



PENGARUH LINTAS BUDAYA DALAM NEGOSIASI PADA INDUSTRI MIGAS DAN PENUNJANG

Joan Goh, Alfred Joven, Kelly, Kendri Setiawan, Adi Neka Fatyandri

Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam,
Kota Batam, Kepulauan Riau

Abstrak

Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran penting dalam pemahaman lintas budaya dalam proses negosiasi bisnis dan juga faktor-faktor yang dapat mempengaruhi proses negosiasi. Objek dari penelitian ini adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang migas dan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi proses negosiasi dalam bisnis seperti pada budaya, cara berkomunikasi dan lain-lain. Penelitian ini menunjukkan bahwa dengan pemahaman lintas budaya ini dapat mencapai keberhasilan dalam proses negosiasi bisnis.

Kata Kunci: Lintas budaya, bisnis, proses negosiasi.

PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan negara yang memiliki ciri khas yang tertentu yang membedakan dari negara-negara lain. Keanekaragaman suku dan budaya yang terdapat di Indonesia menjadi salah satu ciri khas masyarakat Indonesia. Dari kehidupan yang berbangsa dan bernegara tidak terlepas dari adanya benturan dari perbedaan

kebudayaan pada satu daerah dengan daerah lainnya. Pada suatu kelompok masyarakat dengan masyarakat lainnya, hingga tolak belakangnya budaya antar masing-masing individu dengan latar belakang adat istiadat yang berbeda ataupun nilai-nilai yang di anut berbeda. Hal ini menjadi halangan dalam melakukan komunikasi dikarenakan pemahaman yang dimiliki setiap

individu berbeda dan dalam budaya ini juga memiliki peranan bagi keberhasilan dalam suatu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Peranan dalam budaya ini sangatlah penting pada tingkat keberhasilan dalam melakukan negosiasi bisnis.

Kesalahan persepsi dalam komunikasi dengan orang lain khususnya yang budayanya berbeda, bukan hanya dalam kesulitan dalam memahami bahasa yang tidak dapat dimengerti melainkan juga pada sistem nilai dan bahasa non verbal. Keanekaragaman budaya itu dapat menimbulkan beberapa perbedaan yang berbeda dalam peran identitas budaya pada saat berinteraksi dalam komunikasi antar budaya dan juga memahami pada saat berkomunikasi dengan beranekaragaman bahasa terhadap orang yang budayanya berbeda untuk menghindari adanya miskomunikasi yang terjadi. Maka saat ini, untuk mengatasi adanya perselisihan atau konflik antarbudaya ini, pada tingkat pribadi ataupun tingkat komunitas itu sebaiknya kita membekali diri dengan pengetahuan yang secara relevan khususnya yang mengenai bagaimana budaya tersebut berpengaruh terhadap komunikasi.

Komunikasi yang dilakukan pada antarbudaya itu menjelaskan interaksi antarindividu ataupun kelompok yang memiliki persepsi yang berbeda dalam perbedaan interpretasi ataupun perilaku komunikasi. Pada saat melakukan komunikasi antarbudaya itu tidak mudah untuk dilakukan karena pada setiap budaya itu mempunyai perbedaan bahasa pada saat berkomunikasi, contohnya pada suatu industri yang sedang melakukan perundingan antar industri dengan budaya yang berbeda.

Terkadang setiap budaya yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda itu tentu memiliki sebuah karakteristik yang berbeda dalam latar belakang

budayanya ataupun pemakaian bahasanya.

Sebuah negosiasi jika di lihat dalam konteks budayanya terdapat dua pendekatan, yang pertama adalah pendekatan lintas budaya dan yang kedua adalah pendekatan monokultural. Pendekatan lintas budaya berfokus pada perbandingan negosiasi lintas budaya, sedangkan pendekatan monokultural ini menjelaskan tentang pengetahuan budaya yang unik mengenai bagaimana negosiator yang memiliki budaya yang berbeda-beda dan unik tersebut berperilaku. (Zhang et al., 2021)

Salah satu misi atau tugas yang sulit tetapi penting dihadapi manajer internasional adalah proses negosiasi ini. Untuk kita dapat berhasil mendapatkan kesepakatan bisnis, perjanjian bisnis ataupun kontrak pemerintah dengan orang asing kita perlu memiliki keterampilan dalam berkomunikasi yang cukup banyak. Negosiasi internasional ini sangat kompleks dan juga rumit karena banyak melibatkan hukum, peraturan, standar, dan juga praktik bisnis yang berbeda-beda serta terakhir yang tidak kalah penting dalam negosiasi internasional adalah perbedaan budaya. (Fatehi & Choi, 2019)

Tujuan penulisan adalah untuk mengetahui metodologi yang digunakan dalam memecahkan permasalahan yang terjadi dalam perbedaan budaya dan agar dapat mengetahui analisa data terkait topik yang disampaikan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Di dalam penelitian ini peneliti mengambil jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Menurut Arikunto di dalam (Lampe 2018) mendefinisikan penelitian deskriptif merupakan salah satu cara untuk melakukan pengujian dengan beberapa hipotesis yang sudah ditentukan. Dengan begitu dapat menjabarkan suatu

variabel, keadaan, atau gejala. Menurut Creswell di dalam (Silviana 2017) mendefinisikan pendekatan kualitatif adalah penelitian yang secara prosesnya dilakukan untuk berfokus pada hasil dan produk.

Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokuskan kepada pentingnya sebuah kajian untuk memahami lintas budaya dalam sebuah proses negosiasi pada industri migas, dimana didalam sebuah perusahaan tersebut perlu adanya perhatian agar dapat memproses sebuah negosiasi bisnis dan mengetahui hambatan dalam proses negosiasi bisnis dan faktor pendukung di dalam peran pemahaman tentang lintas budaya proses negosiasi bisnis.

Lokasi dan Situs Penelitian

Penelitian ini dilakukan di perusahaan industri ekspor migas yang terdapat di Indonesia. Pada penelitian ini akan mengambil contoh sebagai pendukung penjelasan yaitu salah satu perusahaan industri migas yang bergerak di Indonesia, PT Oil Tanking Karimun.

Sumber data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder, data primer merupakan data yang dilakukan dengan dua kunci informan yaitu pemilik dari perusahaan industri migas dan PT luar negeri yang bekerjasama. Sedangkan data sekunder diambil dari dokumen-dokumen di perusahaan industri migas dan juga jurnal serta artikel yang membahas bagaimana pentingnya lintas budaya di dalam proses negosiasi bisnis.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Di dalam tahap wawancara, peneliti

mendapatkan sebuah informasi dari narasumber secara mendalam. Di tahap observasi peneliti mengamati secara langsung ke lapangan penelitian hal tersebut bertujuan agar dapat memperoleh secara pasti. Pada tahap dokumentasi peneliti mencari data-data pelengkap yang telah dilakukan dari wawancara dan observasi sehingga dapat memastikan bahwa data tersebut benar adanya dan dapat dikelola secara konsisten.

Metode Analisis

Peneliti menggunakan metode analisis data di penelitian ini adalah analisis model interaktif. Di mana analisis model interaktif dapat diartikan menurut Miles dan Huberman bahwa analisis model interaktif terbagi menjadi tiga yaitu edoksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan dan verifikasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hal-Hal yang Perlu di Perhatikan dalam Proses Negosiasi Bisnis

a. Budaya

Budaya dapat diartikan sebagai faktor penting di dalam sebuah proses negosiasi bisnis, sehingga dapat dikatakan bahwa pendekatan budaya tersebut merupakan salah satu cara untuk dapat mendekati dengan cara customer yang berasal dari luar negeri. Salah satu yang perlu dipahami secara benar yaitu adalah bahasa, tingkah laku, etika, dan selera agar dapat memudahkan bagaimana cara berkomunikasi dan juga untuk mencapai tujuan negosiasi bisnis yang baik dan sukses. Bukan hanya itu saja bahwa di dalam penerapan etika selera, dan tingkah laku merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap proses bernegosiasi bisnis, di mana ketika melakukan negosiasi para pembisnis tentunya akan melakukan etika-etika yang tepat terhadap calon pelanggannya apalagi yang berasal dari negara lain

sehingga perlu adanya perbedaan terhadap para calon customer. Perusahaan yang bergerak pada industri migas melakukan teknik-teknik tersebut yaitu dengan membedakan perlakuan ketika bekerja sama baik itu di dalam negeri atau luar negeri sehingga mempermudah berkomunikasi dengan menyesuaikan budaya masing-masing.

b. Strategi dan Taktik dalam Bernegosiasi

Strategi dan taktik di dalam sebuah bernegosiasi merupakan hal yang pasti digunakan di dalam sebuah media bisnis. Contoh yang diambil disini adalah PT Oil Tanking Karimun yang menggunakan strategi tersebut dengan cara jempot bolak baik secara langsung ataupun tidak terhadap customernya. Teknik tersebut merupakan sebuah layanan yang ramah baik, dan penuh kekeluargaan. Sehingga di dalam PT Oil Tanking Karimun ini dapat dijadikan sebuah cara berkomunikasi ketika bernegosiasi bisnis terhadap perusahaan migas lainnya. Hal tersebut dijadikan sebagai taktik yang menarik untuk berbisnis dengan perusahaan migas lainnya hal tersebut dilakukan agar menyapa secara khas Indonesia kepada perusahaan di negara-negara lain. PT Oil Tanking Karimun tentunya menggunakan bahasa panggilan terhadap rekan kerjanya dengan sebutan nona atau usy. Hal tersebut merupakan cara yang sopan dan fleksibel di dalam bernegosiasi.

Hal tersebut sesuai dengan teori hayes di dalam (Lemhannas RI 2017) definisikan bahwa salah satu taktik untuk bernegosiasi di dalam bisnis yaitu dengan taktik fleksibel karena taktik tersebut merupakan cara negosiator untuk melakukan peningkatan hubungan terhadap pihak lainnya agar dapat orang lain menyukai dirinya tersebut dengan sebuah tujuan untuk mempererat hubungan komunikasi tersebut. Taktik

ini biasanya dilakukan dan juga didukung agar dapat berperilaku yang ramah, hangat dan sesuai nilai nilai norma.

Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Proses Negosiasi Bisnis

a. Persiapan yang dilakukan

Mendefinisikan bahwa salah satu cara dan juga kunci untuk berhasil bernegosiasi yaitu dengan menggunakan negosiator, hal tersebut merupakan cara persiapan yang baik untuk memperoleh tujuan yang memuaskan sehingga tidak menyebabkan kegagalan ketika melakukan persiapan negosiasi di dalam bisnis. Secara tidak langsung bahwa beberapa perusahaan yang bergerak di industri migas ini juga menerapkan taktik tersebut yaitu dengan meningkatkan ketahanan energi nasional. Di mana sebagai contoh, PT Oil Tanking Karimun menyiapkan sejumlah ketersediaan penyimpanan tangki BBM agar dapat mempermudah beroperasinya ketahanan energi nasional. Secara target bahwa negara kita ini perlu memproduksi sekitar 800.000 barel sehingga dengan upaya tersebut dapat meningkatkan kebutuhan di dalam negeri maupun ekspor ke luar negeri.

b. Pemahaman terhadap Lintas Budaya

Menurut Suryanto di dalam (Jenderal, Dan, and Bumi 2020) mendefinisikan bahwa salah satu cara dan juga kunci untuk berhasil bernegosiasi yaitu dengan menggunakan negosiator, hal tersebut merupakan cara persiapan yang baik untuk memperoleh tujuan yang memuaskan sehingga tidak menyebabkan kegagalan ketika melakukan persiapan negosiasi di dalam bisnis. Secara tidak langsung bahwa PT Oil Tanking Karimun menerapkan taktik tersebut yaitu dengan meningkatkan ketahanan energi nasional. Di mana PT Oil Tanking Karimun menyiapkan

sejumlah ketersediaan penyimpanan tangki BBM agar dapat mempermudah beroperasinya ketahanan energi nasional. Secara target bahwa negara kita ini perlu memproduksi sekitar 800.000 barel sehingga dengan upaya tersebut dapat meningkatkan kebutuhan di dalam negeri maupun ekspor ke luar negeri. Bukan hanya itu saja PT Oil Tanking Karimun memiliki tantangan di mana kebutuhan di dalam negeri kita saja perlu menyediakan 1,6 juta barel sehingga masih banyak yang perlu dipersiapkan untuk dapat mengekspor ke luar negeri.

Hambatan Budaya

a. Etnosentrisme

Mulyana di dalam (Pratama 2015) mendefinisikan bahwa salah satu yang dijadikan hambatan di dalam budaya adalah etnosentrisme. di mana etnosentrisme ini lebih mengukur budaya asing dan lebih cenderung untuk memandang bagaimana budaya itu sendiri. PT Oil Tanking Karimun masih mengalami sikap etnosentrisme di mana perusahaan tersebut masih merasa tidak memerlukan impor dari negara lain, bukan hanya itu saja permasalahan di dalam perusahaan tersebut juga tentang bedanya kurs uang.

b. Prasangka

Myers di dalam (Silviana 2017) mendefinisikan bahwa prasangka dapat diartikan sebagai praduga namun memiliki nilai yang negatif terhadap suatu kelompok ataupun individu Sama halnya dengan sikap etnosentrisme. PT Oil Tanking Karimun terkadang masih memiliki sikap hal tersebut dengan rekan kerjanya yang berasal dari luar negeri. Dan juga masih memiliki sifat tersebut terhadap investor-investor yang berinvestasi di Indonesia.

Peran Pemahaman Lintas Budaya dalam Proses Negosiasi Bisnis

Tentang pemahaman lintas budaya mempunyai sebuah peran yang

sangat penting di dalam melakukan negosiasi bisnis hal tersebut juga dilakukan oleh perusahaan yang akan melakukan negosiasi dan perusahaan migas ini salah satunya. Dengan adanya sebuah ketertarikan dari luar negeri akan kebutuhan migas hal tersebut membuat pimpinan perusahaan harus mempelajari bagaimana budaya-budaya negara yang sedang bekerja sama baik itu di dalam segi bahasa, selera, kesopanan, ataupun ketika cara membicarakan sebuah negosiasi terhadap permintaannya.

Adler di dalam (Pratama 2015) bahwa ketika bernegosiasi tentunya komunikasi merupakan hal yang sangat penting sehingga apabila komunikasi tidak baik maka bernegosiasi pun akan gagal sehingga penerima tidak akan menerima sebagai informasi secara baik karena hal tersebut disebabkan dengan salahnya penafsiran misalnya persepsi dan juga salahnya penilaian. Dengan begitu bahasa merupakan salah satu cara yang penting untuk berprosesnya komunikasi dengan baik di dalam sebuah negosiasi bisnis maka dari itu pemahaman lintas budaya sangat berperan penting terhadap adanya proses negosiasi di perusahaan yang bergerak di industri migas.

Hasil dari Pemahaman Lintas Budaya

Di dalam proses negosiasi bisnis tentunya perlu paham akan lintas budaya hal tersebut juga dilakukan salah satu perusahaan yang bergerak di industri migas yaitu oleh PT Oil Tanking Karimun untuk mencapai sebuah tujuan ataupun target yang diharapkan dengan begitu pemahaman dan tes budaya merupakan salah satu cara yang cukup baik terhadap PT Oil Tanking Karimun untuk memulai dan juga meraih tujuan terhadap negara-negara lain agar tertarik untuk bekerja sama di bidang migas dan juga mengenal bahwa produk di Indonesia sangat luar biasa bukan

hanya itu saja, kerjasama dengan PT Oil Tanking Karimun akan memperluas semua pemasaran produk di negara-negara besar seperti Jerman dan Amerika. Dengan begitu pelanggan yang berdasarkan dari negara-negara maju akan membuat PT Oil Tanking Karimun Indonesia menjadi lebih berani untuk melangkah di kaca internasional dan percaya diri. Sehingga PT Oil Tanking Karimun akan mengalami kenaikan omset sebesar 35% ketika mempunyai kerjasama terhadap negara maju.

SIMPULAN

Pemahaman terhadap lintas budaya dalam negosiasi ini sangatlah penting karena suatu perusahaan akan mencapai tujuan dan target keberhasilan yang diinginkan dengan saling memahami ataupun mengerti terhadap budaya-budaya lain yang ada di perusahaan lain sehingga dapat saling bekerja sama dengan baik.

Hal tersebut juga dapat memberikan cara komunikasi dengan baik dalam melakukan negosiasi karena sangatlah penting dan apabila dalam melakukan komunikasi tidak baik maka pada negosiasi tersebut juga akan gagal. Itulah peran penting dalam pemahaman lintas budaya ini terhadap adanya proses negosiasi di suatu perusahaan.

Pemahaman lintas budaya ini sangat bermanfaat pada industri migas ini karena dapat mengaplikasikan sebuah strategi komunikasi antar budaya yang efektif untuk meminimalkan potensi konflik yang akan terjadi dan dapat membangun keharmonisan antar budaya. Dengan adanya pemahaman tersebut juga dapat mengetahui strategi-strategi negosiasi yang baik dengan perusahaan lain.

DAFTAR PUSTAKA

Blair, G. M. (2017). *Exploring Chinese Negotiation Practices and Strategies*.

Brett, J. M., Gunia, B. C., & Teucher, B. M. (2017). Culture and negotiation strategy: A framework for future research. *Academy of Management Perspectives*, 31(4), 288–308. <https://doi.org/10.5465/amp.2015.0195>

Fatehi, K., & Choi, J. (2019). *International Communication and Negotiation* (pp. 109–143). https://doi.org/10.1007/978-3-319-96622-9_4

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (n.d.). *Negotiation: readings, exercises and cases*.

Zhang, Z. X., Liu, L. A., & Ma, L. (2021). Negotiation beliefs: Comparing Americans and the Chinese. *International Business Review*, 30(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101849>

Jenderal, Direktorat, Minyak Dan, and G A S Bumi. 2020. "Jurnal Migas." (05).

Lampe, Ilyas. 2018. "Pola Komunikasi Gerakan Sosial Komunitas Sekitar Tambang Migas Tiaka: Refleksi Identitas Etnik Lokal." *Jurnal ASPIKOM* 3(5): 860.

Lemhannas RI. 2017. "Pergeseran Sentral Geopolitik Internasional, Dari Heartland Ke Asia Pasifik." *Jurnal Kajian Lemhannas RI*: 1–83.

Pratama, I. 2015. "PERLUNYA PEMAHAMAN LINTAS BUDAYA DALAM PROSES NEGOSIASI BISNIS (Studi Pada PT. Pratama Jaya Perkasa)." *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijayaa* 24(1): 86028.

Silviana, D. 2017. "P? NTINGNYA P? MAHAMAN LINTAS BUDAYA DALAM PROS? S N? GOSIASI BISNIS (Studi Pada Startup Bisnis Manis _ Clothing)." 49(1): 44–49.