

## PENERAPAN TEORI ORGANISASI DALAM TEKNIK NEGOSIASI UNTUK MENGATASI HAMBATAN BUDAYA

Suwandi, Azis Maemunah  
Universitas Pelita Bangsa

Email: [suwandi@pelitabangsa.ac.id](mailto:suwandi@pelitabangsa.ac.id), [azizmaemunah21@gmail.com](mailto:azizmaemunah21@gmail.com)

### Abstrak

Negosiasi tidak hanya sesuatu yang harus dipelajari dan diterapkan oleh karyawan di sebuah perusahaan; itu juga lebih dari sekedar ilmu bisnis yang harus dipahami oleh karyawan. Untuk organisasi seperti organisasi kepemudaan, memahami teknik negosiasi juga penting. Ini dianggap bahwa para pemuda dalam organisasi harus memahami teknik negosiasi karena mereka akan menjadi bekal ketika mereka mulai bekerja. Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan percaya bahwa sangat penting untuk mempelajari dan menerapkan teknik negosiasi dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam organisasi kepemudaan. Karena itu, Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan harus menyelenggarakan pelatihan teknik negosiasi untuk semua organisasi. Pelatihan diberikan melalui materi, sesi diskusi, dan praktek teknik negosiasi secara langsung. Hasil uji pre- dan post-test menunjukkan bahwa pelatihan meningkatkan pengetahuan.

**Kata Kunci :** Teknik Negosiasi, Organisasi Negosiasi, Negosiasi Budaya, Hambatan Negosiasi

### Article history

Received: Juni 2025  
Reviewed: Juni 2025  
Published: Juni 2025

Plagiarism checker no 788

Doi : prefix doi :  
10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## PENDAHULUAN

Negosiasi merupakan bagian integral dalam dunia bisnis, diplomasi, maupun kehidupan sehari-hari, di mana dua pihak atau lebih berusaha mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Dalam konteks globalisasi saat ini, interaksi antarbudaya semakin sering terjadi, dan ini menimbulkan masalah baru selama negosiasi. Hambatan budaya dapat mempengaruhi cara orang berkomunikasi, sehingga sulit untuk mencapai kesepakatan yang ideal. Dalam era globalisasi saat ini, pemahaman tentang bagaimana budaya memengaruhi bisnis internasional semakin penting. Bisnis internasional tidak hanya bergantung pada strategi keuangan dan pemasaran. Perusahaan yang beroperasi di seluruh dunia harus mempertimbangkan aspek budaya sehingga perusahaan dapat menggunakannya sebagai landasan untuk strategi pemasarannya. Norma-norma budaya mempengaruhi perilaku konsumen yang semakin kompleks. adalah salah satu kesulitan yang dihadapi perusahaan. Dengan mengetahuinya Perusahaan dapat mencapai tujuannya tanpa ada pelanggaran undang-undang.

Perundingan atau tawar-menawar adalah proses yang dikenal sebagai "negosiasi" untuk mencapai solusi yang paling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Tujuan dan perspektif masing-masing pihak menentukan negosiasi. Negosiasi secara sederhana didefinisikan sebagai siklus perjanjian antara dua atau lebih pihak untuk mencapai kesepakatan yang memenuhi kebutuhan semua pihak. Menurut Aditama (2020), selalu ada dua pihak yang terlibat dalam negosiasi. Satu pihak bertindak sebagai pemrakarsa negosiasi, disebut negosiator, dan pihak lain bertindak sebagai lawan negosiasi, disebut saran. Selain itu, budaya memengaruhi cara orang bernegosiasi dan membuat keputusan bisnis; dalam beberapa budaya,

hubungan lebih penting antarmanusia dan kepercayaan, sedangkan budaya lain mungkin lebih mementingkan masalah hukum dan logika. Selain itu, proses pengambilan keputusan dapat lebih pribadi atau kolaboratif tergantung pada budayanya.

Sebagai contoh, Saat Renault-Nissan bergabung dengan Dongfeng, produsen mobil Cina, mereka harus memahami berbagai teknik negosiasi dan pengambilan keputusan. Kecenderungan Cina terhadap proses pengambilan keputusan yang lebih kolektif dan disepakati mempengaruhi dinamika negosiasi. Renault dan Nissan harus bersabar dan menghargai cara hidup lokal untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan. Kesenjangan budaya merupakan kendala utama dalam komunikasi bisnis antar budaya. Menurut Putranto et al. 2024, budaya mencakup berbagai elemen yang berbeda dari linguistik, moral, adat, ideologi, dan kognitif. Menurut Prof. Dr. Komar Kantaatmadja, S.H., LLM, ada tiga cara utama penyelesaian sengketa: Pertama, penyelesaian sengketa melalui negosiasi; ini termasuk negosiasi langsung (negosiasi sederhana) dan negosiasi dengan bantuan pihak ketiga (mediasi dan konsiliasi). Kedua, penyelesaian sengketa melalui proses litigasi, baik di tingkat nasional maupun internasional. Terakhir, metode arbitrase, yang dapat digunakan untuk menyelesaikan sengketa, komunikasi adalah cara terbaik untuk menyampaikan keinginan kita, dan banyak pihak yang terlibat dalam operasi bisnis membutuhkan media untuk menyampaikan kepentingannya. Keberhasilan keinginan dalam program atau proyek kegiatan ditentukan oleh proses negosiasi (Astuti, 2022).

## METODE PENELITIAN

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode Kualitatif. Penelitian Kualitatif tidak menggunakan data dalam bentuk kata kata, gambar, simbol, tidak berupa angka melainkan melalui pengumpulan data yang kemudian dianalisis mengacu pada penelitian yang fokus pada pemahaman mengenai fenomena. Metode ini digunakan untuk memahami kompleksitas dari suatu fenomena seperti Perilaku manusia atau budaya. Penelitian kualitatif berfokus pada pemahaman fenomena seperti perilaku manusia atau budaya, dan menggunakan kumpulan data yang dipahami daripada angka atau kata-kata.

## PENGERTIAN BUDAYA

Erin Meyer (2014) menyatakan bahwa "budaya" merujuk pada kelompok nilai, prinsip, dan gaya hidup yang memengaruhi cara orang berinteraksi, berkomunikasi, dan bekerja sama. Asumsi, harapan, rencana tindakan, standar, nilai, dan pola perilaku masyarakat adalah bagian dari budaya. Budaya didefinisikan oleh sosiolog dan antropolog sebagai "cara hidup" yang diwariskan oleh sekelompok orang dan diwariskan dari generasi ke generasi.

Budaya terdiri dari banyak elemen yang saling terkait. Untuk memiliki pengetahuan tentang suatu budaya, Anda harus memahaminya secara menyeluruh. Di bagian ini, kami menjelaskan komponen yang paling penting bagi pemasar global: a. Kehidupan Material. Bahan hidup berasal dari sumber daya alam, infrastruktur, dan teknologi suatu negara. Distribusi produk, harga, dan hal-hal ini mempengaruhi strategi pemasaran. Misalnya, produk yang bergantung pada infrastruktur yang canggih mungkin tidak cocok untuk pasar di negara-negara yang kurang maju, dan perusahaan mungkin perlu mengubah strategi pemasaran mereka. Bahasa:

- a) Bahasa adalah alat utama untuk berkomunikasi antara bisnis dan konsumen komunikasi yang buruk dengan pelanggan dapat menjadi hambatan besar bagi kesuksesan pemasaran.
- b) Interaksi Sosial Tradisi, bahasa, dan cara berbicara termasuk dalam interaksi sosial. Membangun hubungan dengan pemasok, mitra bisnis, dan pelanggan dipengaruhi oleh komponen perusahaan ini.
- c) Idealisme: Estetika mencakup prinsip-prinsip budaya tentang rasa dan keindahan. Prinsip-prinsip ini dapat berdampak pada materi promosi, kemasan, dan desain produk. Desain visual produk, termasuk komponen seperti kemasan dan logo, sangat penting.

## TANTANGAN NEGOSIASI BUDAYA

Ada peluang bisnis yang besar dan tantangan yang sama besarnya di pasar global. Ini termasuk perubahan dalam budaya dan bahasa, perubahan dalam hukum dan peraturan, dan perubahan dalam nilai mata uang. Selain itu, setiap negara akan berusaha sekuat tenaga untuk mempersiapkan diri untuk persaingan global yang semakin meningkat. Bisnis harus membuat barang yang benar-benar dibutuhkan pelanggan, melakukan riset pasar dan budaya untuk memahami pasar, dan membuat strategi pemasaran global yang berhasil. Selain itu, bisnis harus memahami peraturan dan kerangka kerja politik, perubahan nilai tukar, dan perilaku konsumen.

*Dalam dunia pendidikan, perbedaan budaya bukan satu-satunya faktor yang dapat menyulitkan komunikasi. Lingkungan pembelajaran mencakup aspek sosial, psikologis, dan fisik. Pengalaman pribadi siswa, preferensi belajar mereka, dan perbedaan latar belakang memengaruhi cara mereka melihat dan berinteraksi dengan pelajaran. Oleh karena itu, keberagaman penting saat membuat rencana pengajaran yang baik. Mengetahui bahwa semua siswa memiliki kebutuhan dan karakter yang berbeda, sangat penting untuk menggunakan pendekatan yang menyeluruh dan berbasis penelitian ketika berbicara tentang komunikasi dalam negosiasi bisnis lintas budaya.*

Negosiasi budaya menghadapi masalah yang sangat sulit dan membutuhkan pemahaman yang baik tentang budaya lawan. Berikut adalah ringkasan dari masalah tersebut: Tantangan dalam Negosiasi Budaya: Perbedaan gaya komunikasi dan bahasa nilai dan norma budaya;

- 1) Perbedaan gaya negosiasi
- 2) Perbedaan pemahaman waktu dan kesabaran
- 3) perbedaan pemahaman hierarki dan otoritas
- 4) Perbedaan pemahaman konsep "wajah" dan keselamatan

Cara Mengatasi Tantangan:

- 1) Mengetahui dan memahami budaya lawan
- 2) Berkomunikasi dengan baik dan terbuka
- 3) Fleksibel dan sabar
- 4) Memahami norma dan nilai budaya yang berbeda
- 5) Membangun kepercayaan dan kesopanan Kita dapat meningkatkan kemampuan negosiasi budaya kita dan mencapai kesepakatan yang lebih baik dengan memahami hambatan-hambatan tersebut dan mengambil tindakan untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut.

## HAMBATAN NEGOSIASI

Operasi bisnis mulai terpengaruh oleh kemajuan teknologi komunikasi, yang memungkinkan perdagangan dan transaksi komersial dilakukan secara online, menghilangkan kebutuhan untuk berinteraksi secara langsung antara produsen dan pelanggan. Kemajuan dalam bisnis juga mempengaruhi proses penyelesaian sengketa. Sejauh ini, penyelesaian litigasi tidak lagi efektif dari segi waktu dan biaya. Bisnis yang tidak setuju kemudian mencari solusi lain untuk memastikan operasi dan kerja sama tetap berjalan (Subakti, 2022). Proses mengintegrasikan ekonomi, politik, masyarakat, dan budaya di seluruh dunia dikenal sebagai globalisasi. Dengan kemajuan dalam bidang transportasi, komunikasi, dan teknologi, perusahaan dapat menjalin hubungan dengan mitra bisnis di seluruh dunia tanpa mengorbankan lokasi geografis mereka (E. Purnomo et al., 2023). Dengan kemajuan ini, komunikasi budaya perusahaan telah meningkat pesat. Bisnis telah banyak memperoleh keuntungan dari globalisasi. Perusahaan memiliki kesempatan untuk berkolaborasi dengan perusahaan dari latar belakang budaya yang beragam, meningkatkan jangkauan pasar global, dan mendapatkan akses lebih luas ke sumber daya.

Namun, selain keuntungan, ada juga kerugian. itu bagus. Kesenjangan budaya merupakan kendala utama dalam komunikasi bisnis antar budaya. Menurut Putranto et al. 2024, budaya mencakup berbagai aspek yang berbeda-beda, termasuk linguistik, moral, adat, ideologi, dan kognitif. Hambatan Komunikasi: Hambatan teknis muncul ketika terjadi kesalahan atau malfungsi pada salah satu alat komunikasi, yang menyebabkan transmisi informasi melalui saluran yang rusak. Interferensi semantik adalah gangguan komunikasi yang disebabkan oleh kesalahan bahasa. Alasan berikut menyebabkan interferensi semantik yang umum:

- a) Bahasa yang digunakan terlalu banyak mengandung jargon dan bahasa asing, sehingga masyarakat umum sulit memahaminya.
- b) Berbagai penutur menggunakan berbagai bahasa, dan penerima menggunakan dialek.
- c) Penerima dapat kebingungan jika struktur bahasa digunakan secara tidak benar.
- d) Latar belakang budaya yang menyebabkan miskonsepsi dan kesalahpahaman tentang simbol bahasa.

Perbedaan Budaya: Kesalah pahaman dan konflik dapat muncul karena perbedaan budaya. Dalam negosiasi, perbedaan budaya dapat menyebabkan kesalahpahaman dan konflik. karena Bahasa dan komunikas Kesalahpahaman dapat terjadi karena gaya dan bahasa yang berbeda. Ada perbedaan pendapat tentang apa yang dianggap pantas atau tidak pantas karena perbedaan nilai dan norma budaya. Gaya negosiasi yang berbeda-beda juga dapat menyebabkan kesalahpahaman, seperti perbedaan antara gaya negosiasi kooperatif dan kompetitif. Penggunaan bahasa yang salah: Penggunaan bahasa yang tidak sesuai dengan konteks dapat mengakibatkan kesalahpahaman. Kita lebih siap untuk bernegosiasi dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan satu sama lain jika kita memahami tantangan-tantangan tersebut.

## TEKNIK NEGOSIASI MENGATASI HAMBATAN BUDAYA

1. Salah satu kendala utama dalam perundingan bisnis lintas budaya adalah perbedaan budaya. Salah pengertian dan konflik dalam proses negosiasi dapat terjadi karena norma, prinsip, dan cara komunikasi yang berbeda dari budaya ke budaya (Surya et al., 2022).
2. Pentingnya Memahami Budaya: Studi menunjukkan bahwa memahami budaya lawan bicara penting dalam negosiasi. Memahami elemen budaya yang memengaruhi perilaku dan preferensi komunikasi individu sangat penting untuk membuat strategi komunikasi yang efektif (Goh et al., 2023).
3. Strategi Komunikasi yang Berhasil: Literatur telah menemukan berbagai cara untuk menangani masalah komunikasi dalam negosiasi bisnis lintas budaya. pendekatan, seperti pendekatan adaptif, pendekatan yang berfokus pada membangun hubungan, dan penafsiran kultural yang cermat (Simatupang & Hendra, 2023).
4. Kesadaran Konteks Sosial-Politik: Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua belah pihak yang terlibat dalam negosiasi harus memahami konteks sosial dan politik. Struktur organisasi, kekuatan politik (Arfin, 2023).
5. Kesimpulan dan Saran: Untuk berhasil dalam negosiasi bisnis lintas budaya, seseorang harus memahami budaya secara menyeluruh, berbicara dengan bijak, dan menggunakan metode komunikasi yang relevan dengan lingkungan sosial-politik Organisasi dan praktisi bisnis harus belajar bagaimana berkomunikasi lintas budaya dan menyadari perbedaan budaya. Salah satu faktor penting yang membuat perundingan bisnis lintas budaya lebih sulit adalah perbedaan budaya Nilai, kepercayaan, dan cara berkomunikasi berbeda dari budaya ke budaya. Pemahaman waktu, ekspresi non-verbal, dan bahkan cara menyampaikan keputusan bisnis dapat sangat berbeda dari satu budaya ke budaya lainnya. Perbedaan budaya dapat menyebabkan hambatan komunikasi yang signifikan ketika orang atau organisasi dari berbagai budaya berkumpul untuk bekerja sama dalam negosiasi bisnis. Sangat penting untuk memahami budaya lawan bicara karena memungkinkan orang yang terlibat untuk menghormati dan mengakomodasi perbedaan.

Selain itu, sangat penting dalam hubungan bisnis lintas budaya. Bahasa mencerminkan identitas budaya selain berfungsi sebagai alat komunikasi. Kesalahpahaman yang signifikan dan kegagalan negosiasi dapat disebabkan oleh pemahaman bahasa yang salah atau tidak tepat. Bahkan frasa atau kata-kata yang mungkin terlihat konsep netral dapat memiliki arti yang berbeda di berbagai budaya yang berbeda. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan konteks budaya dari bahasa yang digunakan dalam negosiasi bisnis lintas budaya untuk memastikan bahwa kedua belah pihak memahami pesan yang disampaikan. Selain itu, memiliki strategi untuk berkomunikasi yang baik sangat penting dalam negosiasi bisnis lintas budaya. Untuk menerapkan pendekatan adaptif, para negosiator harus fleksibel dan dapat mengubah cara mereka berbicara untuk sesuai dengan budaya lawan bicara. Sebaliknya, pendekatan yang berorientasi pada membangun hubungan menegaskan betapa pentingnya bagi kedua belah pihak untuk membangun kepercayaan dan saling memahami sebelum memasuki tahap negosiasi yang lebih mendalam. Sangat penting untuk memahami konteks sosial-politik yang terkait dengan transaksi bisnis lintas budaya. Dinamika negosiasi dan kesuksesan organisasi dapat dipengaruhi oleh hal-hal seperti struktur organisasi, sistem politik, dan standar bisnis lokal (Lifintsev & Wellbrock, 2019).

## KESIMPULAN

Jadi, berbicara tentang masalah komunikasi dalam negosiasi bisnis lintas budaya membantu kita memahami lebih baik bagaimana berbagai budaya berinteraksi satu sama lain dalam konteks bisnis global. Dinamika negosiasi bisnis lintas budaya dipengaruhi oleh variasi dalam budaya, bahasa, cara berkomunikasi, dan keadaan sosial-politik. Para negosiator lebih mungkin mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak dengan memahami dan mengatasi perbedaan-perbedaan ini.

## DARTAR PUSTAKA

- Fatyandri, A. N., Shofiyah, S., Fitriana, A., Fajar, I. A., Maharani, T., & Valentino, J. (2023). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Negosiasi dan Manajemen Konflik pada Industri Manufaktur dan Industri Makanan Olahan. *ECOMA: Journal of Economics and Management*, 1(1), 18-26.
- Goh, J., Joven, A., Kelly, K., Setiawan, K., & Fatyandri, A. N. (2023). Pengaruh Lintas Budaya Dalam Negosiasi Pada Industri Migas Dan Penunjang. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 10(1), 160-165.
- Klimova, I. I., Klimova, G. V., & Dubinka, S. A. (2019). Students' communicative competence in the context of intercultural business communication.
- Simatupang, N., & Hendra, H. (2023). Pengaruh Implementasi Bisnis Internasional Terhadap Lingkungan Budaya. *YUME: Journal of Management*, 6(3).