

N. Purnomolastu • Agus Wijaya • Aprilianto

NEGOSIASI BERKARAKTER LINTAS BUDAYA



Karya Putra Darwati Bandung

NEGOISASI BERKARAKTER LINTAS BUDAYA

**N. Purnomolastu
Agus Wijaya
Aprilianto**

Penerbit :



**Karya Putra Darwati
Bandung**

KATA PENGANTAR

Buku teks ini diberi judul **“Negosiasi Berkarakter Lintas Budaya- Analisis Karakter Negosiator ”**. Materi yang dikembangkan dan menjadi ciri khas buku teks ini adalah topik tentang: (1) Membangun Karakter dalam Negosiasi, (2) Motivasi dalam Negosiasi, (3) Negosiasi Lintas Budaya, serta (4) Keahlian Negosiasi Berbasis Studi Kasus. Topik pertama dipandang penting, karena karakter merupakan jiwa atau watak, yang membuat proses negosiasi semakin bermakna serta memiliki kekuatan. Topik kedua dipandang penting, karena aspek motivasi merupakan daya pendorong agar negosiasi dapat berjalan efektif dan bergairah, terutama saat menghadapi jalan buntu. Topik ketiga dipandang penting, karena era globalisasi, di mana setiap negara/bangsa saat ini sudah melakukan bisnis dengan banyak negara/bangsa lain, yang memiliki perbedaan budaya. Agar sukses melakukan proses negosiasi, maka pemahaman terhadap aspek budaya negara/bangsa lain di dunia sangat penting. Topik keempat dipandang penting, karena merupakan analisis sebuah kasus dalam bernegosiasi.

Buku teks ini ditulis oleh sebuah tim yang terdiri atas: (1) Drs. N. Purnomolastu, Ak., M.M., (2) Drs. Agus Wijaya, S.Pd., S.Ag., dan (3) Toge Aprilianto, S.Psi., M.Psi., Psikolog. Ketiga penulis telah berpengalaman lebih dari 10 tahun mengajar dan mendidik mahasiswa menjadi calon-calon profesional di bidang Komunikasi dan Negosiasi Bisnis..

Terakhir, buku teks ini diikut sertakan dalam program hibah buku teks DP2M Direktorat Perguruan Tinggi, Kementerian Pendidikan Nasional Republik Indonesia dan telah mendapatkan penghargaan. Semoga ide-ide baru yang ditawarkan dalam buku teks ini dapat menambah khasanah keilmuan di Indonesia, khususnya di bidang Negosiasi Berkarakter Lintas Budaya.

Tim penulis buku teks ini mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberi komentar dan kritik untuk perbaikan isi buku ini. Dan semoga buku teks ini bermanfaat bagi masyarakat.

Surabaya, Februari 2012

Penulis,
N. Purnonomolastu, Agus Wijaya, dan Toge Aprilianto

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
BAGIAN PERTAMA:	
NEGOSIASI & KOMUNIKASI INTERPERSONAL	
Bab 1 Dasar-dasar Komunikasi Interpersonal	1
Bab 2 Membangun Karakter dalam Negosiasi	17
Bab 3 Motivasi dalam Negosiasi	43
Bab 4 Negosiasi Lintas Budaya	57
BAGIAN KEDUA:	
KEAHLIAN NEGOSIASI & STUDI KASUS	
Bab 5 Pengertian Negosiasi	81
Bab 6 Posisi dalam Negosiasi	97
Bab 7 Kekuatan Bernegosias	115
Bab 8 Mengungkap Informasi.....	139
Bab 9 Taktik Bernegosiasi	155
Bab 10 Proses Negosiasi	171

Bab 11 Memilih The Wining Team	187
Bab 12 Tips Bernegosiasi	199
Bab 13 Mengatasi Jalan Buntu	215
Bab 14 Membuat Surat Perjanjian	235
Bab 15 Studi Kasus Bernegosiasi	253
DAFTAR PUSTAKA	267
GLOSARIUM	270
BIODATA	273

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, Rolph. 1991. *Professional Personal Selling*. Prentice Hall, Inc.
- Barry, Bruce, dkk. 2006. *Negotiation*. International Edition, 5 th edition, MC Graw Hill.
- Cohen Herb. 1986. *Negosiasi*. PT. Pantja Simpati, Jakarta.
- Curtis, Dan B, dkk. 1996. *Komunikasi Bisnis dan Profesional*. Rosda Jayaputra, Jakarta.
- Dawson, Roger. 2010. *Seni Negosiasi: Secret of Power Negotiating – Seni Canggih yang Melejitkan Kesuksesan Anda*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Fawler, Alan. 2011. *Keterampilan Bernegosiasi*. Binarupa Aksara Publisher, Tangerang.
- Golis C Christopher. 1992. *The Powerful New Sales Technique for the 1990s*, second edition, Kogan Page Limited 120 Petonville Roan London N1 9JN
- Hartman M George. 1997. *Seni Negosiasi*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Hiltrop, Jean M. dan Udall Sheila. 1995. *The Essence of Negotiation*. Prentice Hall International Uk Ltd.
- Hindle Tim. 2003. *Negotiating Skills*. Cetakan kedua. Dian Rakyat, Jakarta.
- Hooke, James dan Jeremy Philips. 1997. *Siasat Menyampaikan Pesat dengan Tepat: Tujuh Kiat Sukses Berkomunikasi di Setiap Situasi*. Kentindo Soho.
- Huda, Misbahul. 2008. *Mission Ini Possible: Spiritualitas Kerja Menggapai Cita*. JP Books, Surabaya.
- Ilich John. 1996. *Winning Through Negotiation*, 1663 Broadway,

New York, NY 10019

Karrass, L Chester. 2008. *Effective Negotiating*. KARRASS LTD.
All

Ludlow, Ron dan Fergus Panton. 1996. *The Essence of Effective Communication (Komunikasi Efektif)*. Penerbit Andi, Yogyakarta.

Manning L. Gerald and Reece L. Barry. 2006. *Selling to Day - Building quality Partnership*. 8 th edition, PT. Indeks, Jakarta.

Mills, Harry. 2007. *The Streetsmart Negosiator: Tip dan Trik untuk Menyiasati dan Mengatasi Pesaing*. Buana Ilmu Populer, Jakarta.

Mills, A Harry. 1993. *Negosiasi Seni Untuk Menang*. Binarupa Aksara, Jakarta.

Pamungkasih, Rini. 2009. *101 Draf Surat Perjajian Kontrak*. Gradien Mediatama, Yogyakarta.

Pranoto, Eka Dharma. 2010. *Negosiasi Anti Gagal: Siapa Saja, Di Mana Saja, Kapan Saja*. Penerbit Andi, Yogyakarta.

Purwanto, Djoko. 1997. *Komunikasi Bisnis*. Penerbit Erlangga, Jakarta.

Schoonmaker, Alan N. 1993. *Langkah-langkah Memenangkan Negosiasi*. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.

Usunier Claude Jean, Ghauri N Pervez. 2005. *International Business Negotiations*. 2nd edition, Elsevier Ltd.

Wijaya, dkk. 2009. *Kepemimpinan Berkarakter: Telaah tentang Pemimpin Efektif*. Brillian Internasional, Sidoarjo.

Tempo. Co. Id

BIRO HUKUM & HUMAS BPKP

Jl Pramuka No: 33

Jakarta Timur - 13120

Telp. (021) 859 100 31 (0102,0103,0715,0726)

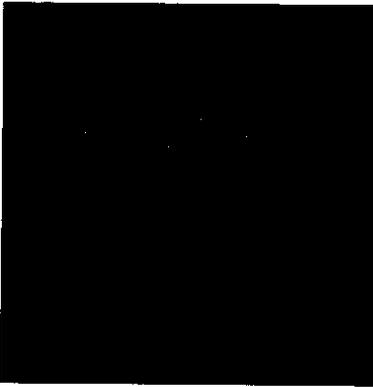
Fax. (021) 859 100 30
humas@bpkp.go.id

["http://id.wikisource.org/wiki/Perjanjian_Linggarjati"](http://id.wikisource.org/wiki/Perjanjian_Linggarjati)

Kategori: [Indonesia](#) / [Dokumen global](#)

Kitab Undang- Undang Hukum Perdata

BIODATA



Drs. N. Purnomolatu Ak., MM sering dipanggil Purnomo atau Pungky nama kecilnya adalah seorang akademisi dan juga seorang praktisi sekaligus wirausahawan. Seseorang yang sangat konsisten terhadap pekerjaannya dan terkenal loyalis.

Lahir di kota Semarang 6 juni 1962 bersamaan dengan ulang tahun presiden pertama RI, Bung Karno mempunyai beberapa pengalaman berkarya dalam hidupnya. Pertama di bidang Perbankan dengan jabatan terakhir pemimpin cabang. Beliau juga seorang akademisi yang membidani mendirikan jurusan perpajakan di Ubaya, Tax Center pertama di Jawa Timur. Hingga sekarang beliau masih memimpin jurusan perpajakan.

Sebagai praktisi, Purnomo juga mempunyai beberapa usaha diantaranya Bank Perkreditan Rakyat sebagai aktualisasi karena pernah menjadi karyawan bank. Proyek perumahan juga digelutinya sebagai salah satu pilar utama mendukung karier kehidupannya. Beliau juga seorang trainer di sekolah pengembangan kepribadian serta banyak memberikan pelatihan baik tentang perpajakan, *selling*, *customer service* dan negosiasi

Baginya fokus dan loyal terhadap apa yang dijalani adalah sebagai salah satu kunci keberhasilan. Dimanapun berkiprah Purnomo selalu mewarnai kehidupan bermasyarakat dengan menjadi pemimpin. Baik di tempat kerjanya (kampus), dilingkungan kediamannya maupun di tempat peribadatannya. Untuk yang satu ini prinsipnya adalah dimana kita berada harus memberikan manfaat bagi sesama.



Drs. Agus Wijaya, S.Pd., S.Ag. Lahir di Parigi, Sulawesi Tengah 17 Agustus 1967 adalah seorang pembelajar, dosen dan instruktur. Beliau lulus Sarjana dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Gajah Mada Yogyakarta 1993. Beliau juga lulus Sarjana Pendidikan dari fakultas Pendidikan Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta tahun 1991. Pada tahun 2008 beliau lulus Sarjana Agama dari STHD Klaten, Jawa tengah.

Diawal kariernya, Agus Wijaya pernah bekerja di PT Smartindo Kencana, Jakarta di bidang *Sales and Promotion, Marketing Departement*. Pada tahun 1994 beliau dikontrak untuk menerbitkan tabloid Warta Ubaya. Pada tahun 1995 sampai sekarang beliau bekerja sebagai dosen tetap Politeknik Ubaya, Surabaya mengasuh mata kuliah Kepemimpinan, Komunikasi Bisnis, Komunikasi Interpersonal, Negosiasi Bisnis, *Public relation* serta Etika Bisnis dan Profesi

Dibidang kepemimpinan organisasi, antara 1999-2003 Agus Wijaya menjabat sebagai Pembantu Direktur III Politeknik Ubaya. Disamping itu beliau pernah menjabat sebagai wakil sekretaris jenderal dan saat ini sedang menjabat sebagai Ketua Dewan Pimpinan Provinsi (DPP) sebuah organisasi pemuda tingkat nasional serta sebagai Direktur CV Brilian Internasional. Pada tahun 2004, Agus Wijaya mendirikan *Internasional Brilliant Club*.

BIODATA



Toge Aprilianto adalah psikolog independen di surabaya. minat profesinya berpusat pada bidang psikologi pendidikan, serta psikologi industri-organisasi. Aktivitas profesional di bidang konseling sudah ditekuni sejak tahun 1995, di bidang pelatihan sejak tahun 1997, di bidang pengajaran sejak tahun 1998, di bidang pembicara publik sejak tahun 2000, dan dikenal sebagai penulis

sejak penerbitan bukupertamanya, tahun 2007.

hingga saat buku ini diterbitkan, ia masih tercatat sebagai: anggota dewan penasehat di majalah prevention indonesia; narasumber tetap di radio sonora FM98 surabaya dlm program siar "problematika"; psikolog dalam rubrik "parenting" di www.mybabybtw.com; psikolog rekanan di beberapa biro layanan psikologi, di surabaya maupun di beberapa kota lain. Buku lain yang sudah diterbitkan adalah: "kudidik diriku demi mendidik anakku", "kurangkul diriku demi merangkul bahagiaku", "saatnya aku belajar pacaran", "saatnya melatih anakku berpikir", serta "kewirausahaan koperasi" (sebagai anggota tim penulis).



Sudah cukup banyak buku yang membahas tentang negosiasi namun buku negosiasi yang mempertimbangkan karakter dan lintas budaya merupakan sesuatu yang langka. Buku ini mengajak pembaca untuk meningkatkan keberhasilan negosiasi melalui pemahaman karakter dan budaya. Saya sangat menghargai upaya dosen-dosen Ubaya untuk memberi sumbang pemikiran kepada masyarakat.

Prof. Ir. Joniarto Parung, MMBAT, Ph.D, Rektor Universitas Surabaya

Saya sangat menyambut baik terbitnya buku yang berjudul "Negosiasi Berkarakter Lintas Budaya" oleh rekan-rekan saya yang selain berprofesi sebagai akademisi juga memiliki latar belakang sebagai pebisnis. Penggabungan pengetahuan dan pengalaman tim penulis tersebut akan semakin memperkaya materi yang ditampilkan dalam buku ini. Saya mengharapkan buku ini selain menjadi buku ajar dalam perkuliahan, juga dapat menjadi materi yang memperkaya ilmu komunikasi dan bernegosiasi dalam kehidupan sosial kita.



M. Pujiono Santoso, Head of Funding, Bancassurance and Service III PT. Bank Cimb Niaga, Tbk.



Negosiasi tak dapat disangkal lagi merupakan salah satu ketrampilan yang sangat penting bagi bisnis properti. Oleh karena itu, saya menyambut baik penulisan buku yang ditulis oleh bapak Purnomolastu dkk ini, dengan harapan buku ini dapat memberikan banyak bekal bagi para negosiator dalam berbagai hal. Saya melihat bahwa isi buku ini membahas cukup lengkap hal hal yang diperlukan oleh seorang negosiator dalam keseluruhan proses negosiasi tersebut.

Sutoto Yakobus, Direktur PT Citraland Tbk. Surabaya

ISBN : 978-6027573-14-7
REFERENSI MAHASISWA-UMUM