

## SOSIALISASI KETERAMPILAN NEGOSIASI KALANGAN SISWA SMA KOTA SAMARINDA

Dian Irma Aprianti, Siti Anis Juni Asma Wati

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[dianirma@uwgm.ac.id](mailto:dianirma@uwgm.ac.id)

### Abstrak

Pentingnya keterampilan negosiasi sebenarnya bukan hanya untuk kalangan pebisnis maupun birokrat melainkan harus menjadi salah satu karakter bukidng bagi para siswa SMA. Pendidikan yang dibutuhkan anak muda saat ini untuk menghadapi tantangan masa depan tidak cukup hanya dari nilai akademik saja, melainkan harus dibekali dengan *softskill* yang menambah kemampuan mereka untuk bersaing terutama dalam menghadapi era perdagangan bebas dunia. Dalam konteks ini, menunjukkan bahwa pada usia remaja perlu memiliki kemampuan dalam mengendalikan emosi serta kemampuan berkomunikasi yang baik. Hal tersebut dikarenakan fase ini merupakan fase dimana setiap individu sudah mulai memasuki dunia pergaulan yang lebih luas dibandingkan sebelumnya dengan resiko pengaruh lingkungan social. Pengabdian masyarakat dengan objek para siswa dilakukan secara offline atau tatap muka.

Kata kunci *soft skill*, Negosiasi

### PENDAHULUAN

Kalangan pelajar khususnya para siswa SMA adalah mereka yang akan menjadi generasi perubahan era perdagangan bebas sesuai dengan Pakta The Regional Comprehensive Partnership (RECP) yang telah disepakati Janurai 2022. Maka para generasi ini sudah harus dipersiapkan sejak dini. Kemampuan berkomunikasi adalah salah satu hal yang tentunya membantu para siswa SMA untuk dapat bersaing di era Perdagangan bebas tersebut selain memiliki latar belakang yang berbeda, kemampuan individu yang berbeda dalam mengatasi permasalahan hidup mereka. Pada *softskill* terdapat kemampuan interpersonal yang dibutuhkan dalam kehidupan bermasyarakat dan di lingkungan pekerjaan, termasuk kebutuhan siswa siswi sebagai bekal untuk jenjang Pendidikan selanjutnya.

Keterampilan berkomunikasi serta keterampilan mengelola emosi dengan baik akan berdampak baik bagi setiap individu agar dapat diterima oleh lingkungannya dan juga akan merasa puas dalam kehidupannya, dan akan menjadi sebuah kunci kesuksesan, karena kunci kesuksesan tidak dapat ditentukan dengan hanya dari kemampuan pengetahuan yang dimiliki serta kehandalan teknis yang dimiliki (*hard skill*), tetapi *soft skill* juga menjadi penentu. Pada salah satu penelitian psikologi sosial menunjukan kesuksesan seseorang ditentukan 82 % oleh *soft skill* serta sisanya ditentukan oleh kemampuan akademis. Keterampilan *soft skill* tidak dapat terbentuk dengan sendirinya tetapi dapat terbentuk melalui pelatihan yang sistematis.

Sebuah negosiasi terdapat tahapan dalam penyusunannya yaitu, *pre negotiations*, *around-the table negotiations*, *diplomatic momentum* dan yang terakhir *packaging agreements*. *Pre negotiations* merupakan tahap awal dimana pihak-pihak yang

akan melakukan negosiasi perlu memikirkan tentang keuntungan-keuntungan apa yang akan di dapat jika negosiasi tersebut dilaksanakan.

Tahap ini sangat penting karena merupakan tonggak awal dari sebuah negosiasi. Dilanjutkan atau tidaknya sebuah negosiasi tergantung pada tahap ini. Di dalam tahap ini pihak yang berdiskusi berusaha menemukan common interest dan kemudian melanjutkannya dengan tujuan mencapai kepentingan yang mereka harapkan. Jika keinginan negosiasi tetap ada pada kondisi yang diharapkan, maka selanjutnya akan didiskusikan mengenai agenda negosiasi mengenai apa saja yang akan di diskusikan. Merujuk pada pendapat tim bahwa tahap ini lebih menekankan pada tahap dialog daripada negosiasi.

Bagian dari tahap pre negotiations adalah persetujuan prosedur dimana dalam bagian ini membicarakan mengenai komponen- komponen yang bersifat material yang dibutuhkan dalam proses negosiasi yang akan digunakan, tempat atau venue, level dan juga komposisi delegasi yang akan dikirim guna mendiskusikan kepentingan mereka dan juga perihal timing. Around-the-Table Negotiations dimana setelah tahapan awal terlampaui dan menemuka keputusan mengenai bagaimana negosiasi yang akan dilanjutkan, negosiator akan meneruskan pembicaraan ke arah yang lebih formal dan lebih fokus pada kepentingan utama. Dalam tahapan ini terdapat dua bagian utama yakni formula stage yang berisikan mengenai materi yang akan dibawa, yang bisa juga dikatakan sebagai kerangka kesepakatan. Bagian kedua yakni details stage dimana pada bagian ini negosiator berusaha memberikan penjelasan dan perlu amat berhati-ati dalam menggunakan bahasa yang baik saat berkomunikasi yang bias jadi menyebabkan kesalahpahaman antara pihak-pihak yang bernegosiasi. Untuk itu pada bagian ini sering kali dilakukan oleh orang- orang yang berpengalaman..

Kurangnya pelaksanaan sosialisasi mengenai isu-isu yang terjadi di dunia internasional serta kurangnya sosialisasi mengenai teknik negosiasi dalam tata laku atau kebiasaan yang digunakan oleh elit-elit negara dalam membangun hubungan dengan negara lain. Tim pengabdian akan memberikan sosialisasi penguatan keterampilan bernegosiasi dibekali dengan Teknik negosiasi serta manfaat. Pemutaran video sebagai awal pengenalan sebuah model teknik-teknik negosiasi yang dilakukan oleh para petinggi Negara-negara pada sidang internasional, kemudian disampaikan melalui seminar materi yang lebih rinci, dan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pengabdian ini bertujuan untuk mensosialisasikan pentingnya penguatan keterampilan negosiasi sebagai salah satu tantangan masa depan para pelajar agar mereka dapat mempersiapkan diri dalam menghadapi pasar bebas.

## **METODE**

### **Persiapan**

Pada tahap persiapan tim akan mendata sekolah yang bersedia menginstruksikan para siswa untuk mengadani kegiatan sosialisasi secara offline. Selain itu juga dilakukan wawancara awal mengenai materi yg akan disampaikan apakah pernah menerima di sekolah. Tim juga mempersiapkan peralatan serta materi yang digunakan.

### **Pelaksanaan**

Sosialisasi ini dilakukan secara offline berbentuk seminar interaktif dimana tim yang terdiri dari

Dian Irma Aprianti MM (Dosen)

Siti Anis Juni Asma Wati (mahasiswa)

Siti Rohmah, M. Ak (Dosen)  
Diana Anggraini (Mahasiswa)  
Alvin Rafi Rizqullah (Mahasiswa)

akan memaparkan materi lalu bertanya jawab dan melakukan praktek

Adapun tahapan sosialisasi ini yaitu:

1. Pengenalan diri oleh pemateri dilanjutkan oleh peserta
2. Setelah perkenalan Pemateri akan mengevaluasi penyampaian perkenalan diri peserta untuk disesuaikan dengan teori yang akan disampaikan
3. Orientasi: berupa pengenalan materi sosialisasi termasuk negosiasi serta tips dan trick berbicara di depan umum
4. Drill: berupa latihan dengan Teknik berkomunikasi di depan umum kemudian dievaluasi oleh tim.
5. Feedback: se usai latihan, peserta diberikan umpan balik, apakah ada pertanyaan mengenai hal yang belum dikuasai, atau ada kendala, jika terdapat kendala lalu diberikan pemantapan lagi, sebaliknya jika semua berjalan lancar, langkah berikut dilanjutkan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi dilakukan pada Madrasah Aliyah Negeri 2 Samarinda pada :

Hari : Jum'at  
Tanggal : 10 Juni 2022  
Waktu : 09.00 – 11.00 Wib  
Peserta : siswa kelas 11 IPA 3

Pada saat sosialisasi, pemateri terlebih dahulu memberikan gimmick kepada para siswa mengenai ketepatan menjawab pertanyaan yang disebut dengan pra test. Dilanjutkan dengan memberikan materi Teknik negosiasi. Materi yang disampaikan antara lain :

Kegiatan ini dimulai dengan uraian materi dan praktik pada umumnya dan berjalan lancar. Untuk menumbuhkan rasa antusias para peserta, seluruh peserta terlebih dahulu disuguhkan dengan game dan contoh kecil tentang negosiasi dalam memulai bisnis.

Pada umumnya peserta didik tidak mengetahui atau belum memiliki pemahaman yang cukup, bahkan kurang memiliki ketertarikan dalam belajar negosiasi, terutama negosiasi dalam bisnis, dan teknik negosiasi tidak diajarkan atau dipelajari sebagai ekstrakurikuler di sekolah. Artinya banyak keterbatasan yang dapat difasilitasi oleh pihak sekolah dalam menetapkan ekstrakurikuler.

Saat menyampaikan materi penyuluhan dilakukan melalui beberapa cara, yaitu: pemutaran video sebagai awal pengenalan sebuah model teknik-teknik negosiasi yang dilakukan oleh para usahawan yang telah sukses, kemudian disampaikan melalui materi yang lebih rinci, dan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab.

Pada pemaparan materi narasumber akan menyampaikan beberapa materi yang menjadi topik utama seperti pengenalan mengenai organisasi internasional, unsur dan teknik-teknik negosiasi dalam tata laksana hubungan internasional. Dalam kehidupan sehari-hari tanpa kita sadari terjadi situasi yang mengharuskan kita untuk melakukan negosiasi dengan orang lain atas nama pribadi maupun atas pihak yang sedang kita wakili. Negosiasi sendiri dimaksudkan sebagai proses tawar-menawar antara kita dengan sasaran lobi untuk mencapai suatu kesepakatan, negosiasi tidak akan terjadi apabila terdapat salah

satu pihak memiliki wewenang atau kuasa secara sepihak untuk memaksakan keputusannya pada pihak lain.

Negosiasi bukanlah terdiri hanya dari sebuah keterampilan saja, tetapi juga melibatkan elemen-elemen yaitu: pihak-pihak membutuhkan keterlibatan satu sama lain untuk dapat mencapai hasil yang diinginkan bersama, karena negosiasi merupakan proses untuk dapat menyelesaikan perbedaan secara bersama-sama bukan untuk memaksakan kehendak satu pihak saja. Pada sesi tanya jawab sebagai guna mengumpulkan informasi mengenai kendala – kendala peserta dalam memahami tehnik negosiasi. Hampir semua peserta tidak mengetahui bagaimana cara tepat dalam negosiasi, tentunya hal ini menjadi kendala sebab negosiasi sangat jarang digunakan dalam keseharian.

Pada akhir sesi disampaikan tanya jawab yang diberi cinderamata oleh narasumber apabila berhasil menjawab dengan baik, dan terpilih lah 3 nama yang berhak mendapatkan.

Berikut kami lampirkan dokumentasi hasil pengabdian kepada masyarakat :





## **KESIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan yang telah terlaksana, minat mendengarkan materi yang disampaikan mendapat apresiasi yang baik dari para peserta dan guru hal tersebut dikarenakan Teknik negosiasi tidak diajarkan sebagai kegiatan intra maupun ekstrakurikuler. Beberapa peserta sudah menunjukkan perubahan sikap pada saat sebelum disampaikan materi dan setelah disampaikan materi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- <https://money.kompas.com>  
Afandi, Ranny & Tim Stiletto Book. 2019. How To Win Instagram. Cet ke-1. Yogyakarta: Stiletto Book  
Ambarsari, Dewi. 2017. 99 Sedekah Kreatif. Jakarta: Gramedia  
Afriani, Fenny, Rahayu Agnes P, & Agustinigrum Henny. 2017. Hierarki Efek Model Pada Tayangan Iklan Youtube (Jurnal), Vol. 2, No. 2.  
Arifin, M. 2004. Psikologi Dakwah Suatu Pengantar Studi. Jakarta: Bumi Aksara.  
Ardianto Elvinaro, Soeganda Priyatna. 2009. Tujuh Pilar Strategi Komunikasi Bisnis. Bandung : Widya Padjajaran.  
Baran,S.J dan Davis, D.K. 2015, Teori Komunikasi Massa. Edisi ke-5. Buku ke-2. (terjemahan). Jakarta:Salemba Humanika.  
Morissan. 2008. Manajemen Public Relations, Strategi Menjadi Humas Profesional. Kencana Prenada Media Group, Jakarta  
Soemirat, Soleh & Ardianto, Elvinaro. 2007, Dasar-Dasar Public Relation Cetakan kelima, Bandung : Penerbit PT. Remaja Rosdakarya