



Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

Kiat Negosiasi dalam Berbisnis

Yang saya hormati, pengasuh Rubrik Problematika Manajemen. Dalam perusahaan, saya ditugaskan dalam bernegosiasi terhadap kerja sama yang akan dilakukan perusahaan. Saya ragu dan terkadang grogi. Apa yang seharusnya saya lakukan? Apa kiat dan persiapan yang dibutuhkan?

Suryanatha, Gianyar.

Sebagai seorang profesional, kemampuan bernegosiasi menjadi hal penting. Hal yang harus diperhatikan dalam negosiasi adalah 1) memahami dan menghargai pihak lain, apa yang diinginkan pihak lain, dan kita mencoba untuk mendapatkan solusi yang saling menguntungkan. 2) Tumbuhkan rasa percaya diri, sikap tenang, tidak panik dan tujuan yang jelas, agar dapat meyakinkan pihak lain. 3) Tawarkan potensi keuntungan yang didapat pihak lain, dengan menjelaskan secara runut, sistematis mendengarkan penjelasan, dan bertanya apabila ada hal yang tidak diketahui, sehingga dipahami apa maksud, tujuan, dan capaian yang didapat para pihak. Kemudian yang kelima adalah dari pemaparan, penjelasan para pihak, kita mencoba merangkum

dalam kesimpulan, kerja sama yang saling menguntungkan, memahami nilai, kompensasi yang didapat dari masing-masing pihak sehingga kesepakatan itu terjadi. 4) Memiliki pola pikir yang kolaboratif, artinya mengutamakan kejujuran, transparan, dan terbuka sehingga tercipta suasana yang kondusif dan kompetitif serta saling menguntungkan.

Mengambil tindakan dan keputusan solusi yang tepat. Menumbuhkan kesadaran akan hal-hal yang disampaikan kepada pihak lain dan fokus pada tujuan bernegosiasi untuk perusahaan. Selanjutnya, adalah memberikan solusi, alternatif-alternatif, pilihan, sebagai cerminan bahwa segala sesuatu dapat didiskusikan dalam menuju kesepakatan yang diinginkan kedua belah pihak. Memulai dengan pola pikir yang strategis, menggunakan kecerdasan emosional, memilih kata-kata yang tepat untuk meraih kesepakatan dengan mengesampingkan emosi pribadi dan keputusan yang diambil sangatlah tepat dan menguntungkan secara bisnis. Selamat mencoba, dengan sesering mungkin melatih diri, mengasah kemampuan dalam negosiasi, sehingga harapan dan kesepakatan yang ingin diraih/dituju dapat terwujud. ***