

PERAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL DALAM PROSES NEGOSIASI DI ERA DIGITAL

Tarisyia Utami Putri¹, Nadira Rachmadina²), Andhika Prasetya Tamtama Putra³), Himas Alhani⁴), Lilik Sumarni⁵)

^{1,2,3,4,5}) Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jakarta

* tarisyaptrr@gmail.com

Abstrak

Di era digital, negosiasi menjadi semakin penting dan kompleks. Platform online seperti email, video conferencing, dan media sosial menawarkan kemudahan dan fleksibilitas, namun menghadirkan tantangan baru dalam komunikasi interpersonal. Penelitian ini membahas peran krusial komunikasi interpersonal dalam negosiasi era digital. Komunikasi interpersonal yang efektif membangun kepercayaan, meningkatkan pemahaman, dan mengelola konflik, sehingga mencapai solusi win-win. Strategi komunikasi efektif di era digital meliputi: menggunakan data untuk mendukung argumen, memanfaatkan media sosial, mengoptimalkan teknologi, dan menganalisis data untuk pengambilan keputusan. Tantangan komunikasi interpersonal di era digital meliputi kurangnya komunikasi non-verbal dan gangguan teknologi. Strategi untuk mengatasinya meliputi: menggunakan bahasa yang jelas, memilih platform yang tepat, memastikan koneksi internet stabil, dan fokus selama negosiasi. Memahami dan menerapkan strategi komunikasi interpersonal yang efektif di era digital dapat meningkatkan peluang negosiasi yang sukses dan membangun hubungan positif.

Kata Kunci: Komunikasi Interpersonal, Negosiasi, Era Digital, Strategi Negosiasi, Kepercayaan, Pemahaman

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah mengubah berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk cara berkomunikasi. Di era digital saat ini, interaksi dan komunikasi antar individu semakin banyak dilakukan melalui platform digital seperti media sosial, email, chat, dan video conference. Perubahan ini juga mempengaruhi proses negosiasi, di mana komunikasi interpersonal tidak lagi hanya dilakukan secara tatap muka, tetapi juga melalui media elektronik. Komunikasi interpersonal dalam negosiasi tatap muka dan online

memiliki beberapa perbedaan. Dalam negosiasi tatap muka, pihak-pihak yang terlibat dapat menggunakan komunikasi verbal dan nonverbal untuk menyampaikan pesan mereka. Komunikasi nonverbal seperti ekspresi wajah, bahasa tubuh, dan nada suara dapat membantu membangun kepercayaan dan meningkatkan pemahaman.

Dalam era digital yang dinamis, negosiasi semakin krusial dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk bisnis, politik, dan hubungan pribadi. Kemampuan bernegosiasi secara efektif menjadi kunci untuk mencapai kesepakatan saling menguntungkan dan membangun hubungan positif. Komunikasi interpersonal menjadi elemen penting dalam negosiasi yang efektif. Meskipun platform komunikasi online seperti email, video konferensi, dan media sosial memberikan kemudahan dan fleksibilitas, tantangan seperti kurangnya komunikasi non-verbal dan gangguan teknologi juga perlu diperhatikan. Oleh karena itu, pemahaman tentang peran komunikasi interpersonal dalam negosiasi di era digital sangatlah penting. Dengan memahami peran ini dan menerapkan strategi komunikasi yang efektif, kita dapat mengoptimalkan hasil negosiasi.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode tinjauan literatur (library research). Kutipan-kutipan dalam tulisan ini didasarkan pada pendapat-pendapat ahli dan jurnal-jurnal yang berkaitan tentang komunikasi organisasi. Semua artikel yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari sumber-sumber akademik yang dapat dipercaya, termasuk Repository, ResearchGate, dan Google Scholar. Artikel yang digunakan masih berkaitan dengan Teknik Lobi dan Negosiasi, serta berkaitan dengan Peran Komunikasi Interpersonal dalam Proses Negosiasi di Era Digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komunikasi interpersonal, atau komunikasi antar individu, adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan antara pengirim dan penerima, baik secara langsung maupun tidak langsung (Suranto Aw, 2011:5). Menurut Devito (dalam Onong U. Effendy, 2003:30), komunikasi interpersonal adalah proses di mana satu individu mengirimkan pesan dan individu lain atau kelompok kecil menerima pesan tersebut, dengan berbagai dampaknya dan adanya peluang untuk memberikan umpan balik langsung. Komunikasi interpersonal didefinisikan sebagai proses pengiriman dan penerimaan pesan atau informasi dari satu orang ke orang lain atau kelompok, serta umpan balik dari proses komunikasi tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Negosiasi di era digital memerlukan strategi yang lebih efektif dan adaptif dengan perkembangan teknologi. Dalam era digital, informasi dapat diakses dengan mudah, sehingga transparansi dan akuntabilitas dalam proses negosiasi menjadi sangat penting. Strategi Negosiasi di Era Digital Menggunakan Data untuk Mendukung Argumen: Mengumpulkan dan menganalisis data yang relevan dapat membantu dalam mendukung argumen dan meningkatkan keefektifan negosiasi. Menggunakan Media Sosial untuk Komunikasi: Media sosial dapat digunakan untuk memantau dan mengkomunikasikan informasi terkait dengan negosiasi, serta meningkatkan kesadaran dan partisipasi publik. Menggunakan Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi: Teknologi seperti video conferencing dan email dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dalam proses negosiasi dan menghemat waktu. Menggunakan

Analisis Data untuk Meningkatkan Keputusan: Analisis data dapat membantu dalam membuat keputusan yang lebih baik dan meningkatkan kesuksesan negosiasi.

Negosiasi yang sukses diawali dengan fondasi kepercayaan dan hubungan yang positif. Di era digital, platform komunikasi online seperti email, video conferencing, dan media sosial menjadi jembatan untuk membangun fondasi ini. Melalui platform ini, para pihak dapat menunjukkan rasa hormat, empati, dan saling pengertian, layaknya membangun rapport dalam percakapan tatap muka. Namun, platform online minim isyarat non-verbal, bahasa tubuh, dan ekspresi wajah yang kaya makna. Hal ini dapat menjadi tantangan dalam membangun kepercayaan. Untuk mengatasinya, penting untuk menggunakan bahasa yang jelas, ringkas, dan mudah dipahami, serta memberikan perhatian penuh kepada lawan bicara saat berkomunikasi.

Pemahaman yang sama dan minim kesalahpahaman menjadi kunci untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Era digital menghadirkan alat bantu komunikasi seperti berbagi dokumen, presentasi online, dan fitur live chat untuk memfasilitasi pemahaman yang lebih baik. Namun, gangguan dan distraksi di era digital dapat menghambat proses pemahaman. Untuk mengatasinya, penting untuk memilih platform komunikasi yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi semua pihak, memastikan koneksi internet stabil, dan tetap fokus selama negosiasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Komunikasi interpersonal merupakan elemen kunci dalam negosiasi yang sukses, baik di era digital maupun offline. Dengan memahami peran pentingnya dan menerapkan strategi komunikasi yang efektif, para pihak dapat meningkatkan peluang mereka untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dan membangun hubungan yang positif dalam proses negosiasi. Penelitian tentang komunikasi interpersonal dalam negosiasi di era digital masih terus berkembang. Dengan penelitian dan praktik yang lebih lanjut, kita dapat meningkatkan pemahaman kita tentang bagaimana komunikasi interpersonal dapat digunakan untuk mencapai negosiasi yang lebih efektif dan produktif di era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Devito, Joseph A. 2007. *The Interpersonal Communication Book*. America. Library of Congress Cataloging in Publication Data. Boston. Printed in the United States of America.
- Suranto Aw. 2011. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta. Graha Ilmu
- Zainal, A. A. (n.d.). *Teknik Lobi dan Negosiasi*.

