

## Kemampuan Negosiasi Pengusaha dalam Meningkatkan Kesepakatan Bisnis

YUSUF HAMDAN<sup>1</sup>, ANNE RATNASARI<sup>2</sup>, AZIZ T. HIRZI<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ilmu Komunikasi Unisba, Jl. Tamansari No. 1 Bandung  
Email :<sup>1</sup>yusuf.hamdan@gmail.com, <sup>2</sup>anneratnasari10@gmail.com, <sup>3</sup>azizhirzi@yahoo.com

**Abstract.** Entrepreneurs as a business negotiator, in order to successfully improve the deal with his business partner needs to be supported by a variety of aspects. One of them through negotiation capability. This study aims to determine the ability of employers' views on aspects of the negotiations digging courage, patience persists, ask for more courage, integrity, and their activities as a listener when negotiating. This research method qualitative single case study. Data collected by observation, interview, and literature. The informants were women entrepreneurs officers and members of Ikatan Wanita pengusaha Indonesia (IWAPI) West Java. The findings of this study, women entrepreneurs were able to dig up information, is able to give a sense of comfort to the other party during negotiations, have the patience to last longer than the other negotiator to provide timely and positive thinking, dare to ask for more focus on the purpose and process sequence achievement, integrity presses win-win solutions through commitment and attention to the common interest, capable of being a good listener through providing discussion time and as empathetic listener.

*Keyword:* businesswoman, negotiation, business

**Abstrak.** Pengusaha sebagai negosiator bisnis supaya berhasil meningkatkan kesepakatan dengan mitra bisnisnya perlu didukung oleh berbagai aspek. Salah satunya melalui kemampuan negosiasi. Penelitian ini bertujuan mengetahui kemampuan negosiasi pengusaha dilihat pada aspek keberanian menggali informasi, kesabaran bertahan, keberanian meminta lebih banyak, integritas, dan aktivitas mereka sebagai pendengar saat negosiasi. Metode penelitian ini kualitatif dengan studi kasus tunggal. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan kepustakaan. Informan penelitian adalah wanita pengusaha pengurus dan anggota Ikatan Wanita pengusaha Indonesia (IWAPI) Jawa Barat. Temuan penelitian ini, wanita pengusaha mampu menggali informasi, mampu memberi rasa nyaman kepada pihak lain saat negosiasi, memiliki kesabaran bertahan lebih lama dari negosiator lain dengan menyediakan waktu dan berpikir positif, berani meminta lebih banyak fokus pada tujuan dan urutan proses pencapaiannya, memiliki integritas menekan solusi menang-menang melalui komitmen dan memerhatikan kepentingan bersama, mampu menjadi pendengar yang baik melalui menyediakan waktu diskusi dan sebagai pendengar empatik.

*Kata kunci:* wanita pengusaha, negosiasi, bisnis

### Pendahuluan

Wanita pengusaha memiliki peran strategis dalam memajukan perekonomian masyarakat, karena diketahui usaha mereka dapat memberdayakan individu untuk berkreasi menghasilkan karya terbaik.

Kesuksesan bisnis mereka mendapat dukungan berbagai pihak terkait, yang memberi peluang agar usaha mereka

berkembang maju. Bila keterampilan mengelola bisnis meningkat, usaha mereka diharapkan akan memberikan profit. Aktivitas wanita pengusaha, khususnya yang tergabung dalam Ikatan Wanita pengusaha Indonesia (IWAPI) Jawa Barat, menurut Euis Atikah, sebagai ketuanya, antara lain, "dapat mengurangi pengangguran, dan memberikan pemasukan untuk pemerintah daerah. Aspek lain yang membanggakan, yaitu produk-

**Received:** 25 September 2014, **Revision:** 28 Mei 2015, **Accepted:** 16 Juni 2015

**Print ISSN:** 0215-8175; **Online ISSN:** 2303-2499. Copyright©2015. Published by Pusat Penerbitan Universitas (P2U) LPPM Unisba Terakreditasi SK Kemendikbud, No.040/P/2014, berlaku 18-02-2014 s.d 18-02-2019