

ANALISIS NEGOSIASI BISNIS TERHADAP PERUSAHAAN INDUSTRI JAKET KULIT

Dina Mukhlishina
Universitas Pasundan
Dinamkhlshn30@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui negoisasi bisnis industry jaket kulit di Kota Garut. egosiasi bisnis merupakan rangkaian dari proses komunikasi yang tertstruktur dan direncanakan, di mana dua orang/lebih dan dengan tujuan yang berbeda- beda melakukan tukar informasi dan kepentingan untuk mendapatkan hasil yang menguntungkan semua pihak yang bertujuan untuk mempertahankan dan memperbaiki standar hidup mereka . Dengan adanya proses negosiasi bisnis, masing-masing pihak dapat berinteraksi untuk menyelaraskan keinginannya. Pada penelitian ini adalah perusahaan jaket kulit yang ada di Kota Garut. Metode ini menggunakan penelitian kualitatif yang menghasilkan data yang sekunder menggunakan metode pengumpulan data dari studi Pustaka dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini memiliki hasil negoisasi bisnis dilakukan untuk memenuhi tujuan masing – masing pihak yaitu mendapatkan keuntungan. Saran yang berikan adalah lebih memperhatikan dengan siapa akan bernegosiasi dan dengan siapa akan berkonflik sehingga industri jaket kulit di Kota Garut dapat lebih maju serta diperlukan penelitian lebih mendalam dalam menganalisis proses negoisasi dan manajemen konflik ada industry jaket kulit di Kota Garut.

Kata Kunci: *Negoisasi Bisnis, Konflik, Industri*

Abstract

The aim of this research is to determine business negotiations in the leather jacket industry in Garut City. Business negotiation is a series of structured and planned communication processes, in which two/more people and with different goals exchange information and interests to obtain results that benefit all parties with the aim of maintaining and improving their standard of living. With the business negotiation process, each party can interact to align their desires. In this research, it is a leather jacket company in Garut City. This method uses qualitative research which produces secondary data using data collection methods from literature studies with a qualitative approach. This research has the results of business negotiations carried out to fulfill the goals of each party, namely making a profit. The advice given is to pay more attention to who will negotiate and with whom there will be conflict so that the leather jacket industry in Garut City can be more advanced and more in-depth research is needed in analyzing the negotiation process and conflict management in the leather jacket industry in Garut City.

Keywords: *Business Negotiation , Conflict, Industry*

A. PENDAHULUAN

Saat ini industri pengolahan kulit telah menyebar bukan hanya di Kota Garut saja, tetapi telah menyebar ke kota-kota besar antara lain: Bandung, Bogor, Jakarta, Bekasi dan kota lainnya. Perusahaan di setiap bidang industri dapat berkembang dengan pesat, salah satunya di Indonesia. Jaket kulit sapi yang lebih keras dan jaket kulit domba yang lebih lembut memang disebut sebagai komoditas andalan dari Garut. Selain bahan baku yang memadai, Garut juga memiliki sentra industri penyamakan kulit. Setidaknya kini ada 417 unit usaha formal dan non-formal yang bergerak di sektor industri pakaian dari kulit di Kabupaten Garut. Sebanyak 3.000 tenaga kerja pun terserap dari industri ini.

Negosiasi tersebut dapat diartikan sebagai suatu proses dimana mitra diajak dan diajak bekerjasama dengan tujuan mencapai suatu kesepakatan yang ada. Negosiasi sebuah bentuk interaksi sosial menggunakan metode diskusi formal untuk mencapai suatu kesepakatan. Menurut Parmitasari (2019), negosiasi merupakan perundingan diantara para pihak yang melakukan proses tawar menawar. Terdapat pihak yang melakukan penawaran (offer) kepada pihak lain, dan akan ada penerimaan (accept) dari pihak yang lainnya. Parmitasari (2019) menambahkan, proses tawar menawar juga merupakan salah satu kegiatan dari komunikasi. Pada konteks proses komunikasi, seorang negosiator memiliki peran sebagai komunikator yang mengawali proses terjadinya komunikasi dalam negosiasi. Maka dari itu, sebagai komunikator, negosiator harus memahami kliennya yang di pihak lain berperan sebagai komunikan.

Dalam berbagai industri terdapat negosiasi bisnis yang dilakukan oleh banyak pengusaha, baik usaha kecil, menengah hingga besar seperti perseroan terbatas. Menurut Ulinuha (2013), Negosiasi bisnis merupakan serangkaian proses komunikasi terencana dimana dua orang atau lebih memiliki tujuan dan minat yang berbeda berkomunikasi dengan satu sama lain dan membuat keputusan tentang semua hal dengan tujuan meningkatkan dan mempertahankan standar hidup mereka. Mencapai hasil yang menguntungkan pemangku kepentingan. Peluang memungkinkan para pihak untuk berinteraksi atau berkomunikasi untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan.

Dalam negosiasi bisnis, kita tidak memperlakukan pihak mana yang menang maupun kalah, melainkan hubungan yang saling menguntungkan sehingga tujuan yang kita ingin dapat tercapai. Untuk dapat tercapainya tujuan tersebut, yang harus dilakukan adalah mengembangkan terlebih dahulu keterampilan negosiasi. Misalnya saat dalam proses diskusi soal harga, tawaran yang diberikan pertama kali selalu tidak sesuai dengan yang diinginkan. Tetapi, jika kita berkomitmen untuk

bernegosiasi, kemungkinan kita mendapatkan keuntungan dalam transaksi bisnis tersebut. Strategi dalam negosiasi bisnis yang efektif untuk tercapainya kesepakatan adalah diperlukan pemahaman tentang apa yang diinginkan kita serta partner kerja. Kemudian, mencari hasil atau solusi hasil menguntungkan kedua belah pihak atau dikatakan *win-win solution*. Jika terjadi dimana kedua belah pihak tetap berpegang teguh dengan penawaran masing-masing maka kesepakatan tidak dapat tercapai. Maka, dari kedua belah pihak mencari alternatif lain yang memuaskan kedua belah pihak agar kesepakatan bisa terjalin.

Tujuan dilakukannya penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana konsep negosiasi bisnis pada perusahaan di industry di bidang jaket kulit. Manfaat dilakukannya penelitian ini dimaksudkan agar dapat memahami tentang negosiasi dan negosiasi bisnis, dan mendapatkan sebuah pemahaman negosiasi bisnis terhadap perusahaan di bidang industry.

B. METODE PENELITIAN

Peneliti mempelajari kondisi reproduksi terhadap hewan sebagai sarana utama mereka. Salah satu jenis penelitian deskriptifnya adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data penelitian tersebut menggunakan metode pengumpulan data survey kepustakaan. Menurut Creswell (2007), studi kasus merupakan studi yang menggambarkan satu atau lebih kasus secara rinci, komprehensif mencakup berbagai aspek, dan mengumpulkan data rinci menggunakan berbagai sumber informasi. Analisis data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam kumpulan kata. Analisis data kualitatif kata-kata yang ditempatkan teks diperluas tidak menggunakan perhitungan matematis atau statistik sebagai analisis. Menurut Sugiyono (2013), teknik tersebut memiliki empat tahap yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian, dan kesimpulan.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bagaimana cara melakukan negosiasi bisnis perusahaan yang benar di Indonesia terutama dalam industry kulit atau pada pakaian jaket kulit di Kota Garut :

1. Membuat Perjanjian atau kesepakatan, Orang Indonesia lebih santai dalam hal waktu dibandingkan dengan kebanyakan negara Barat. Bagi orang asing, efisiensi dan kecepatan sangat penting dalam berbisnis. Meskipun saat-saat kritis di Indonesia, penundaan atau bahkan pembatalan yang kadang terjadi dapat ditoleransi jika masuk akal, seperti kemacetan lalu lintas yang tidak terduga, cuaca buruk, dll. Pengakuan adalah segalanya, dan perusahaan harus memastikan bahwa mitra bisnis baru mereka dikenal dengan baik. Jika Anda tidak dapat menghadiri rapat tepat waktu, cobalah untuk segera memberitahu, atau sebaiknya beberapa hari sebelumnya. Jadi, selalu lakukan perjanjian dan kabarkan jika pertemuan tidak akan berjalan seperti yang direncanakan.

2. Suasana Pertemuan, Titik pertemuan dengan mitra bisnis di Indonesia harus dipilih dengan cermat sesuai dengan jumlah peserta dan jenis pertemuan, formal atau informal. Perusahaan besar memiliki fasilitas konferensi dan ruang konferensi, sehingga negosiasi bisnis dapat dilakukan di gedung perkantoran. Negosiasi bisnis juga biasa dilakukan di ruang pertemuan yang mudah diakses di hotel dan gedung perkantoran.
3. Proses Negosiasi, Karena fleksibelnya agenda pertemuan dan pertemuan di Indonesia, maka proses negosiasi dengan mitra bisnisnya berjalan harmonis, sopan, lambat dan tidak produktif bagi orang asing yang tidak terbiasa dengan budaya bisnis Indonesia. Namun, sifat orang Indonesia ini adalah cara untuk menunjukkan kepada orang asing bahwa kerja sama jangka panjang membutuhkan waktu dan mungkin memerlukan beberapa pertemuan. Kesabaran adalah kuncinya dan jika Anda memiliki cukup kesabaran untuk menunggu, perusahaan sedang dalam perjalanan menuju kesuksesan.
4. Ketidaksetujuan dan Ketidakjelasan, seperti yang selalu kami katakan, orang Indonesia ramah, sopan, dan rukun dalam situasi apa pun. Ini juga berlaku untuk pertemuan bisnis. Mitra bisnis Indonesia tidak langsung mengatakan 'tidak' ketika mereka tidak setuju dengan proposal perusahaan. Sebaliknya, mereka tetap diam atau mengajukan pertanyaan dan beralih ke topik berikutnya. Hal yang sama berlaku jika Anda mengatakan "ya" pada proposal perusahaan. Bukan berarti mereka setuju, jadi jangan bingung dan disamakan dengan kemunafikan. Antara lain, perusahaan dapat memastikan bahwa jawaban "ya" benar dengan mengajukan pertanyaan segera setelah memeriksa beberapa kali (Cekindo, 2020).

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari Penelitian ini tentang bagaimana negosiasi konflik terjadi di Industri kulit di Kota Garut. Negosiasi merupakan salahsatu cara untuk berunding dengan 2 pihak atau lebih demi suatu tujuan yang sama. Negosiasi dalam penelitian ini dilakukan untuk memenuhi tujuan masing – masing pihak yaitu mendapatkan keuntungan atau *win-win solution*. Terdapat 5 faktor utama dalam bernegosiasi yaitu, para pihak yang terlibat, hubungan antar perusahaan, komunikasi antar perusahaan, opsi realitas dan klaim yang sah. Di Indonesia sendiri terdapat langkah-langkah untuk melakukan negosiasi bisnis yang benar yaitu membuat perjanjian, suasa pertemuan yang baik, proses negosiasi dan ketidaksetujuan serta ketidakjelasan. Saran yang dapat kami berikan kepada industry kulit di Kota Garut adalah lebih memperhatikan dengan siapa akan bernegosiasi dan dengan siapa akan berkonflik sehingga indusri kulit akan dapat lebih maju serta diperlukan penelitian lebih mendalam dalam menganalisis proses negosiasi dan manajemen konflik ada industry per-kulitan di Kota Garut atau se Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Cekindo. (2020). *Negosiasi Bisnis di Indonesia: Bagaimana Cara Melakukannya dengan Benar*. Cekindo.
- SIRCLO. (2022). *Strategi Negosiasi Bisnis yang Ampuh untuk Capai Kesepakatan*. SIRCLO.
- Ulinuha, Z. (2013). *Strategi Negosiasi Bisnis Jack Advertising dengan Klien (Studi pada Klien Jack Advertising: Sampoerna, LG, dan Primarasa Food)*.
- ACADEMIA. Wibowo, L. A. (2008). *MELAKUKAN NEGOSIASI*.