

GOOD TEAM PLAYER DAN KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI

Fauziyatul 'Aliyyah¹, Umul Quro²

Bimbingan Konseling Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah, UI Bunga Bangsa Cirebon

ARTICLE INFO

Article history:

Received Desember 2024

Revised Desember 2024

Accepted Desember 2024

Available online Desember 2024

Email: fauziyatulaliyyah12@gmail.com

Ummulquro119@gmail.com



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha.

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji konten pemain tim yang efektif dalam kaitannya dengan tema kewirausahaan dan pemimpin perubahan. Dengan menggunakan pendekatan Riset Perpustakaan, penelitian ini mengkaji 15 artikel jurnal dan menyimpulkan bahwa kerja tim, komunikasi, dan negosiasi yang efektif sangat penting dalam organisasi mana pun, termasuk lembaga pendidikan. Komunikasi yang efektif dan efisien, serta pengetahuan dan kemahiran dalam teknik tawar-menawar. Selain meningkatkan kinerja, tim yang kuat dapat mendukung tujuan jangka panjang organisasi atau lembaga pendidikan. Temuan penelitian ini dapat menjadi panduan untuk pengembangan strategi pendidikan di masa mendatang.

Kata Kunci: good team player, komunikasi, negosiasi

Abstract

The purpose of this study is to analyze the material on effective team players in relation to the themes of change and business acumen. This study uses the Library Research method to analyze 15 journal articles and highlights the importance of being a strong team player as well as communication and negotiation skills in any organization, maybe even educational institutions.

Effective and efficient communication, as well as understanding and use of strategic thinking in negotiations. Good team quality will not only have an impact on increasing productivity, but it may also make a positive contribution to the goals of a particular organization or educational institution. The results of this study can be used to develop educational strategies in the future.

Keywords: good team player, communication, negotiation

PENDAHULUAN

Dalam bisnis modern, seorang wirausahawan yang berkualitas memerlukan keterampilan kerja sama tim, komunikasi, dan negosiasi, serta kolaborasi yang kuat di antara berbagai individu, karena keterampilan ini sangat penting untuk pengembangan bisnis. Kemajuan teknologi dan informasi yang berkembang semakin pesat dapat mempengaruhi perkembangan ekonomi di Indonesia. Di mana hal ini akan menimbulkan persaingan yang ketat antar pengusaha untuk mencapai tujuannya, yang berarti dalam menjalankannya perlu sumber daya manusia yang kompeten dan solid yang kemudian akan memiliki peran sebagai pelaku manajemen dan penggerak.

Strategi menyelaraskan sumber daya dan komitmen untuk kinerja yang unggul, memberikan keunggulan kompetitif ketika produk atau layanan perusahaan melampaui penawaran pesaing di era modern.

Maksud dari tim dan kerja sama dalam konteks ini adalah untuk mendorong keterbukaan antara tim dan organisasi kerja sama. Sebab, pada hakikatnya, norma tim dan kerja sama itu berbeda. Jika kolaborasi merupakan landasan tujuan pendidikan (prestasi di bidang pendidikan), maka tim teritorial hanya berlaku untuk kelompok tertentu saja. Regu yang ditunjuk dan didukung oleh organisasi asosiasi resmi disebut sebagai tim kerja sama. Mereka, para anggota organisasi, mematuhi semua aturan yang berkaitan dengan AD/ART organisasi tersebut.

Untuk mencapai visi dan tujuan yang diinginkan diperlukan pula komunikasi yang baik dan efektif. Komunikasi yang baik dan efektif harus dimiliki oleh setiap wirausahawan agar seluruh jajarannya dapat menangkap dan menangkap hakikat visi dan tujuan tersebut.

Operasional suatu organisasi tidak mungkin dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan jika tidak terdapat jaringan komunikasi di dalam organisasi tersebut. Komunikasi yang efektif akan sangat bermanfaat bagi seluruh operasional organisasi.

Selain kolaborasi dan komunikasi, negosiasi dipandang sebagai elemen penting dalam bidang kewirausahaan. Hal ini diperlukan karena negosiasi adalah jenis penawaran dan kesepakatan yang dibuat oleh seorang wirausahawan dengan pelanggan, rekan bisnis, atau klien untuk mendapatkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Selain itu, diharapkan bahwa kemampuan negosiasi yang kuat akan menghasilkan pengembangan hubungan yang positif dengan klien atau pemasok. Mengingat konteks di atas, konsep pemain tim yang efektif, komunikasi, dan negosiasi akan dijelaskan.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini meneliti pemain tim yang efektif, komunikasi, dan negosiasi menggunakan metodologi penelitian pustaka kualitatif. Materi yang relevan dari buku, dokumen internet, dan jurnal ilmiah yang diterbitkan selama sepuluh tahun terakhir menjadi sumber data penelitian. Untuk menemukan pola dan tema dalam data, pendekatan analisis konten dan analisis tematik digunakan untuk analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Definisi tim, yang merupakan kumpulan orang yang berdedikasi pada tujuan yang sama dan memiliki bakat yang saling melengkapi, dapat digunakan untuk memahami apa yang menjadikan seorang pemain tim yang sukses. Tidak perlu dikatakan lagi bahwa seorang pemain tim yang baik harus mampu mendedikasikan dirinya untuk mencapai tujuan kinerja yang telah diputuskan dan menjadi tugas bersama mereka. Manusia secara psikologis mampu membutuhkan dan dibutuhkan oleh orang lain. Memahami karakteristik tim yang sukses dalam dunia bisnis akan memengaruhi solidaritas pemain dan membantu memahami mengapa individu-individu ini tertarik untuk bergabung dan berkomitmen bersama. Kolaborasi sangat penting dalam sebuah tim karena setiap anggota memiliki dampak yang signifikan terhadap kelompok, dan kelompok dapat memengaruhi individu.

Menurut Thomas dan Johnson (2014:164), kerja sama adalah berkumpulnya makhluk hidup yang saling mengenal. Ia menegaskan bahwa ketika beberapa individu memiliki tujuan yang sama dan merasa tidak mampu mencapainya sendiri, kerja sama dapat dikembangkan, menumbuhkan rasa ketergantungan dan pada akhirnya menumbuhkan saling pengertian..

Salah satu landasan keberhasilan kolaborasi adalah kemampuan berkomunikasi dengan baik, yang dapat mengurangi ego masing-masing individu. Bekerja sebagai tim berarti bekerja sama dengan cara yang membangun ikatan yang kuat antara semua anggota kelompok dan kemudian menghasilkan hasil kinerja terbaik untuk mendukung pengembangan individu dan perusahaan. Berkolaborasi dengan orang lain dianggap memiliki efek yang lebih menguntungkan daripada bekerja sendiri. Selain itu, tim yang sukses akan meningkatkan hasil kinerja lembaga.

Menurut Davis (dalam Lukitasari & Nugraha, 2023) ciri-ciri kerja sama tim adalah: (a) Akuntabilitas bersama, yaitu adanya pembagian tanggung jawab terhadap suatu tugas yang dapat membantu terjalinnya hubungan kerja yang baik antar karyawan. (b) Kerja sama dalam

suatu organisasi dapat terjalin karena adanya motivasi bersama, yaitu adanya kontribusi positif dari rekan kerja, ide, dan tenaga. (c) Orientasi pada kemampuan maksimal, yaitu upaya untuk memaksimalkan bakat yang dimiliki oleh setiap karyawan dalam kelompok guna memperkuat dan meningkatkan kerjasama. (d) Komunikasi yang baik, dengan terjalinnya komunikasi yang baik dan efektif antar karyawan maka kerjasama dapat berjalan dengan baik dalam memenuhi tanggung jawab dan tugas di tempat kerja.

Selain keuntungan nyata, citra publik yang positif juga dapat dipengaruhi oleh kinerja yang sukses. Salah satu tanda kolaborasi adalah kerja sama; yang lain adalah kepercayaan; dan yang ketiga adalah solidaritas.

Ada sejumlah tahapan yang harus diikuti oleh seorang wirausahawan untuk mengembangkan perusahaan yang sukses dan memenuhi harapan. Tindakan pertama yang harus dilakukan adalah:

a. Rekrutmen

Rekrutmen adalah proses pemilihan sumber daya manusia yang dianggap sesuai untuk tugas yang sedang dikerjakan guna menarik calon pekerja yang akan bekerja sama dan menjadi bagian dari tim. Efektivitas perekrutan juga dipengaruhi oleh mutu dan kematangan perencanaan SDM sebelumnya; selain itu, penempatan kerja perlu diperhitungkan dan, tentu saja, harus sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan.

b. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Mengembangkan sumber daya manusia suatu lembaga merupakan salah satu teknik untuk menghasilkan pemain tim yang tangguh. Dalam jangka waktu tertentu, kegiatan ini berupaya untuk meningkatkan bakat dan keterampilan setiap orang dengan tetap memperhatikan tujuan organisasi atau bisnis. Setiap peserta harus memahami mengapa mereka dipilih untuk tugas tertentu dan apa tujuan mereka. Sesuai dengan waktu dan peran masing-masing individu, perlu diperhatikan juga.

c. Key Performance Indicator (KPI)

Indikator kinerja utama adalah cara bagi organisasi atau bisnis untuk mengukur kinerja tim. Sasaran dari aktivitas ini adalah untuk meningkatkan kinerja tim, yang dapat dinilai dengan sejumlah cara, termasuk menetapkan tugas kepada setiap karyawan, mengidentifikasi indikator keberhasilan, menetapkan tujuan, dan menetapkan standar kualitatif dan kuantitatif

d. Kompensasi

Kompensasi finansial dan nonfinansial merupakan dua kategori gaji. Kompensasi finansial merupakan jenis upah atau tunjangan yang diberikan oleh organisasi atau bisnis kepada stafnya secara berkala selama periode waktu tertentu. Lembaga atau bisnis juga menggunakan remunerasi ini untuk merekrut karyawan baru, meningkatkan loyalitas, dan mendorong kinerja yang lebih baik dari karyawan yang sudah ada guna mempertahankan produktivitas dan memengaruhi pendapatan.

e. Monitoring

Salah satu cara untuk menggambarkan operasi pemantauan adalah sebagai pengawasan. Hal ini dilakukan untuk menilai seberapa baik kinerja karyawan atau staf di dalam suatu perusahaan atau organisasi. Mereka yang dapat melaksanakan tugas dan kewajiban secara efektif dan tepat dikatakan berkinerja baik. Selain memastikan bahwa fungsi utama organisasi atau bisnis berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, kegiatan ini juga berupaya untuk menjamin tercapainya tujuan kelembagaan atau organisasi.

Pengertian Komunikasi

Penjelasan yang diberikan oleh Effendy¹ Komunikasi berasal dari kata Latin *communis*, yang berarti "sama," yang menyiratkan bahwa hal yang sama harus memiliki makna yang sama. Dalam bahasa Inggris, komunikasi disebut sebagai *communication*. Komunikasi antara dua orang yang terlibat harus memiliki makna atau pesan yang sama.

Komunikasi adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan antara dua orang atau lebih untuk tujuan berbagi informasi, ide, emosi, atau tujuan lainnya. Komunikasi adalah landasan kontak manusia dan penting bagi banyak aspek kehidupan, termasuk hubungan dengan orang lain, bisnis, pendidikan, dan banyak lagi.

Menyampaikan pesan, memahaminya, dan menanggapi merupakan komponen komunikasi. Saluran komunikasi lisan, tertulis, verbal, nonverbal, dan visual semuanya digunakan dalam proses ini. Pesan itu sendiri, rute komunikasi, dekoder (penerima pesan), encoder (pengirim pesan), dan konteks atau keadaan di mana komunikasi berlangsung merupakan komponen dari setiap pertemuan komunikasi.

Proses penyampaian pesan dari komunikator kepada komunikan dengan tujuan agar terjadi saling pengertian merupakan proses komunikasi. Menurut Brown (dalam Lussier, 2008), komunikasi adalah proses penyampaian informasi tentang keyakinan atau pikiran seseorang kepada orang lain dengan tujuan agar terjalin saling pengertian di antara penerima pesan. Agar proses pembelajaran dapat berjalan dengan baik di lingkungan pendidikan, komunikasi antara guru dan siswa sangatlah penting. Agar siswa dapat memahami materi secara menyeluruh, guru harus menyampaikannya dengan cara yang menarik dan lugas. Siswa dapat mengajukan pertanyaan, berdiskusi, dan bekerja sama selama proses pembelajaran apabila terjalin komunikasi yang efektif di antara mereka.

Saling percaya antara individu atau kelompok. Komunikasi yang efektif dapat menciptakan keharmonisan dan meningkatkan kohesi hanya dengan memahami dan menghayati orang lain. Terkait aspek peningkatan produktivitas, komunikasi yang efektif dapat membantu individu atau kelompok meningkatkan produktivitas guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan berbagi informasi dan menyediakan lingkungan yang berorientasi pada pembangunan, komunikasi yang efektif membantu individu dan kelompok untuk terus belajar dan berkembang.

Untuk membangun ikatan yang kuat dengan pelanggan, mitra, dan rekan kerja di dunia bisnis, komunikasi sangatlah penting. Kesuksesan yang lebih besar sering kali diraih oleh pengusaha yang mampu menyampaikan visi dan rencana perusahaan secara efektif kepada para karyawannya.

Kemampuan mendengarkan dengan saksama dan memberikan umpan balik yang membangun juga merupakan komponen penting dari komunikasi perusahaan yang efektif. Membangun kepercayaan, menyelesaikan perselisihan, dan menumbuhkan keintiman emosional semuanya bergantung pada komunikasi yang efektif dalam interaksi antarpribadi. Hubungan yang lebih kuat dan harmonis biasanya dialami oleh pasangan yang mampu berbicara dengan jujur dan terbuka. Dalam hal mengekspresikan emosi dan perasaan, isyarat nonverbal seperti bahasa tubuh dan ekspresi wajah dapat memiliki makna yang lebih besar daripada kata-kata yang diucapkan.

Komunikasi yang efektif merupakan keterampilan penting dalam setiap situasi. Komunikasi yang efektif memungkinkan orang untuk berkomunikasi secara efektif, memahami orang lain dengan lebih baik, dan membangun hubungan yang solid dan bermanfaat. Oleh

karena itu, pengembangan keterampilan komunikasi di usia muda sangat penting untuk meraih kesuksesan baik dalam ranah pribadi maupun profesional.

Pentingnya Komunikasi

Rahasia kesuksesan di dunia korporat adalah komunikasi yang baik. Hubungan yang kuat, loyalitas pelanggan yang meningkat, dan kesan merek dapat terwujud melalui komunikasi yang efektif antara bisnis dan pelanggan. Selain itu, dijelaskan bagaimana divisi dan anggota tim perusahaan dapat bekerja sama dengan lebih baik, membuat lebih sedikit kesalahan, dan beroperasi secara lebih efisien secara keseluruhan jika ada komunikasi yang baik di antara mereka.

Sulit untuk menjalankan bisnis internasional tanpa komunikasi karena salah persepsi dapat memperumit dan menyebabkan konflik selama tahap percakapan dan negosiasi. Oleh karena itu, saat menjalankan bisnis internasional, komunikasi dan peran budaya sangatlah penting.

Selain itu, komunikasi sangat penting dalam lingkungan pendidikan. Komunikasi yang baik antara guru dan siswa dapat meningkatkan pemahaman siswa terhadap materi, menginspirasi mereka untuk belajar, dan menyediakan suasana belajar yang ramah dan mendukung. Menurut sudut pandang yang berbeda, komunikasi yang efektif antara orang tua dan guru sama pentingnya bagi kinerja akademis siswa karena komunikasi tersebut mendorong kolaborasi antara keluarga dan sekolah dalam meningkatkan pertumbuhan anak.

Strategi Komunikasi Efektif dalam Tim

Berikut merupakan strategi komunikasi efektif dalam tim, diantaranya:

a. Kemampuan Mendengarkan Aktif

Landasan komunikasi tim yang efisien adalah mendengarkan secara aktif. Alih-alih sekadar mendengarkan secara pasif, mendengarkan secara sungguh-sungguh berarti memahami kebutuhan dan sudut pandang rekan kerja. Anggota tim dapat meningkatkan hubungan, menumbuhkan rasa percaya, dan mencegah kesalahpahaman yang tidak perlu dengan mendengarkan secara aktif.

b. Klarifikasi Tujuan dan Harapan

Mengklarifikasi tujuan dan harapan merupakan langkah penting dalam menjaga komunikasi yang sukses dalam sebuah tim. Dengan memastikan bahwa semua anggota tim memiliki pemahaman yang jelas tentang tujuan dan harapan bersama yang terkait dengan berbagai posisi mereka, tim dapat beroperasi dengan cara yang lebih terfokus dan kohesif.

c. Penggunaan alat komunikasi yang sesuai

Salah satu taktik utama untuk meningkatkan komunikasi tim yang efisien adalah penerapan teknologi komunikasi yang tepat. Ini berarti memastikan bahwa setiap orang dalam tim memiliki akses yang sama terhadap informasi yang relevan dan memanfaatkan teknologi yang tepat, seperti alat kolaborasi daring.

d. Promosi Kolaborasi dan Keterbukaan

Membina komunikasi yang efektif memerlukan terciptanya lingkungan yang menghargai kerja sama dan keterbukaan. Ini berarti membina suasana di mana anggota tim dapat menyuarakan ide, kekhawatiran, dan kritik mereka secara terbuka tanpa khawatir akan reaksi keras atau sikap apatis. Energi dan pengalaman gabungan dari berbagai anggota tim dapat menghasilkan hasil yang jauh lebih baik daripada apa yang dapat dilakukan seseorang sendiri

saat mengerjakan laporan, membangun jaringan, presentasi, dan inisiatif komunikasi lainnya.e. Penyampaian pesan dengan Jelas dan Tepat Waktu.

Agar tim dapat berkomunikasi secara efektif, komunikasi harus disampaikan dengan cepat dan jelas. Ini berarti menjaga komunikasi tetap jelas dan tidak ambigu serta memastikan bahwa setiap orang dalam tim memiliki pengetahuan yang mereka butuhkan untuk menjalankan tugas mereka secara efektif.

Pengertian Negosiasi

Salah satu langkah dalam transaksi komersial untuk membangun kolaborasi dengan calon mitra adalah negosiasi. Proses yang disengaja untuk menentukan apa yang harus dicapai, bagaimana, dan dengan pengorbanan apa disebut negosiasi. Dalam bukunya *Organizational Behavior*, Colquitt menjelaskan bahwa "Negosiasi adalah proses di mana dua atau lebih individu yang independen berdiskusi dan mencoba untuk mencapai kesepakatan tentang preferensi mereka yang berbeda" (dua atau lebih individu yang saling bergantung berdiskusi dan mencoba untuk mencapai kesepakatan tentang preferensi mereka yang berbeda).

Menurut buku karya Phil Baguley berjudul *Teach Yourself Negotiating*, negosiasi merupakan cara untuk mencapai konsensus atas pilihan yang dapat diterima dan disetujui oleh kedua belah pihak, serta memutuskan tindakan apa dan bagaimana yang akan dilakukan di masa mendatang. Robbins juga mendefinisikan negosiasi sebagai proses ketika dua pihak atau lebih memperdagangkan produk atau jasa dan berupaya mencapai konsensus atas nilai tukar. Kamus Besar Bahasa Indonesia, di sisi lain, mendefinisikan negosiasi sebagai "proses tawar-menawar dengan cara musyawarah untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan orang lain."

Terkait dengan rancangan perjanjian, negosiasi juga dapat merujuk pada musyawarah, konferensi, atau perdebatan. Negosiasi juga dapat merujuk pada kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi syarat dan ketentuan penjualan, kesepakatan, atau transaksi komersial lainnya. Untuk mendamaikan dua kepentingan yang berbeda, seperti kepentingan produsen dan konsumen, negosiasi digunakan. Oleh karena itu, negosiasi diperlukan agar kedua belah pihak dapat mencapai kesepakatan. Sebaliknya, mereka yang terlibat dalam pembicaraan terkadang disebut negosiator.

Stella Ting Toomey meneliti bagaimana identitas dinegosiasikan dalam interaksi dengan orang lain, khususnya dalam budaya lain. Toomey menjelaskan bahwa identitas seseorang selalu merupakan hasil dari interaksi sosial mereka. Setelah kita mengatakan, memidifikasi atau menantang identifikasi diri atau orang lain, identitas atau menggambarkan refleksi diri ditentukan melalui negosiasi.

Strategi dan Proses Negosiasi

Negosiasi menjadi pusat perhatian dalam transaksi bisnis. Jika diartikan secara sempit, negosiasi pasar berubah menjadi proses negosiasi yang menarik. Di satu sisi, pedagang perlu memberi pelanggan kesempatan untuk menawar selama proses pembelian dan penjualan. Karena pasar konvensional menghargai negosiasi. Tindakan pedagang yang menyajikan barang dagangan mereka biasanya dimulai di pasar tradisional. Pada titik ini, vendor juga melakukan pemeriksaan latar belakang dasar pada pengunjung. Pembeli sering kali menangkap isyarat linguistik yang tidak sengaja ditangkap oleh indera penjual, dan pengunjung dapat dikenali dari cara mereka berpakaian. Negotiation strategies according to Purwanto and Lantang, in their book *Business Communication, Conceptual and Cultural Perspectives*, are:

a. Strategi negosiasi yang dikenal sebagai "menang-kalah" (atau "kalah-menang") adalah strategi yang berasumsi bahwa hanya satu pihak yang akan mendapat keuntungan dari kepentingan yang ditawarkan.

b. Solusi menang-menang adalah strategi negosiasi yang mengutamakan kompromi dengan keyakinan bahwa semua pihak akan mendapat manfaat.

c. Menurut definisi kompromi, jalan tengah diambil ketika suatu keputusan dibuat berdasarkan pemikiran alih-alih berada dalam situasi kalah-kalah atau kalah-menang.

Proses negosiasi terdiri dari enam langkah penting:

a. Persiapan yang dilakukan antara lain: Pengumpulan informasi, Pemilihan tim negosiasi, Upaya mencari tahu lebih jauh profil pihak lawan agar dapat meningkatkan rasa percaya diri dan kesiapan berdiskusi;

b. Komunikasi pertama: Pada tahap ini, kedua belah pihak yang terlibat dalam negosiasi akan bertemu langsung. Tahap evaluasi yang berlangsung antara para negosiator sering kali menjadi saat kesan pertama antara kedua belah pihak tercipta.

c. Konflik Pada tahap ini, ketidaksepakatan antara kedua belah pihak mengenai apa pun yang disebutkan sering muncul. Pada tahap ini, ada konflik, potensi pertengkaran sengit, dan ketidakmampuan untuk mengatur emosi seseorang.

d. Memperbaiki keadaan Konsiliasi adalah proses negosiasi untuk mencapai titik temu atau kesepakatan yang disetujui secara jujur dan saling menguntungkan. Mirip dengan proses negosiasi antara pembeli dan penjual.

e. Pada tahap penyelesaian, kedua belah pihak mulai menerima dan memberi satu sama lain, atau para negosiator mulai mengembangkan sikap relasional, yakni sikap yang selalu berfokus pada berbagi dan selalu memupuk sikap saling memberi solusi terbaik bagi kedua belah pihak.

f. setelah negosiasi. Tahap ini, yang merupakan tahap terakhir dalam proses negosiasi, merupakan cara bagi kedua belah pihak untuk bertemu dan menentukan apakah mereka benar-benar berdedikasi terhadap semua yang telah diputuskan.

Jika pembicaraan dilakukan dengan itikad baik—yakni, dengan keyakinan, semangat, dan kejujuran—dan tanpa unsur motivasi atau maksud tersembunyi yang disembunyikan oleh para pihak, pembicaraan tersebut dapat dianggap konstruktif saat bernegosiasi dan membuat kontrak. Negosiasi kemudian dilakukan dengan cara yang menarik, komunikatif, dan efisien dalam kerangka diskusi untuk mencapai konsensus tentang tujuan dan maksud para pihak yang membuat kontrak. Hal ini menunjukkan bahwa diskusi dilakukan dengan sengaja, dengan menghormati posisi tawar masing-masing dan argumen yang masuk akal dan logis dari kedua belah pihak yang disajikan secara dialogis (dua arah) dan dinamis (dalam arti berkembang sesuai dengan arah yang diinginkan para pihak). Karena negosiasi didasarkan pada itikad buruk—yaitu, jika dilakukan secara tidak jujur dan mengandung maksud atau tujuan negatif yang disembunyikan para pihak saat merancang dan membuat kontrak—negosiasi juga dapat merugikan jika tidak dapat menghasilkan kesepakatan mengenai maksud dan tujuan para pihak dalam membuat kontrak.

Untuk mencapai hasil yang diharapkan, negosiasi memerlukan suatu rencana. Metode negosiasi, khususnya:

a. Sebelum terlibat dalam pembicaraan, lakukan beberapa pekerjaan rumah. Persiapkan diri dengan baik dengan meneliti subjek negosiasi.

b. Perencanaan yang matang mengenai hal-hal spesifik yang akan dibahas sangat penting saat bernegosiasi dan membuat keputusan. Tuliskan poin-poin yang ingin Anda sampaikan dengan jelas.

c. Negosiasi memang perlu dilakukan. Maka sikap-sikap yang baik harus senantiasa dijaga, seperti tidak mudah goyah, mudah beradaptasi, menciptakan suasana yang lebih nyaman, akrab, dan akrab, bersikap jujur dan terbuka terhadap sesama, dan sebagainya.

d. memeriksa kebutuhan yang sebenarnya. Selidiki penyebab sebenarnya dari suatu masalah dan cermati lebih saksama sebelum membuat pilihan.

e. Buatlah pilihan yang masuk akal. Pendekatan yang tergesa-gesa menciptakan banyak ruang untuk konfrontasi. Pikirkan baik-baik tentang akibat atau masalah hukum apa pun.

f. Cobalah untuk mencapai konsensus. Bahas topik-topik yang telah diputuskan; hindari diskusi yang dapat menimbulkan konflik.

Berusaha memastikan bahwa kedua belah pihak merasa senang karena kebutuhan dan keinginan mereka terpenuhi lebih penting dalam negosiasi daripada berusaha menang atau kalah. Komponen negosiasi:

1. elemen subjek, menunjukkan bahwa banyak pihak secara aktif dan sadar bernegosiasi;
2. Mencapai konsensus, kesepakatan, atau kepuasan bagi kedua belah pihak merupakan unsur tujuan; kehadiran sesuatu yang menjadi pokok pembicaraan merupakan unsur objek.

3. Hal ini dapat terjadi karena adanya konflik atau tidak adanya konflik. Berdasarkan temuan tersebut, memiliki pemain tim yang baik sangat penting untuk mencapai tujuan dan memastikan keberhasilan suatu bisnis. Berikut ini adalah beberapa karakteristik yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menilai kualitas:

- a. Kolaboratif

Mereka yang dapat bekerja sama dengan baik dengan orang lain dan bekerja sama dengan baik dalam tim dianggap sebagai pemain yang baik. Bekerja bersama mengharuskan semua anggota tim, meskipun memiliki pengalaman yang beragam, mampu mengenali dan menghargai kontribusi dan bidang keahlian masing-masing. Hal ini dimaksudkan untuk memenuhi tujuan dan prinsip yang telah diputuskan bersama.

- b. Memiliki Empati dan Dukungan Emosional

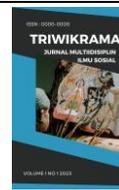
Produktivitas tim akan dipengaruhi oleh kemampuan setiap anggota yang baik untuk berempati dan menyemangati orang lain.

- c. Harus memiliki komitmen dan dedikasi

Hal ini dimaksudkan untuk membantu setiap anggota terus meningkatkan keterampilan mereka dan tim secara keseluruhan. Selain itu, setiap anggota harus mampu berkomunikasi secara efektif karena hal ini penting untuk mencapai tujuan dan prinsip dalam lingkungan pendidikan dan organisasi. Kesalahpahaman di antara anggota tim dapat dihindari melalui komunikasi yang terbuka.

Hal ini juga dapat meningkatkan rasa percaya anggota satu sama lain. Mirip dengan lingkungan pendidikan, membina hubungan positif di antara rekan kerja di sekolah atau madrasah mengharuskan setiap orang mampu berkomunikasi secara efektif dan menyampaikan pesan dengan baik kepada rekan-rekannya. Memiliki kemampuan ini dapat mengurangi kesalahpahaman saat menjalankan tanggung jawab mereka dan bahkan mendorong rasa tanggung jawab.

Selain itu, negosiasi merupakan komponen penting dari kewirausahaan pendidikan dan dapat dilakukan dengan mitra dan pemangku kepentingan di bidang pendidikan serta di antara



anggota. Menemukan solusi dalam negosiasi yang menguntungkan kedua belah pihak dapat dicapai dengan menggunakan strategi menang-menang. Lebih jauh, hubungan positif jangka panjang dapat dibangun dengan mitra dan pemangku kepentingan. Untuk dapat menjalankan kewirausahaan di bidang pendidikan dengan benar dan sukses, pelatihan anggota diperlukan untuk memungkinkan kerja sama, komunikasi, dan negosiasi yang baik serta untuk menemukan potensi masing-masing anggota.

KESIMPULAN

Tidak mungkin untuk mengabaikan pentingnya menjadi anggota tim yang produktif di perusahaan atau lingkungan pendidikan. Untuk menjamin kekompakan dan kolaborasi tim sebaik mungkin, ini memerlukan kemampuan komunikasi yang kuat dan efisien. Selain itu, penting untuk memahami dan menjadi ahli dalam teknik negosiasi yang efektif untuk memperoleh kesepakatan dan membangun ikatan yang kuat dengan para pemangku kepentingan dan rekan kerja. Akibatnya, memiliki tim yang kuat akan menjadi penting untuk meningkatkan hasil dan kinerja serta pada akhirnya mencapai tujuan jangka panjang organisasi atau sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmalia, R., Sufni, N., & Aulia, I. N. (2023). PERAN KOMUNIKASI TERHADAP KEPEMIMPINAN DALAM MEMBANGUN TEAMWORK AKAMAWAPRES UIN SUMATERA UTARA. *An-Nizom: Jurnal Penelitian Manajemen Pendidikan Islam*, 8(3).
- Akmalia, Rizki. "Membangun Great Team dan Great Players Menuju Perubahan yang Inovatif dan Kreatif di Satuan Pendidikan Islam." *Sabilarrasyad: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Kependidikan* 3.1 (2018).
- Dewi, Yuni Retna. "BERKOMUNIKASI SECARA EFEKTIF DALAM TIM." *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi* 12.2 (2013): 124-131.
- 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. *JURNAL ECONOMINA*, 2(1), 6-14.
- Lawasi, Eva Silvani dan Boge Triatmanto. 2017. Pengaruh Komunikasi, Motivasi Dan Kerjasama Tim Terhadap Peningkatan Kinerja Karyawan. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 5, no. 1: 48.
- Lawasi, Eva Silvani, dan Boge Triatmanto. "Pengaruh komunikasi, motivasi dan kerjasama tim terhadap peningkatan kinerja karyawan." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 5, no. 1 (2017): 47-57
- Marliana, A. A. H. (2024). Strategi Negosiasi dalam Menyelesaikan Konflik di Sekolah. *Jurnal At-Tadbir: Media Hukum dan Pendidikan*, 34(1), 38-46.
- Muslihah, E. (2016). Pengelolaan, Kohesivitas dan Keberhasilan Team Work. *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan*, 2, 58-68.
- Nurjaman, U., Sulastri, A., Anisa, A., & Hodijah, A. S. (2024). KONSEP GOOD TEAM PLAYER, KOMUNIKASI, NEGOSIASI: ENTREPRENEUR PENDIDIKAN. *Jurnal Manajemen Pendidikan Al Hadi*, 4(2), 53-61.
- Pratiwi, Wahyu Kusuma, dan Dwiarko Nugrohoseno. "Pengaruh Kepribadian terhadap Kerjasama Tim dan Dampaknya terhadap Kinerja Karyawan (Personality Influence on Teamwork and Its Impact on Employee Performance)." *BISMA (Bisnis dan Manajemen)* 7, no. 1 (2018): 63.



- Rouddah, K. N., Barkah, C. S., & Novel, N. J. A. (2021). Analisis negosiasi bisnis perusahaan trading dengan pengepul kopi Toraja (Studi pada PT. Danapati Prakasa Sentosa). *Jurnal Bisnis Strategi*, 30(1), 47-53.
- Rozikin, A. Z. Kewirausahaan. Penerbit Adab.
- Santy, R. D. (2022). Pembelajaran Profesionalisme dalam Tim Kerja Bagi Peserta Didik Pondok Pesantren Rojaul Huda Darun Nasya Lembang. *PADMA*, 2(1), 13-21.
- Simatupang, M., Barus, D. A. B., & Respati, W. S. (2024). PELATIHAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL DALAM MENINGKATKAN KERJASAMA TIM ANGGOTA DI KOMUNITAS X. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran (JRPP)*, 7(3), 11116-11123.
- Subhani, S., Harinawati, H., Ali, M., & Maulidayanti, M. (2021). NEGOSIASI PEMBELI DAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL GEUDONG (Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari-Mei 2021). *Jurnal Jurnalisme*, 10(1), 91-103.
- Utami, Faiqotul Isma Dwi. "Efektivitas komunikasi negosiasi dalam Bisnis." *Komunike* 9.2 (2017): 105-122.
- Zahra, Raihany Nur, and Nina Yuliana. "Peran Komunikasi yang Efektif sebagai Kunci menuju Kesuksesan Seorang Putri Juniawan." *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial* 1.5 (2023).