

KEPRIBADIAN GENDER DALAM MEMPENGARUHI PENERAPAN STRATEGI NEGOSIASI

Margaretha Hanny Harum¹, Cecep Safa'atul Barkah², Nurillah Jamil Achmawati Novel³

^{1,2,3}Universitas Padjadjaran, Bandung, Indonesia

margaretha19002@mail.unpad.ac.id

Abstrak

Isu perbedaan gender hingga saat ini masih menjadi perbincangan, termasuk dalam hal profesi. Dalam negosiasi diperlukan seorang negosiator yang tepat untuk mewakili perusahaan, namun adanya perbedaan kepribadian gender menyebabkan adanya perbedaan antara negosiator pria dan negosiator wanita yang juga berdampak pada cara keduanya menerapkan strategi negosiasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan antara negosiator pria dan negosiator wanita berdasarkan perbedaan gender dan cara keduanya menerapkan strategi negosiasi dengan adanya perbedaan kepribadian. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur. Dari 19 jurnal, dilakukan pemilihan jurnal yang akan di *review* berdasarkan kriteria tertentu yaitu tahun penerbitan 2017 – 2019, dan keterkaitan dengan topik penulisan. Terdapat 6 jurnal yang dipilih berdasarkan kriteria. Analisa dilakukan dengan membaca abstrak terlebih dahulu, dari 6 jurnal dilakukan identifikasi dalam bentuk ringkasan yang disajikan dalam bentuk tabel. Hasil penelitian ialah perbedaan negosiator pria dan negosiator wanita berdasarkan perbedaan kepribadian gender yaitu dalam hal inisiatif memulai negosiasi, kemampuan komunikasi negosiasi, dan sikap yang ditunjukkan dalam situasi negosiasi yang rumit. Perbedaan tersebut berdampak pada perbedaan penerapan strategi negosiasi. Baik negosiator pria dan negosiator wanita dapat melakukan proses negosiasi dengan baik, tugas perusahaan adalah memilih negosiator yang tepat berdasarkan tujuan yang ingin dicapai.

Kata kunci: *Gender, Negosiasi, Negosiator,*

A LITERATURE REVIEW: GENDER PERSONALITY DIFFERENCES IN AFFECTING THE IMPLEMENTATION OF THE NEGOTIATION STRATEGY

Abstract

The issue of gender differences is still being discussed, including in terms of professions. Negotiation requires an appropriate negotiator to represent the company, but the difference in gender personality causes differences between male negotiators and female negotiators which also has an impact on the way both of them apply negotiation strategies. This study aims to determine the differences between male negotiators and female negotiators based on gender differences and the way both of them apply negotiation strategies in the presence of personality differences. This research uses literature study method. Of the 19 journals, the selection of journals to be reviewed was carried out based on certain criteria, namely the year of publication 2017 – 2019, and their relevance to the topic of writing. There are 6 journals selected based on the criteria. The analysis was carried out by reading the abstract first, from 6 journals identification was made in the form of a summary presented in tabular form. The result of this research is the difference between male negotiators and female negotiators based on gender personality differences, namely in terms of initiating negotiations, negotiating communication skills, and attitudes shown in complicated negotiation situations. These differences have an impact on differences in the application of negotiation strategies. Both male negotiators and female negotiators can carry out the negotiation process well, the company's job is to choose the right negotiator based on the goals to be achieved.

Keywords: *Gender, Negotiation, Negotiator*

PENDAHULUAN

Persoalan gender masih menjadi topik yang ramai dibicarakan hingga saat ini, seperti masalah kesetaraan gender pada pekerjaan atau profesi, hak dan kewajiban, dan persoalan lainnya. Sebagai contoh, kesetaraan gender dalam hal pekerjaan di area tambang yang diberi stigma bahwa pekerjaan tersebut hanya cocok dilakukan oleh pria (Mahmudah, 2019). Kemudian studi perbandingan yang dilakukan oleh Carter & Silva dalam (Kolb, 2012) terhadap wanita dan pria yang bersekolah bisnis menunjukkan bahwa karyawan pria lebih beruntung dibandingkan. Padahal, kenyataan dilapangan saat ini banyak profesi yang bisa dilakukan oleh wanita dan pria dengan sama rata tanpa harus dikhususkan berdasarkan gender.

Aktivitas penting yang dilakukan dalam bisnis salah satunya ialah negosiasi. Menurut Schermerhon dkk (1991) dalam (Kausyar, 2001) bahwa negosiasi adalah suatu proses untuk membuat keputusan secara bersama antara dua pihak atau lebih yang memiliki perbedaan kepentingan. Feidman (1981) dalam (Kausyar, 2001) meningkatkan bahwa meskipun terdapat perbedaan pandangan atau kepentingan, negosiasi tersebut tetap perlu memperhatikan prinsip saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Menurut Dawson (2004) negosiasi bisnis ialah suatu aktivitas yang berupaya untuk mencapai kesepakatan bisnis yang menguntungkan dengan pihak internal atau eksternal perusahaan melalui proses perundingan. Berdasarkan penjelasan terkait negosiasi dan negosiasi bisnis tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa negosiasi bisnis merupakan proses perundingan untuk mencapai kesepakatan bersama dalam konteks bisnis dengan tujuan saling menguntungkan semua pihak yang terlibat meskipun terdapat perbedaan kepentingan. Menurut Tyas & Sijabat (2021) dalam proses negosiasi itu sendiri dibutuhkan kemampuan komunikasi bisnis yang bersifat informatif dan persuasif, sehingga dapat

memberikan informasi yang tepat dan bisa dipahami dengan baik dan benar oleh mitra atau lawan negosiasi. Agar proses negosiasi dapat berjalan dengan lancar, salah satu hal penting yang perlu disiapkan adalah memilih kandidat negosiator yang tepat yaitu negosiator yang bisa mewakili kepentingan perusahaan (Sumbeiywo, 2009).

Menurut Dawson, (2002) negosiator harus memiliki kepribadian negosiator yang baik dan tepat dalam melakukan negosiasi, kepribadian negosiator tersebut dapat dilihat dari: 1) Karakteristik negosiator yang baik meliputi keinginan negosiator untuk terus mendapatkan banyak informasi, sabar untuk bertahan dalam proses negosiasi, berani meminta lebih, berupaya agar mencapai solusi yang *win-win*, dan bersedia menjadi pendengar yang baik; 2) Sikap yang harus dimiliki oleh negosiator meliputi kesediaan untuk situasi yang ambigu, semangat bersaing, dan tidak bersikap agar dapat selalu disukai orang lain; 3) Keyakinan yang harus dimiliki oleh negosiator meliputi keyakinan bahwa negosiasi berlangsung secara dua arah, keyakinan bahwa negosiasi dilakukan disertai dengan peraturan, dan keyakinan bahwa kata “tidak” merupakan langkah awal untuk membuka negosiasi.

Profesi negosiator juga menjadi salah satu konteks yang bisa dilihat dari perspektif gender. Biasanya, profesi negosiator juga lebih cocok dilakukan oleh pria dibandingkan wanita, namun dalam beberapa penelitian terdahulu mengatakan wanita memiliki tingkat yang lebih tinggi dalam beberapa kepribadian untuk menyelesaikan proses negosiasi dibandingkan pria. Penelitian yang dilakukan oleh Reif et al., (2019) menunjukkan bahwa wanita lebih memiliki tingkat sikap inisiasi untuk memulai negosiasi yang lebih tinggi dibandingkan pria, namun hasil tersebut didapatkan pada beberapa konteks negosiasi tertentu, sehingga pada konteks negosiasi tertentu, wanita lebih memiliki sikap inisiatif yang lebih tinggi dibandingkan pria.

Perbedaan kepribadian antara pria dan wanita mempengaruhi kemampuan dan sikap mereka sebagai seorang negosiator dalam proses negosiasi yang dilakukan (Kausyar, 2001). Perbedaan kepribadian tersebut membedakan negosiator pria dan wanita dalam menjalankan proses negosiasi termasuk dalam membuat strategi yang digunakan saat proses negosiasi tersebut. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tyas & Sijabat (2021) membuat perbandingan tentang perbedaan kepribadian pria dan wanita yang menunjukkan hasil bahwa perbedaan tersebut mempengaruhi bagaimana pria dan wanita dalam melakukan komunikasi bisnis dengan partnersnya baik konsumen maupun pemasok.

Menurut (Agianto et al., 2021) strategi adalah sebuah metode atau cara untuk mencapai tujuan yang diinginkan melalui perencanaan yang telah diputuskan dengan baik serta memperhatikan situasi pada lingkungan terkait, dengan. Strategi negosiasi merupakan hal yang penting untuk dipersiapkan oleh negosiator saat melakukan proses negosiasi (Sumbeywo, 2009). Negosiator harus mampu membawa proses negosiasi agar bisa tercapai kesepakatan yang diinginkan, dan bisa saja selama proses negosiasi ada hal-hal yang berubah sehingga taktik yang digunakan dapat ikut berubah, namun meskipun demikian negosiator harus tetap berpegang pada strateginya. (Thian, 2021) dalam bukunya menjelaskan bahwa pada umumnya terdapat tiga strategi negosiasi yaitu strategi kompetitif, strategi kooperatif, dan strategi analitis. Menurut (Sumbeywo, 2009), strategi yang dapat menjadi pegangan negosiator dalam bernegosiasi yaitu: 1) Berfokus pada tujuan, berorientasi ke masa depan, dan tidak membuang waktu untuk membahas masalah kecil; 2) Mengetahui apa yang diinginkan oleh negosiator serta perusahaan yang diwakili dan juga keinginan dari mitra atau lawan negosiasi; 3) Bertanya langsung tanpa keraguan dan jelas dengan apa yang diinginkan, serta paham dengan kata dan bahasa tubuh; 4) Tidak memberikan sesuatu yang tidak berarti diawal negosiasi; 5) Berpikir

realistis dan rasional; 6) Miliki rencana alternatif; 7) Memegang kendali dengan percaya diri; 8) Menyimpan dokumen negosiasi baik milik pribadi maupun mitra negosiasi; 9) Menyetujui proses pelaksanaannya sebelum menandatangani kesepakatan akhir dan memastikan lawan negosiasi merupakan pihak yang akan melaksanakan kesepakatan; 10) Mengecek kembali dokumen hasil perundingan sebelum mengakhiri negosiasi dan melakukan tanda tangan. Lebih lanjut Sumbeywo (2009) menjelaskan bahwa strategi yang dirancang tidak akan berjalan efektif jika tidak disertai dengan cara menerapkan strategi tersebut. Menurut Sumbeywo (2009) beberapa taktik yang digunakan untuk mengoperasionalkan strategi yang telah dirancang, yaitu: 1) Hemat dalam menggunakan emosi; 2) Jangan menyerah dengan jawaban “tidak” dari lawan negosiasi, dan jangan memberikan kata “tidak” kepada lawan negosiasi; 3) Bersikap harus tegas, fleksibel, serta berbicara dengan ramah; 4) Taktik mengambil dan berjalan keluar (digunakan hanya sekali saja); 5) Tidak bersikap terbuka khususnya dengan niat yang diinginkan; 6) Tidak menghabiskan waktu pada isu yang dirasa tidak dapat disepakati, isu tersebut dapat dikumpulkan atau langsung diselesaikan; 7) Bertahan hingga akhir dan menghindari kalimat “sepakat atau tinggalkan” terkecuali situasi memang sudah sangat serius.

Strategi negosiasi serta taktik yang sudah dijelaskan pada paragraf sebelumnya dapat digunakan secara berbeda antara negosiator pria dan negosiator wanita, karena faktor kepribadian gender yang berbeda. Misalkan, seperti yang dijelaskan oleh penelitian yang dilakukan (Wattimena & Hutabarat, 2021) menunjukkan bahwa kepribadian wanita yang berbeda dengan pria, menjadikan negosiator wanita lebih mementingkan proses negosiasi yang kooperatif serta cinta damai. Sehingga kepribadian gender yang berbeda, menciptakan penerapan strategi negosiasi yang berbeda.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut tentang

perbedaan negosiator pria dan wanita berdasarkan perbedaan kepribadian, kemudian bagaimana negosiator pria dan wanita menerapkan strategi negosiasinya berdasarkan perbedaan kepribadian tersebut, serta manakah yang lebih baik dalam melakukan proses negosiasi antara pria dan wanita.

METODE

Studi literatur merupakan suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data yaitu sumber-sumber yang memiliki kaitan dengan topik yang hendak dibahas dalam suatu penulisan, yang sumber-sumbernya didapatkan dari jurnal, buku, dokumentasi, internet, dan pustaka. Metode studi literatur merupakan proses kegiatan yang meliputi metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat, serta melakukan pengolahan bahan penulisan, dengan batasan

Secara sistematis, tahap-tahap dalam penulisan *literature review* ini yaitu: 1) Studi literatur; 2) Pengumpulan data; 3) Konsep yang diteliti; 4) Konseptualisasi; 5) Analisis data; 6) Hasil dan Pembahasan; 7) Kesimpulan dan Saran.

Analisa data yang dilakukan oleh penulis memulainya dengan membaca abstrak untuk melihat kesesuaian topik pembahasan dan hasil penelitian dengan topik yang akan dibahas oleh penulis. Selanjutnya, jurnal yang telah dipilih berdasarkan kriteria diidentifikasi ke dalam bentuk ringkasan singkat yang disajikan dalam tabel meliputi nama penulis, judul, tahun penerbitan, topik pembahasan, ringkasan hasil penelitian.

kegiatannya ialah hanya pada studi literatur dari sumber-sumber teks yang siap digunakan, tanpa harus melakukan penelitian langsung ke lapangan (Zed, 2008). Jenis penulisan yang digunakan dalam artikel ini ialah studi *literatur review* yang memiliki fokus terhadap sumber-sumber terdahulu yang memiliki kaitan topik dengan artikel penulis.

Data yang digunakan yaitu jurnal-jurnal penelitian terdahulu yang memiliki pembahasan topik yang sama. Proses pengumpulan data dilakukan dengan melakukan penyaringan sumber literatur yang diperoleh berdasarkan kriteria yang ditentukan oleh penulis. Kriteria tersebut meliputi tahun sumber literatur dengan rentang 5 tahun terakhir yaitu tahun 2017-2022, keterkaitan hasil penulisan dan pembahasan. Pengumpulan jurnal diperoleh dari beberapa situs jurnal memiliki akreditasi seperti Sinta, Scopus, Mendeley, dan Google scholar.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, penulis akan menganalisa perbedaan negosiator pria dan wanita berdasarkan perbedaan kepribadian, perbedaan dalam menerapkan strategi negosiasi antara negosiator pria dan wanita, serta mana yang lebih baik antara negosiator pria dan negosiator wanita dalam melakukan proses negosiasi, hasil analisa tersebut disajikan dalam bentuk pembahasan. Jumlah total artikel yang memenuhi kriteria adalah 6 jurnal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan hasil identifikasi jurnal yang telah dipilih berdasarkan kriteria yang ditentukan.

Tabel 1. Hasil Identifikasi Jurnal

JUDUL	NAMA PENULIS	TAHUN PENERBITAN	TOPIK PEMBAHASAN	RINGKASAN HASIL PENELITIAN
Negotiation Context: How and Why They Shape Women's and	Reif, J. A. M., Kunz, F. A., Kugler, K. G., & Brodbeck, F. C.	2019	Topik dalam artikel tersebut difokuskan pada perbedaan antara wanita dan laki-laki dalam hal berinisiatif atau berani	Dalam artikel ini membahas dua studi kasus. Studi kasus pertama, memberikan hasil

<p>Mens's Decision to Negotiate</p>			<p>memulai untuk melakukan negosiasi. Pada konteks tertentu ditemukan bahwa perempuan cenderung memiliki inisiasi yang lebih tinggi untuk melakukan negosiasi dibandingkan laki-laki. Hal ini kemudian menjadi topik utama pada artikel tersebut untuk melihat bagaimana perbedaan karakter negosiator Wanita dan laki-laki dalam hal inisiatif, dan apa yang menyebabkan perbedaan karakter tersebut.</p>	<p>bahwa baik pria maupun Wanita yang melakukan negosiasi tidak hanya pada konteks negosiasi paradigma lama seperti negosiasi kompensasi atau transaksi pembelian, namun juga melakukan negosiasi di berbagai konteks yang berbeda seperti di ruang publik atau privat. Kemudian hasil studi kasus kedua yaitu bahwa pria memiliki tingkat inisiasi lebih tinggi untuk memulai negosiasi dibandingkan perempuan dalam konteks publik, seperti perusahaan publik, kontrak, kompensasi, pekerjaan, sewa, dll. Sedangkan Wanita lebih memiliki tingkat inisiasi untuk melakukan negosiasi dibandingkan laki-laki dalam konteks kehidupan (hubungan, teman, rasa hormat, pengakuan, dll) dan feminisme yang didukung dengan asumsi bahwa</p>
---	--	--	--	--

				negosiasi tersebut bermanfaat. Sehingga dari kedua studi kasus tersebut dapat dipelajari bahwa, perbedaan gender dalam kemampuan inisiasi untuk negosiasi tergantung konteks keterlibatan negosiasi yang dilakukan.
Studi Komparatif Komunikasi Bisnis Pada Wirausaha Pria Dan Wanita.	Tyas, C. A., & Sijabat, R.	2021	Dalam artikel tersebut, topik pembahasannya adalah perbedaan Wanita dan pria (entrepreneur/intrapreneur) dalam menjalankan usahanya atau tanggung jawab profesi dilihat dari perbedaan karakteristik antara Wanita dan pria. Penelitian ini secara khusus melihat perbedaan komunikasi bisnis antara pria dan Wanita, sehingga peneliti melakukan perbandingan untuk melihat kemampuan komunikasi bisnis yang digunakan saat bernegosiasi berdasarkan perbedaan gender.	Hasil yang diperoleh adalah bahwa seorang negosiator Wanita lebih memiliki komunikasi bisnis yang lebih sesuai dengan karakteristik saat berkomunikasi yaitu penyampaian pesan yang lengkap, kata-kata yang digunakan tepat dan cermat sehingga tidak bertele-tele, penyampaian jelas, sopan, dan memberikan perhatian penuh kepada audiens baik itu konsumen maupun mitra bisnis.
Pengaruh Feminitas Perempuan Dalam Negosiasi Konflik	Wattimena, A. N., & Hutabarat, G. F. I.	2021	Penelitian ini berfokus pada topik perbedaan karakteristik pria dan Wanita dalam menjadi negosiator, berdasarkan perspektif feminisme	Peneliti mendapatkan hasil yaitu laki-laki dalam proses negosiasi khususnya saat terjadi

				<p>permasalahan, lebih agresif dan juga kompetitif, penyebabnya ialah sifat bawaan laki-laki itu sendiri yang muncul secara alami. Berbeda dengan wanita yang lebih mementingkan maternal instiusi, yaitu instiusi yang tumbuh berdasarkan pengalaman wanita ketika menjadi seorang ibu atau anak saat mencontohi ibunya, sehingga sisi emosional yang kuat tersebut menjadikan Wanita sebagai negosiator yang lebih kooperatif serta cinta damai dibandingkan laki-laki.</p>
<p>Kapabilitas Komunikasi Negosiasi Pada Entrepreneur Pria Dan Wanita</p>	<p>Diana, N.</p>	<p>2020</p>	<p>Dalam artikel ini, topik yang dibahas mengenai perbedaan komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh entrepreneur pria dan wanita. Asumsi peneliti yaitu bahwa komunikasi negosiasi merupakan aktivitas yang mendominasi kegiatan proses bisnis yaitu untuk menjaga hubungan dengan konsumen atau pemasok, sehingga untuk melihat bagaimana perbedaan pria dan wanita entrepreneur</p>	<p>Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu adanya perbedaan komunikasi negosiasi antara pengusaha pria dan wanita yaitu perbedaan pada sikap keterbukaan dan sikap empati saat melakukan proses negosiasi. Sedangkan untuk indikator lain yaitu hubungan dua arah,</p>

			menjalankan usahanya dapat dilihat dari komunikasi negosiasinya.	niat atau keinginan kedua belah pihak, kepercayaan, sikap saling mendukung, kesabaran, percaya diri, pendengar yang baik, dan menanggapi dengan baik, tidak menunjukkan adanya perbedaan antara entrepreneur pria dan wanita.
Why are Women Less Likely to Negotiate? The Influence of Expectancy Considerations and Contextual Framing on Gender Differences in The Initiation of Negotiation.	Reif, J. A. M., Kugler, K. G., & Brodbeck, F. C.	2020	Topik pembahasan artikel ini adalah tentang alasan wanita kurang mungkin melakukan negosiasi dibandingkan pria, serta faktor harapan akan hasil negosiasi menjadi pendorong terjadinya perbedaan antara negosiator pria dan wanita. Kemudian, jika dilihat dari teori peran sosial, antara peran negosiator dan peran gender feminim terdapat inkonsistensi, sedangkan peran negosiator dan peran maskulin secara alami selaras. Akibatnya, ketika wanita berperan sebagai negosiator, muncul reaksi sosial yang menganggap wanita melawan peran gender. Selain itu, perbedaan konsep negosiasi juga dapat mempengaruhi negosiator pria dan wanita dalam berinisiasi untuk negosiasi.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, perbedaan gender mempengaruhi inisiasi negosiasi yaitu pria lebih memiliki tingkat inisiasi yang lebih tinggi dibandingkan wanita, perbedaan harapan terhadap hasil negosiasi antara pria dan wanita juga mempengaruhi inisiasi untuk melakukan negosiasi, tingkat harapan negosiator pria lebih tinggi dari negosiator wanita namun dalam konteks tertentu yang tidak menyimpang dari peran feminim, negosiator wanita dapat memiliki tingkat inisiasi yang tinggi dengan

				harapan yang juga tinggi.
Explaining Differences in Men and Women's Us of Unethical Tactics in Negotiations	Pierce, J. R., & Thompson, L.	2018	Topik pembahasan pada artikel ini membahas tentang perbedaan kepribadian pria dan wanita dari segi empati dan daya saing dalam memutuskan untuk menggunakan taktik atau strategi negosiasi yang tidak etis.	Hasil dari penelitian ini yaitu perbedaan kepribadian pria dan wanita yang dilihat dari segi empati dan daya saing secara konsiten mempengaruhi negosiator pria dan wanita dalam memutuskan untuk menggunakan taktik negosiasi yang tidak etis. Pria cenderung lebih sering menggunakan taktik negosiasi yang kurang etis. Daya saing memiliki peran yang lebih kuat dalam mempengaruhi negosiator untuk menggunakan taktik yang tidak etis.

Perbedaan Negosiator Berdasarkan Perbedaan Gender

Seorang negosiator harus berani memulai untuk melakukan negosiasi dengan mitra atau lawannya. Untuk memulai negosiasi tersebut, negosiator harus memiliki sikap inisiasi. Sikap inisiasi ini merupakan langkah awal untuk

memulai suatu proses negosiasi. Berdasarkan jurnal yang telah direview, negosiator pria dan wanita memiliki perbedaan dalam sikap inisiasi untuk memulai suatu negosiasi. Menurut Reif et al., (2019) hasil penelitiannya menjelaskan bahwa perbedaan kepribadian pria dan wanita mempengaruhi sikap inisiasi negosiator.

Negosiator pria memiliki tingkat inisiasi yang lebih tinggi dibandingkan negosiator wanita untuk memulai suatu negosiasi. Namun perbedaan tersebut akan berbeda dalam konteks-konteks tertentu. Negosiator wanita berdasarkan kepribadiannya akan memiliki inisiasi yang tinggi untuk memulai negosiasi jika dalam konteks tentang kehidupan seperti hubungan, teman, rasa hormat, pengakuan, dan sebagainya. Sedangkan negosiator pria berdasarkan kepribadiannya yang kompetitif akan lebih tinggi tingkat inisiasinya dalam konteks negosiasi perusahaan publik, kompensasi, sewa, pekerjaan, dan sebagainya. Reif et al., (2020) melanjutkan penelitian mereka tentang perbedaan negosiator berdasarkan perbedaan gender, dan penjelasan yang sama bahwa negosiator pria memiliki tingkat inisiasi yang tinggi dalam bernegosiasi dibandingkan negosiator wanita. Tambahan penjelasannya ialah bahwa perbedaan inisiasi dalam negosiasi tersebut juga dipengaruhi oleh faktor perbedaan harapan. Negosiator pria dan wanita memiliki perbedaan dalam tingkat harapan hasil negosiasi. Perbedaan harapan tersebut terjadi karena didorong oleh isu peran sosial, dimana saat seorang wanita menjalankan perannya sebagai negosiator, maka dianggap menyimpang dari peran gender. Sedangkan berbeda dengan pria yang peran gendernya dan peran negosiator dilihat selaras.

Seorang negosiator harus menyadari bahwa dalam bernegosiasi yang paling penting adalah kemampuan dalam berkomunikasi. Negosiator yang melakukan negosiasi bisnis harus memiliki kemampuan komunikasi bisnis. Negosiator harus berkomunikasi dengan tepat sesuai karakteristik komunikasi yang baik dan tepat. Kemampuan komunikasi bisnis dalam bernegosiasi ternyata terdapat perbedaan antara kemampuan komunikasi bisnis negosiator pria dan negosiator wanita. Perbedaan kemampuan komunikasi negosiator terjadi karena perbedaan kepribadian gender antara pria dan wanita. Tyas & Sijabat, (2021) berdasarkan hasil penelitiannya menjelaskan bahwa kemampuan

komunikasi bisnis negosiator pria dan negosiator wanita berbeda. Negosiator wanita lebih memiliki kemampuan komunikasi bisnis yang tinggi dibandingkan negosiator pria, dimana negosiator wanita berkomunikasi sesuai karakteristik komunikasi yang baik dan tepat seperti menyampaikan pesan dengan lengkap dan jelas, penggunaan kata-kata yang cermat, tidak bertele-tele, sopan, dan memberi perhatian penuh kepada mitra atau lawan negosiasi. Selain itu, juga menambahkan dari hasil penelitian Diana, (2020) ialah bahwa perbedaan negosiator pria dan wanita dalam hal kemampuan komunikasi negosiasi dipengaruhi oleh perbedaan gender keduanya. Perbedaan tersebut ditunjukkan dari sikap keterbukaan dan sikap empati selama proses komunikasi negosiasi berlangsung. Negosiator wanita lebih bersikap terbuka dengan apa yang disampaikan serta apa yang didengar, dan juga lebih memiliki empati yang tinggi dibandingkan negosiator pria. Namun beberapa perbedaan karakteristik komunikasi negosiasi seperti hubungan dua arah, niat atau keinginan kedua belah pihak, kepercayaan, sikap saling mendukung, kesabaran, percaya diri, pendengar yang baik, dan menanggapi dengan baik, tidak menunjukkan perbedaan antara negosiator pria dan negosiator wanita.

Negosiator pria dan negosiator wanita dalam proses negosiasi yang terjadi pasti akan mengalami situasi yang rumit yang dapat mengarah ke konflik atau permasalahan. Dalam mengatasi situasi seperti ini, negosiator pria dan negosiator wanita memiliki perbedaan terkait bagaimana harus bersikap sehingga tidak terjadi konflik. Perbedaan tersebut terjadi karena perbedaan kepribadian gender dari pria dan wanita itu sendiri. Dijelaskan oleh Wattimena & Hutabarat, (2021) bahwa negosiator pria akan cenderung agresif dan kompetitif jika berada pada situasi negosiasi yang rumit, sedangkan wanita lebih emosional karena mementingkan maternal insting yang menjadikan negosiator wanita lebih memilih kooperatif dan menyukai kedamaian pada saat dalam situasi negosiasi yang rumit.

Berada dalam situasi yang rumit, tentunya akan membuat negosiator memikirkan hal-hal yang tidak sesuai etika negosiator yaitu berpikir untuk menggunakan taktik yang tidak etis. Ternyata, karena terdapat perbedaan kepribadian antara pria dan wanita maka membedakan dorongan terhadap negosiator pria dan wanita untuk memutuskan menggunakan taktik yang tidak etis dalam negosiasi. Pierce & Thompson, (2018) menjelaskan bahwa untuk melihat perbedaan negosiator pria dan wanita dalam memutuskan menggunakan taktik tidak etis, dapat dilihat dari perbedaan rasa empati dan daya saing yang dimiliki oleh pria dan wanita. Rasa empati dan daya saing secara konsisten mempengaruhi negosiator untuk memutuskan menggunakan taktik yang tidak etis dalam negosiasi seperti berbohong dan sebagainya, dengan daya saing sebagai pengaruh yang lebih kuat.

Berdasarkan *review* dari enam jurnal tersebut terkait perbedaan negosiator berdasarkan perbedaan gender dapat dilihat bahwa perbedaan gender yaitu antara pria dan wanita dari segi kepribadian memang mempengaruhi pria dan wanita yang berprofesi sebagai negosiator. Dalam banyak konteks negosiasi, negosiator pria memiliki tingkat yang lebih dari negosiator wanita yaitu sikap inisiasi untuk memulai melakukan negosiasi, sedangkan negosiator wanita kurang dalam berinisiasi. Hal tersebut disebabkan karena kepribadian wanita yang sangat memikirkan semua hal disekitarnya, termasuk isu peran sosial. Wanita akan merasa terbebani jika menjalankan perannya sebagai negosiator dapat menyimpang dari peran gender feminim yaitu sebagai wanita, karena dianggap bahwa peran gender feminim tidak selaras dengan peran negosiator. Hal tersebut menurunkan harapan akan hasil negosiasi dan berdampak pada sikap inisiasi untuk memulai suatu negosiasi. Padahal berdasarkan keyakinan yang harus dimiliki oleh seorang negosiator ialah yakin untuk memulai negosiasi harus ada penolakan sebagai langkah awal Dawson, (2002). Meskipun demikian, negosiator wanita lebih memiliki kemampuan komunikasi negosiasi

yang lebih baik dibandingkan negosiator pria. Karena kepribadian wanita yang ingin bahwa suasana negosiasi tercipta dengan kondusif dan damai, kemudian perasaan empati dan daya saing yang dimiliki, maka negosiator wanita akan berkomunikasi dalam negosiasi sesuai dengan karakteristik komunikasi negosiasi yang baik dan tepat. Meskipun demikian, untuk beberapa hal antara negosiator pria dan wanita tidak memiliki perbedaan dalam memenuhi karakteristik komunikasi negosiasi yang baik dan tepat. Terakhir yaitu, perbedaan negosiator pria dan wanita dalam menyikapi situasi negosiasi yang rumit. Dalam situasi negosiasi yang rumit, negosiator wanita lebih memilih untuk kooperatif karena wanita lebih menyukai suasana yang damai. Berbeda dengan negosiator pria, yang akan cenderung agresif dan semakin kompetitif dalam proses negosiasi. Situasi negosiasi yang rumit tersebut dapat mendorong negosiator untuk menggunakan taktik yang tidak etis seperti berbohong dan sebagainya. Negosiator pria cenderung akan terdorong menggunakan taktik yang tidak etis karena kepribadiannya yang kompetitif dan agresif.

Perbedaan Negosiator Pria dan Wanita dalam Menerapkan Strategi Negosiasi

Perbedaan kepribadian gender menyebabkan perbedaan antara negosiator pria dan negosiator wanita. Perbedaan antara negosiator pria dan wanita akan berpengaruh dalam menerapkan strategi yang digunakan selama proses negosiasi. Pembahasan sebelumnya membahas perbedaan negosiator berdasarkan kepribadian gender. Dari enam jurnal yang *review* didapatkan hasil bahwa perbedaan kepribadian gender menyebabkan perbedaan negosiator yaitu dalam hal sikap inisiasi memulai negosiasi, kemampuan komunikasi negosiasi, dan sikap yang ditunjukkan saat dalam situasi negosiasi yang rumit. Berdasarkan perbedaan tersebut, maka tentunya baik negosiator pria dan negosiator wanita memiliki perbedaan dalam menerapkan strateginya. Perbedaan tersebut akan dijelaskan

dalam beberapa strategi negosiasi berikut (Sumbeiywo, 2009) :

- 1) Berfokus pada tujuan, berorientasi ke masa depan, dan tidak membuang waktu untuk membahas masalah kecil. Dalam strategi ini, negosiator pria yang memiliki tingkat inisiasi tinggi dalam bernegosiasi akan dengan baik menerapkan strategi ini karena sejak dimulainya mereka telah fokus pada tujuan yang akan dicapai. Sedangkan negosiator wanita cukup sulit menerapkan strategi ini karena tingkat inisiasi yang kurang dari pria, apalagi dengan membuang waktu dengan memikirkan masalah lain seperti isu peran sosial. Tetapi itu hanya berlaku di konteks tertentu, sedangkan untuk konteks yang dirasa tidak ada penyimpangan terhadap peran gender feminis, negosiator wanita akan lebih mudah menerapkan strategi ini.
- 2) Mengetahui apa yang diinginkan oleh negosiator serta perusahaan yang diwakili dan juga keinginan dari mitra atau lawan negosiasi. Negosiator wanita memiliki kemampuan komunikasi negosiasi yang sangat baik mengikuti karakteristik komunikasi negosiasi yang baik dan tepat, sehingga akan sangat mudah menerapkan strategi ini dimana negosiator wanita dapat menyampaikan apa yang diinginkan dengan lengkap dan jelas serta mampu memahami keinginan dari mitra atau lawan negosiasi. Sedangkan kemampuan komunikasi negosiasi negosiator pria cenderung lebih rendah dibandingkan negosiator wanita, sehingga dalam menerapkan strategi ini, negosiator pria harus lebih berupaya memahami apa yang diinginkan oleh pihak lawan dan menyampaikan apa yang diinginkan dengan jelas dan nada yang ramah.
- 3) Bertanya langsung tanpa keraguan dan jelas dengan apa yang diinginkan, serta paham dengan kata dan bahasa tubuh.

Meskipun kemampuan komunikasi negosiasi yang dimiliki negosiator wanita tinggi, namun sikap keterbukaan dan empati yang tinggi juga dapat menjadi celah kesalahan bagi negosiator wanita. Bersikap terlalu terbuka dalam proses komunikasi negosiasi, akan memberikan keuntungan bagi pihak lawan, sehingga dalam menerapkan strategi ini, negosiator wanita harus dengan sungguh dapat mengontrol diri untuk tidak terlalu bersikap terbuka, dan tidak membiarkan rasa empati yang besar membuka celah kesalahan dalam komunikasi. Sedangkan bagi negosiator pria, karena kurangnya rasa empati dalam berkomunikasi sehingga cukup sulit dalam memahami kata dan bahasa tubuh dari pihak lawan.

- 4) Berpikir realistis dan rasional
Saat berada dalam situasi negosiasi yang rumit, negosiator pria cenderung agresif dan kompetitif, sedangkan negosiator wanita lebih kooperatif dan menyukai kedamaian. Oleh karena itu, dalam menerapkan strategi negosiasi ini, negosiator pria akan lebih berpikir realistis dan rasional karena tetap bersikap kompetitif dan cenderung agresif, namun meskipun negosiator pria dapat menerapkan strategi ini dengan baik, tetapi sikap yang ditunjukkan akan menambah ketegangan suasana. Berbeda dengan negosiator wanita yang kooperatif dan menyukai kedamaian sehingga lebih emosional. Untuk menerapkan strategi ini cukup sulit karena negosiator wanita cenderung menggunakan perasaan dari pada pikiran yang rasional dan realistis demi tetap menciptakan suasana yang damai.

- 5) Memegang kendali dengan percaya diri
Kemampuan komunikasi negosiasi yang baik akan mendorong negosiator memiliki kendali dengan percaya diri dan ini merupakan strategi yang baik untuk digunakan agar proses negosiasi berjalan sesuai yang diinginkan. Kemampuan komunikasi negosiator pria yang kurang dalam keterbukaan dan empati akan susah memahami apa yang disampaikan oleh mitra atau lawan negosiasi. Sedangkan negosiator wanita yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan tepat, akan membantu kelancaran strategi ini yaitu memegang kendali proses negosiasi dengan percaya diri.
- 6) Menyimpan dokumen negosiasi baik milik pribadi maupun mitra negosiasi.
Strategi ini dilakukan agar tidak terjadi kecurangan baik selama proses negosiasi atau setelahnya. Negosiator wanita yang cenderung memperhatikan hal-hal secara detail akan menerapkan strategi ini dengan baik. Sedangkan negosiator pria cenderung kurang memperhatikan hal-hal kecil, sehingga dalam menerapkan strategi ini bisa saja terjadi dokumen-dokumen yang dilupakan.

Ada beberapa taktik yang bisa digunakan untuk menjalankan strategi yang ada, namun perbedaan yang terjadi antara negosiator pria dan wanita membuat perbedaan penerapan taktik tersebut dalam bernegosiasi Sumbeiywo (2009) :

- 1) Hemat dalam menggunakan emosi
Saat situasi negosiasi yang rumit terjadi, taktik ini cukup sulit di terapkan oleh negosiator pria, karena kepribadian bawaan pria yang sangat agresif dan kompetitif, sehingga terkadang sangat sulit mengontrol emosi. Berbeda dengan negosiator wanita yang lebih mementingkan situasi yang kooperatif dibandingkan meluapkan dalam emosi, sehingga negosiator wanita lebih mudah dalam menerapkan taktik ini.
- 2) Jangan menyerah dengan jawaban “tidak” dari lawan negosiasi, dan jangan memberikan kata “tidak” kepada lawan negosiasi. Kemampuan komunikasi negosiasi yang baik salah satunya ialah terus berusaha menyampaikan apa yang diinginkan dengan baik dan jelas kepada lawan negosiasi meskipun terdapat penolakan. Negosiator wanita dapat menerapkan taktik ini dengan kemampuan komunikasi negosiasi yang baik yang dimilikinya. Sedangkan negosiator pria, meskipun sangat kompetitif, namun dalam menerima penolakan akan cenderung menjadi agresif dan mulai berkomunikasi dengan cara yang tidak tepat, seperti meninggikan nada, memalingkan muka, dan sebagainya.
- 3) Bersikap harus tegas, fleksibel, serta berbicara dengan ramah. Taktik ini dapat mudah digunakan jika kemampuan komunikasi negosiasi yang dimiliki negosiator baik dan tepat. Selama proses negosiasi berlangsung, aka nada situasi dimana terus berubah dan meminta negosiator untuk menyesuaikan diri. Namun, bagi negosiator pria jika situasinya sulit untuk disesuaikan, maka negosiator pria akan cenderung berbicara dengan nada yang kurang ramah, meskipun disisi lain negosiator pria akan bersikap tegas. Berbeda dengan negosiator wanita yang cenderung akan terus memperhatikan nada bicaranya agar tetap terdengar ramah, kemudian fleksibel denga apa yang disampaikan oleh lawan negosiasi. Namun, terkadang sulit bagi negosiator wanita untuk bersikap tegas jika terlalu mementingkan rasa empatinya.

- 4) Tidak bersikap terbuka khususnya dengan niat yang diinginkan. Bagi negosiator pria, taktik ini akan mudah diterapkan, karena memang kemampuan komunikasi negosiasinya kurang dalam keterbukaan, sehingga akan mudah mengontrol hal-hal yang dibicarakan. Berbeda dengan negosiator wanita yang cenderung mudah terlalu terbuka hingga membuat lawan negosiasi tau apa yang diinginkan.
- 5) Bertahan hingga akhir dan menghindari kalimat “sepakat atau tinggalkan” terkecuali situasi memang sudah sangat serius. Negosiator wanita akan mudah menerapkan taktik ini karena meskipun dalam situasi yang rumit cenderung akan mementingkan situasi yang kooperatif dan damai sambil memikirkan alternatif lain. Sedangkan bagi negosiator pria yang mudah bersikap agresif dan kompetitif, akan sulit menerapkan taktik ini, bahkan jika sudah sangat rumit untuk diselesaikan, negosiator pria akan mengakhiri dengan pilihan “sepakat atau tinggalkan”.

Strategi negosiasi yaitu strategi kompetitif dan strategi kooperatif (Thian, 2021), dalam penerapannya berbeda antara negosiator pria dan negosiator wanita. Berdasarkan perbedaan yang diketahui sebelumnya, negosiator pria yang memiliki tingkat inisiatif lebih tinggi dibandingkan wanita dan didukung dengan pemikiran yang objektif dan rasional bukan emosional membuat negosiator pria lebih mudah untuk menerapkan strategi kompetitif. Namun dengan kemampuan komunikasi negosiasi yang lebih rendah dibandingkan negosiator wanita, serta sikap agresif dan tidak sabaran dapat menyebabkan situasi negosiasi yang sangat rumit hingga dapat menyebabkan konflik. Oleh karena itu, meskipun negosiator pria lebih mudah menerapkan strategi kompetitif, namun perlu adanya kesadaran bahwa sikap bawaan pria dapat berdampak pada timbulnya situasi negosiasi yang lebih rumit. Sedangkan bagi

negosiator wanita berdasarkan perbedaan yang telah diketahui sebelumnya, akan lebih mudah dalam menerapkan strategi kooperatif. Negosiator wanita yang lebih menyukai situasi damai dan dengan kemampuan komunikasi negosiasi yang baik, akan memperlancar penggunaan strategi kooperatif serta taktik yang digunakan.

Perbedaan kepribadian gender menyebabkan adanya perbedaan antara negosiator pria dan negosiator wanita yang tentunya berdampak pada proses negosiasi, salah satunya ialah dalam menerapkan strategi negosiasi. Karena ada perbedaan yang terjadi, tentu perusahaan yang ingin melakukan negosiasi harus benar-benar memilih negosiator yang tepat. Meskipun dalam banyak penelitian bahwa negosiator pria lebih menguntungkan dalam memberikan hasil negosiasi dibandingkan wanita, namun perbedaan tersebut sebenarnya dapat diminimalisir jika negosiator wanita tidak terlalu terganggu dengan permasalahan penyimpangan peran gender dan memaksimalkan peran sebagai negosiator dengan efektif. Pandangan ini sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Stuhlmacher & Walers, (1999) yaitu pengaruh perbedaan gender terhadap hasil negosiasi dapat diminimalisir jika negosiator wanita berusaha untuk menjadi lebih efektif.

Baik negosiator pria maupun negosiator wanita, dapat menjadi negosiator yang baik dalam melakukan proses negosiasi. Ada kepribadian wanita yang menguntungkan saat melakukan proses negosiasi dan tidak dimiliki oleh negosiator pria. Menurut penulis, perusahaan dapat memilih untuk mendelegasikan negosiator pria atau wanita berdasarkan tujuan yang ingin dicapai. Jika negosiasi yang dilakukan bersifat negosiasi distributive maka sebaiknya dilakukan oleh negosiator pria, karena negosiator pria memiliki kepribadian yang kompetitif. Sedangkan jika negosiasi yang dilakukan bersifat negosiasi integrative maka sebaiknya dilakukan oleh negosiator wanita, karena negosiator wanita

memiliki kepribadian yang kooperatif. Namun dalam konteks negosiasi tertentu, negosiator pria dan negosiator wanita dapat dijadikan satu tim yang tentu akan saling melengkapi satu sama lain.

SIMPULAN

Perbedaan kepribadian gender membedakan antara negosiator pria dan negosiator wanita serta perbedaan keduanya dalam menerapkan strategi organisasi. Hasil review pada penulisan ini mendapatkan bahwa perbedaan kepribadian gender membedakan negosiator pria dan wanita dalam inisiasi memulai negoasiasi, kemampuan komunikasi negosiasi, dan juga sikap dalam menghadapi situasi rumit pada saat negosiasi.

Perbedaan-perbedaan tersebut membuat negosiator pria dan negosiator wanita berbeda dalam menerapkan strategi dan taktik negosiasi. Meskipun perbedaan kepribadian gender membuat perbedaan negosiator serta cara penerapan strateginya, namun baik negosiator pria maupun negosiator wanita dapat melakukan proses negosiasi yang baik. Tergantung bagaimana perusahaan memilih negosiator yang tepat sesuai tujuan yang ingin dicapai dalam negosiasi.

Penelitian ini hanya mereview 6 jurnal yang telah dipilih berdasarkan kriteria tertentu dari total jurnal awal yaitu 19 jurnal. Hal ini dikarenakan sumber referensi yang telah dipilih, hanya terdapat 6 jurnal yang sesuai dengan kriteria yang ditentukan yakni tahun terbit, serta keterkaitan topik. Dalam beberapa jurnal masih ada yang menjelaskan perbedaan-perbedaan negosiator pria dan wanita berdasarkan perbedaan gender, sehingga masih terdapat perbedaan lainnya. Oleh karena itu, penulis menyarankan penelitian di masa depan untuk mencari tahu perbedaan lainnya antara negosiator pria dan wanita yang disebabkan karena perbedaan gender. Selain itu, penelitian bisa dikhususkan untuk negosiasi jenis atau konteks tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Agianto, R., Setiawati, ; Anggi, & Firmansyah, ; Ricky. (2021). Analysis of communication techniques and business negotiation in start-up drama. *Jurnal Komunikasi Dan Media*, 01(02).
- Dawson, R. (2002). *Secrets of Power Negotiating, Rahasia Sukses Seorang Negosiator Ulung* (1st ed.). Gramedia Pustaka Utama.
- Dawson, R. (2004). *Secret of Power Negotiating: Rahasia Sukses Seorang Negosiator Ulung*. Gramedia Pustaka Utama.
- Diana, N. (2020). Kapabilitas komunikasi negosiasi pada entrepreneur pria dan wanita. *Stability: Journal of Management and Business*, 3(1). <https://doi.org/10.26877/sta.v3i1.6431>
- Kausyar, R. (2001). Kemampuan Negosiasi Ditinjau Dari Keterampilan Komunikasi Dan Jenis Kelamin. *PSIKOLOGIKA*, 11.
- Kolb, D. M. (2012). Are We Becoming Part of the Problem? Gender Stereotypes in Negotiation Research. *Negotiation and Conflict Management Research*, 5(2), 127–135.
- Mahmudah, Z. (2019). Pekerja Perempuan Di Tambang: Bentuk Negosiasi Kesetaraan Gender Dalam Dunia Kerja Maskulin. *Jurnal AspiKom*, 3(6), 1228–1242.
- Pierce, J. R., & Thompson, L. (2018). Explaining Differences in Men and Women's Use of Unethical Tactics in Negotiations. *Negotiation and Conflict Management Research*, 11(4), 278–297. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12135>
- Reif, J. A. M., Kugler, K. G., & Brodbeck, F. C. (2020). Why are Women Less Likely to Negotiate? The Influence of Expectancy Considerations and Contextual Framing on Gender Differences in the Initiation of Negotiation. *Negotiation and Conflict Management Research*,

- 13(4), 287–303.
<https://doi.org/10.1111/ncmr.12169>
- Reif, J. A. M., Kunz, F. A., Kugler, K. G., & Brodbeck, F. C. (2019). Negotiation Contexts: How and Why They Shape Women's and Men's Decision to Negotiate. *Negotiation and Conflict Management Research*, 12(4), 322–342.
<https://doi.org/10.1111/ncmr.12153>
- Stuhlmacher, A. E., & Walers, A. E. (1999). Gender differences in negotiation outcome: a meta-analysis. *Personnel psychology*.
- Sumbeiywo, L. (2009). *Menjadi seorang negosiator: Strategi dan taktik*.
<https://doi.org/10.3929/ethz-a-010243984>
- Thian, A. (2021). *Komunikasi Bisnis*. Penerbit ANDI.
- Tyas, C. A., & Sijabat, R. (2021). Fokus ekonomi studi komparatif komunikasi bisnis pada wirausaha pria dan wanita. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 16(2), 2552.
<http://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe>
- Wattimena, A. N., & Hutabarat, G. F. I. (2021). Pengaruh femininitas perempuan dalam negosiasi konflik. *Journal of International Relation (JoS)* | (Vol. 1).
- Zed, M. (2008). *Metode Penelitian Kepustakaan* (2nd Ed). Yayasan Obor Indonesia.