



PERAN NEGOSIASI TERHADAP KONFLIK

Nabila Zulfa¹, Dita Oktaviani²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Email: nzulfa723@gmail.com

Abstrak

Konflik merupakan gejala sosial yang pastinya selalu hadir dalam kehidupan sosial, Dalam menangani permasalahan konflik, negoisasi sangat berperan penting disini, dikarenakan dengan bernegosiasi konflik yang terjadi bias terselesaikan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kepustakaan atau studi literature. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui membaca dan mencatat, serta mengelolah bahan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Proses negosiasi dianggap selesai apabila diperoleh kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak.

Kata Kunci: Konflik, Negosiasi, Sosial

Abstract

Conflict is a social phenomenon that is certainly always present in social life. In dealing with conflict problems, negotiation plays a very important role here, because by negotiating the conflict that occurs can be resolved. This research uses a library approach or literature study. Data collection techniques are carried out through reading and taking notes, as well as managing research materials. The research results show that: The negotiation process is considered complete if an agreement is obtained that benefits both parties.

Keywords: Conflict, Negotiation, Social

PENDAHULUAN

Konflik bersifat inheren, sehingga selalu ada di mana saja dan kapan saja dalam kehidupan sosial. Menurut perspektif ini, masyarakat adalah tempat konflik atau pertentangan, dan integrasi sosial selalu ada dalam kehidupan sosial. Adanya persamaan dan perbedaan kepentingan sosial menyebabkan konflik. Tidak ada satu pun individu di setiap kehidupan sosial yang memiliki karakteristik teknis, kepentingan, kemauan, kehendak, tujuan, dan atribut lainnya yang sama.

Setiap konflik memiliki beberapa yang dapat diselesaikan, tetapi ada juga yang tidak, menyebabkan aksi kekerasan. Kekerasan mulai dari model kekerasan terkecil hingga peperangan dan merupakan gejala konflik yang tidak dapat diatasi. Jika masalah utama yang muncul dalam konflik diabaikan atau tidak ditangani dengan baik, mereka cenderung menjadi lebih buruk. Dalam penanganan konflik, proses kreatif diperlukan, yang diharapkan menghasilkan

solusi dan hubungan yang lebih baik antara kedua belah pihak. Oleh karena itu, kita akan membahas konflik yang terjadi selama proses negosiasi, mengetahui apa yang menyebabkan konflik tersebut muncul, dan bagaimana mengatasi konflik tersebut agar tidak memburuk lagi agar tujuan bersama yang saling menguntungkan dapat dicapai.

Dalam istilah sederhana, negosiasi adalah proses tambahan di mana dua atau lebih pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kebutuhan semua pihak yang terlibat. Negosiasi adalah salah satu opsi untuk menyelesaikan konflik, yang sering terjadi dalam aktifitas manusia, terutama dalam jual beli.

Negosiasi adalah proses saling tawar menawar untuk menyelesaikan konflik dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua pihak. Apakah negosiasi berjalan dengan baik atau tidak tergantung pada seberapa siap para pihak. Dalam proses negosiasi, selalu ada dua belah pihak yang memiliki pendapat yang berbeda atau bertentangan. (Hendrayana, 2021)

Para pihak perlu bernegosiasi agar dapat mencapai titik temu atau kesepakatan. Oleh karena itu, untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan semua pihak, sangat penting untuk bernegosiasi dengan baik. Kesepakatan karena kebanyakan orang tidak mau kalah, strategi dan taktik diperlukan. Oleh karena itu, pihak yang paling menguntungkan dari negosiasi adalah yang terbaik. Negosiator yang handal tahu bagaimana mengatasi situasi ketika ada perbedaan pandangan, termasuk konflik.

METODOLOGI

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kepustakaan atau studi/literatur dimana peneliti mengandalkan berbagai literatur untuk memperoleh data penelitian dan menggunakan pendekatan kualitatif. Karena data yang dihasilkan berupa kata atau deskripsi. Merupakan penelitian yang tempat kajiannya adalah pustaka atau literatur. Pada penelitian ini, penelitian dilakukan dengan memanfaatkan kajian-kajian yang mana serupa atau berhubungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konflik

Menurut Rue dan Byar, konflik adalah situasi di mana satu pihak mengutamakan kepentingannya sendiri daripada kepentingan pihak lain. Pada dasarnya, konflik terjadi ketika satu pihak merasa tidak senang atau ada niat untuk membuat tidak menyenangkan pihak lain tentang sesuatu yang dianggap penting oleh pihak pertama.

Interaksi di antara beberapa pihak yang berbeda dalam hal kepentingan dan persepsi disebut konflik. dan maksud konflik terjadi ketika dua orang atau lebih berpikir bahwa mereka dapat mencapai sesuatu, tetapi kedua belah pihak tidak dapat melakukannya. Jika satu pihak merasa bahwa pihak lain telah menghalangi atau akan menghalangi sesuatu yang berkaitan dengannya atau hanya karena kegiatan yang tidak cocok, konflik akan muncul.

Dalam realita, konflik merupakan sesuatu yang sulit dihindarkan karena berkaitan erat proses interaksi manusia. Karenanya, yang dibutuhkan bukan meredam konflik, tapi bagaimana menanganinya sehingga bisa membawa dampak konstruktif bagi organisasi. Ungkapan ini seakan-akan

ingin membenarkan berbagai mitos tentang konflik yang telah berkembang lama. Bahwa konflik harus dihindarkan; konflik terjadi karena salah pengertian.

Ahli manajemen telah membuat banyak definisi konflik. Hal ini bergantung pada perspektif ahli tersebut tentang konflik dalam organisasi dan sudut pandang mereka. Namun, ketidakcocokan atau perbedaan dalam hal nilai, tujuan, status, dan budaya menyebabkan konflik di antara makna yang berbeda. Definisi berikut menunjukkan perbedaan yang dimaksud.

Konflik pada dasarnya merupakan suatu proses yang dimulai pada saat satu pihak merasa dibuat tidak senang oleh, atau adanya itikad akan berbuat tidak menyenangkan kepada pihak lain mengenai sesuatu yang dianggap oleh pihak pertama hal yang penting..Konflik merupakan suatu bentuk interaksi diantara beberapa pihak yang berbeda dalam kepentingan, persepsi dan tujuan. Konflik merupakan sebuah

Di antara definisi yang berbeda itu, tampaknya semua orang setuju bahwa konflik disebabkan oleh ada perbedaan atau ketidaksesuaian dalam hal nilai, tujuan, status, dan lainnya. Tidak peduli faktor apa yang menyebabkan konflik, gejala yang paling umum dalam suatu organisasi saat terjadi konflik adalah ketika individu atau kelompok menunjukkan sikap bermusuhan dengan kelompok lain, yang berdampak pada bagaimana mereka melakukan tugas organisasi. (Zumaeroh, 2010)

Negosiasi

Negosiasi memiliki banyak sumber konflik. Berikut ini adalah beberapa contoh alasan konflik dalam negosiasi: 1. Ketika satu pihak atau lebih menolak untuk meninggalkan posisi awal mereka dalam negosiasi. 2. Fokus pada orang dan posisi daripada masalah yang ada 3. Adanya agenda tersembunyi atau rasa tidak percaya terhadap motivasi pihak lawan 4. Manipulasi dan perilaku agresif terhadap salah satu pihak atau lebih 5. Keinginan untuk menang tanpa mempertimbangkan resiko (Zumaeroh, 2010)

Untuk situasi di mana kepentingan seseorang atau sekelompok orang bergantung pada tindakan, negosiasi diperlukan orang atau kelompok lain yang juga memiliki kepentingan, sehingga kerjasama diperlukan untuk mencapainya. Negosiasi juga dapat didefinisikan sebagai suatu proses di mana dua pihak atau lebih bertukar barang atau jasa dan berusaha untuk mencapai kesepakatan tentang adanya pertukaran barang atau jasa tersebut. Selain itu, negosiasi juga dapat didefinisikan sebagai suatu proses di mana dua pihak atau lebih memutuskan cara mengalokasikan sumber daya yang jarang.

Yang melatarbelakangi terjadinya negosiasi karena adanya kepentingan atau pendapat yang berbeda. Di mana satu pihak tidak akan menerima keputusan pihak lain, karena merasa dirugikan. Perbedaan kepentingan dan pendapat yang mendorong terjadinya konflik, makanya negosiasi dibutuhkan untuk mencari solusi atas perbedaan tersebut.

Negosiasi dilakukan untuk mendapatkan atau memenuhi kepentingan yang dirancang sebelumnya dan hak yang diinginkan tersebut disediakan atau dimiliki oleh orang lain, sehingga memerlukan negosiasi untuk mendapatkan keinginan.

Peran Negosiasi Terhadap Konflik

Karena negosiasi begitu terkait dengan filosofi kehidupan manusia bahwa setiap manusia memiliki sifat dasar untuk mempertahankan kepentingannya sendiri, dan setiap manusia juga memiliki kepentingan yang akan tetap dipertahankan untuk menghindari konflik kepentingan.

Secara umum, tujuan negosiasi adalah untuk mendapatkan atau memenuhi kepentingan kita yang telah direncanakan sebelumnya. Hal-hal yang diinginkan diberikan atau dimiliki oleh orang lain, sehingga negosiasi diperlukan untuk mendapatkan yang diinginkan. (Muhammad, 2016)

Kompromi dan kompetisi adalah dua cara orang bernegosiasi dalam kehidupan sehari-hari. Dalam situasi di mana kedua pihak dapat mempercayai satu sama lain dan menyesuaikan diri sehingga dapat mencapai situasi yang menguntungkan kedua pihak. Dalam kompetisi, hanya satu tim yang akan mencapai tujuannya, aku menang dan Anda kehilangan.

Struktur otak manusia terus berkembang, seperti lapisan bawang merah. Pada zaman dinosaurus, orang tua hanya bergantung pada emosi. Dalam keadaan marah, seseorang mungkin berbicara dan sedikit mendengarkan. Negosiasi membutuhkan seseorang yang lebih mendengarkan. Negosiasi melihat kebutuhan pihak lain, memahami apa yang dibutuhkan pihak lain, memahami tujuan diskusi kita, dan membahas bagaimana tujuan pihak lain dan tujuan kita dalam perundingan dapat dicapai.

Jika ada hambatan, ada pilihan untuk membantu kedua belah pihak mencapai tujuannya masing-masing. Negosiasi yang benar adalah memahami dan memahami kebutuhan pihak lain dan menyesuaikannya dengan kemampuan dan keunggulan kita agar masalah dan tujuan negosiasi tercapai.

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa negosiasi berperan penting terhadap konflik, dengan bernegosiasi konflik yang terjadi dapat terselesaikan.

KESIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa dengan membantu semua pihak yang terlibat dalam konflik mencapai kesepakatan, negosiasi memainkan peran penting dalam penyelesaian konflik. Ini dapat mengurangi ketegangan, meningkatkan pemahaman, dan menghasilkan solusi yang dapat diterima oleh semua pihak.

Selain itu, negosiasi dapat mencegah konflik berlanjut dan memungkinkan pihak yang berselisih untuk mencapai kesepakatan yang adil. Mediator atau fasilitator yang terlibat dalam negosiasi dapat membantu mempercepat proses penyelesaian konflik dengan membantu dan membimbing masing-masing pihak untuk mencapai kesepakatan yang adil. Melibatkan partisipasi aktif dari semua pihak terkait, kesepakatan hasil negosiasi cenderung lebih berkelanjutan.

Namun, penting untuk diingat bahwa negosiasi yang sukses tidak selalu menghasilkan penyelesaian konflik yang ideal. Hal-hal seperti ketidaksetaraan kekuasaan, ketidakpercayaan, atau ketidakmampuan untuk mencapai kompromi dapat membuat proses negosiasi menjadi lebih sulit. Sebaliknya, negosiasi terus

menjadi alat yang berguna untuk menyelesaikan konflik dan membuka jalan menuju perdamaian dan kerjasama.

DAFTAR PUSTAKA

- DeVito, J. A., O'Rourke, S., & O'Neill, L. (2000). *Human communication*. Longman New York.
- Greer, L., & Bendersky, C. (2013). Power and status in conflict and negotiation research: Introduction to the special issue. *Negotiation and Conflict Management Research*, 6(4), 239–252.
- Hendrayana, Y. (2021). Peran Keterampilan Negosiasi Terhadap Manajemen Konflik Melalui Intermediasi Efektivitas Komunikasi. *Parameter*, 5(1), 113–126. <https://doi.org/10.37751/parameter.v5i1.144>
- Muhammad, A. S. (2016). *Perilaku Organisasi*. <https://scholar.google.co.id/citations?user=ISvC8YYAAAAJ&hl=id>
- Zumaeroh. (2010). MENGENALI KONFLIK DALAM NEGOSIASI Oleh : Zumaeroh Abstract. *Majalah Ilmiah Ekonomika*, 13(4), 130–162.