

PELATIHAN TEKNIK NEGOSIASI DALAM ORGANISASI DI KOMISI KEPEMUDAAN KEUSKUPAN AGUNG MEDAN

Evi Enitari Napitupulu*¹, Rachel Mia Lorenza Lumbantoruan², Owen De Pinto
Simanjuntak³, Nurhawati Simamora⁴, Noyanta Luga⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sari Mutiara Indonesia

Jalan Kapten Muslim No.79 Medan

e-mail: *¹enitarinapitupulu@gmail.com, ²rachelmialorenza@gmail.com,

³dntak@gmail.com, ⁴watimora@yahoo.com ⁵noyantaluga@yahoo.com

Abstract

Negotiation is not only learned and practiced while working in a company. Negotiation is also not only limited to business knowledge that must be understood by business workers. The importance of understanding negotiation techniques must also be applied in an organization, for example in youth organizations. It is considered that negotiation techniques must be understood by young people in organizations so that they can later be equipped when entering the world of work. The Medan Archdiocese Youth Commission considers it important to know, understand and practice negotiation techniques in everyday life, especially in youth organizations. Based on this, it is necessary to carry out training in negotiation techniques within organizations which is carried out at the Medan Archdiocese Youth Commission. Training is carried out by providing materials, discussion sessions and direct practice of negotiation techniques. Based on the results of the pre and post-test, an increase in knowledge was obtained after the training was carried out.

Keywords : Negotiation Techniques, Organization, Keuskupan Agung Medan

Abstrak

Negosiasi tidak hanya dipelajari dan dipraktekkan dalam bekerja di sebuah perusahaan. Negosiasi juga tidak hanya sebatas ilmu bisnis yang harus dipahami oleh para pekerja bisnis. Pentingnya memahami teknik negosiasi juga harus diterapkan dalam sebuah organisasi, misalnya dalam organisasi kepemudaan. Hal ini dianggap bahwa teknik negosiasi harus dipahami oleh para pemuda dalam organisasi yang nantinya dapat menjadi bekal ketika akan memasuki dunia kerja. Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan menganggap penting mengetahui dan memahami serta mempraktekkan teknik negosiasi dalam keseharian khususnya dalam organisasi kepemudaan tersebut. Berdasarkan hal tersebut, maka perlu dilakukan pelatihan teknik negosiasi dalam organisasi yang dilaksanakan di Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan. Pelatihan dilaksanakan dengan pemberian materi, sesi diskusi dan praktek teknik negosiasi secara langsung. Berdasarkan hasil uji pre dan post-test, diperoleh kenaikan pengetahuan setelah dilakukan pelatihan.

Kata kunci : Teknik Negosiasi, Organisasi, Keuskupan Agung Medan



PENDAHULUAN

Negosiasi merupakan Proses yang di dalamnya dua pihak atau lebih bertukar barang/jasa dan berupaya menyepakati tingkat kerjasama tsb bagi mereka (Robbins, 2003). Negosiasi dalam kehidupan sehari-hari dilakukan dalam dua hal yaitu kompromi dan kompetisi. Kompromi adalah situasi dimana kedua pihak saling memberikan kepercayaan dan menyesuaikan diri dan dapat dicapai situasi dimana kedua pihak sama-sama diuntungkan (*win win solution*). Sementara pada kompetisi, hanya ada satu pihak yang akan mencapai tujuannya (*i win and you lose*).

Struktur otak manusia, seperti lapisan pada bawang merah dan terus berkembang dimana manusia tua pada zaman dinosaurus dahulu hanya mengandalkan emosi. Dalam negosiasi diibaratkan dilarang menjadi seekor dinosaurus yang hanya mengandalkan emosi. Seseorang pada saat marah, akan cenderung berbicara dan sedikit mendengarkan. Pada negosiasi yang dibutuhkan seseorang yang lebih banyak mendengar. Tahapan yang dilakukan pada negosiasi adalah, mendengarkan apa yang dibutuhkan oleh pihak lain, memahami yang dibutuhkan oleh pihak lain, memahami tujuan kita dalam melakukan diskusi, dan mendiskusikan bagaimana tujuan dari pihak lain dan tujuan dari kita bernegosiasi dapat tercapai (Gibson, 2006).

Apabila, menemui kendala maka dapat diberikan beberapa pilihan agar kedua pihak tercapai tujuannya masing-masing. Inti dalam bernegosiasi adalah mengerti dan memahami bagaimana kebutuhan pihak lain, dan menyesuakannya dengan kemampuan serta kelebihan yang kita miliki agar masalah dan tujuan dari dilakukannya negosiasi tercapai.

Untuk mengetahui, apa yang dibutuhkan pihak lain harus terbiasa dengan pertanyaan terbuka. Pertanyaan terbuka adalah pertanyaan yang jawabannya tidak terbatas pada iya atau tidak melainkan sebuah penjelasan. Negosiasi yang diawali oleh sebuah pertanyaan akan jauh lebih baik, sebagai fondasi yang kuat dalam sebuah negosiasi.

Sesuai dengan teori negosiasi dilakukan dalam beberapa fase, yaitu opening atau pembukaan negosiasi menanyakan apa yang diperlukan, yang kedua adalah explanation yaitu penjelasan yang lebih dalam dari apa yang dibutuhkan oleh pihak lain. Fase ketiga adalah negotiation yaitu menanggapi kebutuhan tersebut dengan kemampuan yang kita miliki, dan fase terakhir adalah memastikan bahwa tujuan dilakukannya negosiasi tercapai dan kedua pihak mendapatkan solusi terbaik (sumber: psikologi.ui.ac.id)

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam waktu satu bulan mulai dari tahap penyusunan proposal, persiapan kegiatan, pelaksanaan kegiatan dan penulisan laporan. Pelaksanaan dilakukan pada hari Jumat tanggal 7 Juni 2024. Kegiatan dilaksanakan di Rumah Doa Jericho, Bingkawan, Sembaha Kecamatan Bandar Baru, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Kegiatan dilakukan melalui identifikasi kebutuhan organisasi kepemudaan dalam peningkatan kualitas organisasi tersebut untuk mengembangkan *skill* atau kemampuan teknik negosiasi. Setelahnya diperlukan pelatihan secara langsung kepada peserta dalam organisasi Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan dengan memberikan materi pelatihan, sesi tanya-jawab atau diskusi, dan praktik teknik negosiasi.

Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini ialah:

1. Penyampaian materi mengenai Teknik Negosiasi menggunakan PowerPoint.
2. Pelaksanaan sesi tanya-jawab atau diskusi interaktif kepada peserta pelatihan.
3. Praktek teknik negosiasi dengan memberikan satu kasus pada masing-masing kelompok untuk penguatan materi yang sudah disampaikan.
4. Pelaksanaan pre-test dan post-test terhadap peserta

pelatihan untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pelatihan Teknik Negosiasi dalam Organisasi di Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan dilakukan pada hari Jumat, 7 Juni 2024. Pelatihan tersebut diikuti oleh 20 orang peserta yang dimulai pada pukul 08.30 WIB sampai 11.30 WIB. Acara pelatihan dimulai dengan pembukaan oleh MC, perkenalan singkat mengenai Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan, perkenalan singkat tim Pengabdian Masyarakat, penyampaian materi pelatihan, sesi diskusi interaktif, praktek teknik negosiasi oleh masing-masing kelompok, foto bersama serta penutupan acara pelatihan.

Berikut merupakan foto pada saat penyampaian materi kepada peserta pelatihan:



Gambar 1 Penyampaian Materi kepada Peserta Pelatihan

Materi pelatihan yang disampaikan ialah terkait Teknik Negosiasi dalam organisasi. Berikut merupakan contoh sedikit materi yang dipaparkan pada saat pelatihan berlangsung.

Proses Negosiasi

1. Persiapan dan Perencanaan
2. Definisi aturan-aturan dasar
3. Klarifikasi dan Justifikasi
4. Tawar menawar dan Pemecahan masalah
5. Penutupan dan Implementasi

Strategi Dalam Negosiasi

1. Negosiasi Win-Lose (Menang-Kalah)
Arti dalam strategi negosiasi menang-kalah yaitu apapun yang terjadi dalam negosiasi pastilah salah satu pihak akan menang, sedangkan pihak yang lainnya kalah, atau biasa dikenal dengan pendekatan distributif.
2. Negosiasi Win-Win (Menang-menang)
Negosiasi menang-menang adalah pendekatan penjumlahan positif. Situasi –situasi penjumlahan positif adalah pendekatan di mana setiap pihak mendapatkan keuntungan tanpa harus merugikan pihak lain (Ivancevich, 2007). Pada strategi ini dimana penyelesaian konflik dilakukan dengan memilih solusi yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan, sehingga tidak adanya menang atau kalah.

3. Negosiasi Lose-Lose (Kalah-Kalah)

Pada negosiasi kalah-kalah, dimana proses penyelesaian konflik dilakukan dengan bermusyawarah antara kedua belah pihak dan memilih solusi tidak untuk kepentingan kedua belah pihak melainkan untuk kepentingan bersama.

Negosiasi Dengan Menggunakan Pihak ke 3 (Tiga)

Negosiasi-negosiasi tidak selalu langsung terjadi antara dua pihak yang mengalami ketidaksepakatan. Terkadang pihak ketiga dipanggil untuk terlibat dalam negosiasi antara pihak-pihak yang telah mengalami jalan buntu.

Terdapat berbagai macam intervensi pihak ketiga. Salah satu tipologi menyebutkan setidaknya terdapat empat macam intervensi pihak ketiga yang mendasar diantaranya :

- Mediasi
Situasi di mana pihak ketiga yang netral menggunakan penalaran, pemberian usulan, dan persuasi dalam kapasitasnya sebagai fasilitator.
- Artibtrase
Situasi di mana pihak ketiga memiliki wewenang memaksa terjadinya kesepakatan.
- Konsiliasi
Seseorang yang dipercaya oleh kedua pihak dan bertugas menjembatani proses komunikasi pihak-pihak yang bersitegang. Seorang konsiliator tidak memiliki kekuasaan formal untuk mempengaruhi hasil akhir negosiasi seperti seorang mediator.
- Konsultasi

Situasi di mana pihak ketiga, yang terlatih dalam isu konflik dan memiliki keterampilan penyelesaian konflik, berupaya memfasilitasi pemecahan permasalahan dengan lebih memusatkan hubungan antarpihak ketimbang isu-isu yang substantif (Supardi, 2004).

Berikut merupakan foto pada saat diskusi interaktif dan praktek teknik negosiasi.



Gambar 2 Diskusi Interaktif dan Praktek Negosiasi

Setelah semua rangkaian acara dilaksanakan, peserta dan tim

pengabdian melakukan foto bersama di akhir acara.



Gambar 3 Foto bersama dengan beberapa peserta pelatihan

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan teknik negosiasi dalam organisasi Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan yang dilaksanakan di Rumah Doa Jericho berjalan dengan baik dan lancar. Para peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pelatihan ini tampak antusias. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya peserta yang bertanya dan menanggapi secara teratur dan tertib.

Dengan adanya kegiatan pelatihan ini, diketahui bahwa adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta yang dilihat dari cara peserta menanggapi pertanyaan dan praktek teknik negosiasi dengan mengambil beberapa contoh kasus pada masing-masing kelompok yang dibentuk.



SARAN

Diharapkan kepada para pemuda khususnya untuk memahami negosiasi sejak masa perkuliahan sehingga dapat dijadikan bekal untuk praktek di dunia kerja nantinya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Komisi Kepemudaan Keuskupan Agung Medan yang telah memberikan izin untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Gibson, Ivancevich, Donnelly, & Konopaske. (2006). *Organization: Behaviour Structure Process 12th ed.* New York: McGraw-Hill.
- Ivancevich, J. (2007). *Perilaku & Manajemen Organisasi.* Jakarta: Erlangga.
- Robbins, S. P. (2003). *Perilaku organisasi Jilid 1.* Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Supardi, & Anwar, S. (2004). *Dasar-Dasar Perilaku Organisasi.* Jakarta: UII Press.