

“Negoisasi Digital”

Komunikasi Digital 08

Syaifuddin S.Sos., M.Si



Negosiasi dalam Bisnis Modern

- Negosiasi sangat penting dalam kegiatan bisnis karena berperan krusial dalam mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, membangun hubungan jangka panjang, menyelesaikan konflik, dan meningkatkan profitabilitas.
- Kemampuan negosiasi yang efektif memungkinkan bisnis untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, mengoptimalkan biaya, serta menjaga keunggulan kompetitif di pasar.

Apa Itu Negosiasi?

- Negosiasi dalam komunikasi bisnis adalah proses pertukaran informasi antara dua atau lebih pihak yang memiliki kepentingan berbeda namun saling membutuhkan, bertujuan mencapai kesepakatan bersama yang saling menguntungkan (mutual benefit) terkait aspek bisnis seperti harga, kontrak, kerja sama, layanan, atau penyelesaian masalah.
- Negosiasi merupakan bentuk komunikasi strategis yang melibatkan persuasi, argumentasi, dan kompromi dalam situasi profesional.

Apa Itu Negosiasi Digital?

- **Negosiasi digital** adalah proses tawar-menawar, pengambilan keputusan, dan penyamaan kepentingan antara dua atau lebih pihak yang dilakukan melalui saluran komunikasi berbasis teknologi—seperti email, WhatsApp, Zoom, Google Meet, marketplace, platform CRM, atau aplikasi kolaborasi kerja.

Karakteristik Negosiasi

- Ada perbedaan kepentingan, tetapi ada juga kebutuhan untuk bekerja sama.
- Melibatkan pertukaran pesan, baik verbal maupun nonverbal.
- Bersifat terencana, bukan komunikasi spontan.
- Mengacu pada tujuan jelas: harga terbaik, kesepakatan kontrak, atau solusi konflik.
- Menggunakan strategi komunikasi: persuasi, data, emosi, bukti, dan kredibilitas.
- Bertujuan win–win solution, bukan kemenangan sepihak.

Tujuan Utama Negosiasi Bisnis

1. Mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.
2. Menjaga hubungan jangka panjang.
3. Mengurangi konflik atau perbedaan.
4. Menentukan standar kerja, peran, dan tanggung jawab.
5. Mencari jalan tengah untuk menyelesaikan masalah bisnis.

Elemen Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis

1. Komunikator: pihak pembeli, penjual, vendor, mitra, investor.
2. Pesan: penawaran, permintaan, data pendukung.
3. Media: tatap muka, surat, telepon, email, meeting online.
4. Strategi: bargaining, collaboration, compromise, problem solving.
5. Feedback: respon, persetujuan, alternatif baru.
6. Konteks: budaya perusahaan, struktur organisasi, dan kondisi pasar.

Contoh Negosiasi dalam Komunikasi Bisnis

1. Negosiasi Harga

- Perusahaan “A” menawar harga mesin dari vendor karena anggaran terbatas.
- Keduanya saling bertukar data: kapasitas produksi, fitur, garansi.
- Akhirnya mereka sepakat pada harga menengah + tambahan layanan servis.

2. Negosiasi Kontrak Kerja Sama

- Sebuah agensi digital dan brand kosmetik mendiskusikan: durasi kontrak, indikator kinerja (KPI), biaya, hak & kewajiban.
- Kesepakatan tercapai setelah dua kali revisi kontrak.

Contoh Negosiasi dalam Komunikasi Bisnis

3. Negosiasi Gaji Karyawan Baru

- Calon karyawan menegosiasikan gaji dan benefit berdasarkan pengalaman.
- HR mempertimbangkan standar perusahaan.
- Akhirnya disepakati gaji pokok + tunjangan tambahan.

4. Negosiasi Penyelesaian Masalah

- Vendor pengiriman terlambat mengantar barang.
- Mereka bernegosiasi pemberian diskon atau pengiriman ulang tanpa biaya tambahan.

Contoh Negosiasi dalam Komunikasi Bisnis

5. Negosiasi Investor

- Startup melakukan pitching ke investor.
- Investor menawarkan equity dan valuasi perusahaan.
- Mereka mencapai kesepakatan setelah analisis risiko dan potensi pasar.

Kesimpulan

- Negosiasi dalam konteks komunikasi bisnis adalah proses strategis antara pihak-pihak yang memiliki perbedaan kepentingan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan melalui komunikasi yang terstruktur, persuasif, dan berbasis data.
- Negosiasi bukan hanya soal “menawar”, tetapi juga: membangun hubungan, menyelesaikan konflik, memperkuat kerja sama, dan meningkatkan nilai bisnis.