ketidakmampuan menolak permintaan secara asertif dan kurangnya strategi negosiasi yang tepat. Oleh karena itu, dibutuhkan program pelatihan berkelanjutan yang mengakomodasi pembelajaran praktik melalui simulasi dan pendampingan intensif. Dengan demikian, pelatihan ini memberikan kontribusi positif dalam membangun kapasitas wirausahawan untuk menghadapi dinamika usaha mikro, sekaligus meningkatkan daya saing usaha mereka di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Cunningham, Alexandra, and William M. Cunningham, *Assertiveness Training*, *Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia Of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 1: A-E: Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 2: F-P: Mental Health and Mental Disorders: An Encyclopedia Of Conditions, Treatments, and Well-Being: Volume 3: Q-Z*, 2015, I–III, doi:10.4324/9780203152683-41

Hanna Renata Manalu, and others, 'Strategi Lobi Dan Negosiasi Divisi Humas Untuk Mencapai Kesepakatan Dalam Mendapatkan Sponsorship Pada Event Aquatrance 2023', *TUTURAN: Jurnal Ilmu Komunikasi, Sosial Dan Humaniora*, 2.3 (2024), pp. 95–105, doi:10.47861/tuturan.v2i3.1065

Laksana, April, and others, 'Peran Komunikasi Asertif Dalam Hubungan Kerja Yang Positif Dan Produktif', 2024

Manap, Abdul, *Manajemen Kewirausahaan Era Digital*, *Mitra Wacana Media*, 2021 <http://repo.jayabaya.ac.id/>

Maulana, Ahmad, and others, 'Peningkatan Kapasitas Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis(Village Entrepreneurial Capacity Building Through Business Planning Training)', *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2.3 (2021), pp. 133–42 <https://doi.org/10.35912/jpm.v2i3.674>

Nazar Saing, Chairul, and others, 'Lobi Dan Negosiasi Dalam Komunikasi Bisnis Membangun Hubungan Yang Kuat Mencapai Kesepakatan Bersama', *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7.2 (2023), pp. 14035–39 <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/8632/7038>