

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Negosiasi dan Manajemen Konflik Pada Industri Transportasi

Edvan Suwandi¹, Zidane², Tan Le Xuan³, Ricky Tan⁴, Jovina⁵, Adi Neka Fatyandri⁶

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Internasional Batam

Industri transportasi merupakan jasa pemindahan barang muatan ataupun manusia dari suatu tujuan ke tujuan lain. Setiap manusia membutuhkan transportasi untuk mempermudah menjalankan aktivitas di kehidupan sehari-hari terutama pada saat bekerja. Seiring berjalannya waktu, negosiasi dan konflik pasti terjadi di industri transportasi dikarenakan perkembangannya teknologi oleh karena itu dilakukanlah penelitian ini untuk membantu dalam menyelesaikan permasalahan ini. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan utama yaitu mengetahui solusi untuk menyelesaikan permasalahan mengenai negosiasi dan konflik di industri transportasi. Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, dimana penelitian ini akan menghasilkan data deskriptif dan data yang dikumpulkan merupakan data yang digunakan dari studi perpustakaan. Berdasarkan hasil yang didapatkan menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi negosiasi dan konflik adalah kesabaran, percaya diri, komunikasi, perbedaan pendirian, perbedaan latar belakang, dan perbedaan kepentingan. Solusi yang didapatkan adalah dengan menggunakan lima metode dalam manajemen konflik untuk menyelesaikan masalah yaitu kolaborasi, kompromi, akomodasi, kompetisi, dan menghindar. Saran untuk industri transportasi adalah selalu bisa menyelesaikan masalah-masalah yang akan dihadapi kedepannya menggunakan manajemen konflik supaya tidak menimbulkan masalah yang lainnya.

Kata kunci: Industri Transportasi, Negosiasi, Konflik, Manajemen Konflik

Copyright (c) 2022 Edvan Suwandi

✉ Corresponding author :

Email Address : edvansuwandi21@gmail.com

PENDAHULUAN

Industri transportasi merupakan jasa pemindahan barang muatan ataupun manusia dari suatu tujuan ke tujuan lain. Setiap manusia membutuhkan transportasi untuk mempermudah menjalankan aktivitas di kehidupan sehari-hari terutama pada saat bekerja. Transportasi juga memiliki peran penting ke berbagai kegiatan ekonomi, sistem transportasi yang baik pasti dibutuhkan untuk membantu mobilitas, komunikasi, dan teknologi informasi. Perkembangan teknologi dari waktu ke waktu juga membuat transportasi memiliki peran tidak hanya memfasilitasi pemindahan barang dan manusia tetapi juga memberikan efisiensi waktu.

Seiring berjalannya waktu, negosiasi dan konflik pasti terjadi di industri transportasi dikarenakan perkembangannya teknologi seperti sudah banyak mitra yang menggunakan aplikasi online sebagai salah satu alat transportasi. Sudah banyak sekali konflik yang terjadi dengan pekerja transportasi tradisional dengan yang moderen, oleh karena itu dilakukanlah penelitian ini untuk membantu dalam menyelesaikan permasalahan ini.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif, Menurut Sugiyono (2019), metode ini adalah metode yang digunakan untuk melakukan penelitian terhadap obyek yang dimana peneliti adalah instrumen Kunci, dimana penelitian ini akan menghasilkan data deskriptif dengan kata-kata tertulis dan juga lisan dari perusahaan maupun sumber data yang digunakan. Metode ini mengarahkan ke dalam data yang diperoleh bukan berdasarkan kualitas data, jadi suatu fenomena yang di teliti akan semakin kuat dan semakin baik kualitas tersebut. Data yang dikumpulkan merupakan data yang digunakan dari studi perpustakaan, yang artinya sebagai teknik pengumpulan data dengan mempelajari buku, literatur, atau catatan, beserta berbagai laporan yang berkaitan dengan masalah yang di hadapi. Metode yang digunakan adalah salah satu unsur penting dalam proses data analisis. Metode ini bagian proses analisis yang fungsinya sebagai data yang dikumpulkan kemudian diproses agar menghasilkan kesimpulan yang maksimal dalam pengambilan keputusan. Jadi metode analisis data yang kami gunakan ialah kualitatif, yang fungsinya merupakan metode yang dilakukan menggunakan wawancara dan observasi dengan menjawab pertanyaan dan dari sumber yang bermacam-macam serta dilakukan secara menerus.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor yang mempengaruhi negosiasi di industri transportasi

1. Kesabaran

Pada industri transportasi, kesabaran merupakan prinsip yang menguntungkan bagi negosiator dalam industri transportasi, kesabaran negosiator berpengaruh kepada daya tahannya secara menerus memberi informasi untuk mengenalkan apa yang disampaikan, dan juga bersabar dalam segala apapun yang disampaikan pihak lain. Karena seperti yang kita ketahui bahwa dalam bernegosiasi pasti ada namanya tawar menawar, perusahaan transportasi harus sabar dalam proses ini tidak boleh terlalu terburu-buru dalam mengiyakan atau menolak suatu negosiasi. Apabila keputusan tersebut terlalu cepat dalam proses ini, maka akan diremehkan oleh lawan negosiasi.

Contohnya dalam penyewaan transportasi, karena terlalu cepat mengambil keputusan dalam tawar menawar harga sewa maka seorang penyewa tidak bisa mendapatkan harga yang dia inginkan, padahal apabila dia bisa bersabar melakukan negosiasi lagi, maka penyewa akan bisa dapat harga yang dia inginkan.

2. Percaya Diri

Pada industri transportasi, kepercayaan diri sangat berpengaruh dikarenakan kepercayaan diri akan menghasilkan kesuksesan dalam bernegosiasi. industri transportasi harus memanfaatkan faktor ini agar tidak takut gagal, tidak menyerah, dan mampu membawa dirinya untuk tidak ragu dalam memecahkan masalah yang akan dihadapinya dan percaya diri juga menunjukan rasa pada tanggung jawab yang besar

Contohnya seorang marketing menawarkan jasa transportasi kepada customer, akan tetapi dia gagal dalam menawarkan jasanya, karena dia kurang

percaya diri dengan jasa yang ditawarkan, sehingga customer merasa tidak yakin dengan apa yang dia tawarkan.

3. Komunikasi

Pada industri transportasi, komunikasi merupakan kegiatan yang sangat berpengaruh pada negosiasi. Karena apabila komunikasi dilakukan secara baik, maka semakin baik pula kemungkinan kerja sama yang dihasilkan.

Contohnya seorang manajer dalam industri transportasi menyampaikan fungsi manajemen melalui saluran komunikasi, sedangkan leader melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan, melalui komunikasi kepada bawahan. Kesimpulannya ialah bahwa komunikasi yang dilakukan industri transportasi secara efektif dalam negosiasi maka akan berdampak berpengaruh produktifitas dalam usahanya.

B. Faktor-faktor yang menyebabkan konflik di industri transportasi

1. Perbedaan individu dalam pendirian dan perasaan

Pada dunia industri transportasi, perbedaan individu pendirian dan perasaan pasti juga menyebabkan suatu konflik yang tidak diinginkan dalam bekerja. Oleh sebab dibutuhkan rasa toleransi dan menghargai pendapat setiap orang.

Contohnya pada saat meeting, seorang manajer menyampaikan peraturan baru dan salah satu karyawan memberikan pendapatnya mengenai pandangan terhadap peraturan tersebut demi kepentingan sendiri dikarenakan sifat keegoisannya. Dalam kasus ini dapat dilihat bahwa tingkat egoisan yang tinggi dan kurang nya sikap menghargai sesama. Solusi dalam kasus ini adalah yaitu ketika dalam penyampaian pendapat kita harus menghargai, mendengarkan dan memahami pendapat orang lain. Kemudian setelah memahami pendapat nya dikompromikan secara bersama dengan pihak lain, agar pendapat tersebut dapat diterima secara bersama-sama.

2. Perbedaan latar belakang kebudayaan

Dalam dunia industri transportasi, banyak sekali orang dengan latar belakang kebudayaan yang berbeda-beda sehingga membentuk karakteristik yang beragam. kebudayaan sudah diwariskan sejak dahulu sehingga sangat berpotensi terjadinya konflik, oleh sebab itu dibutuhkan komunikasi yang baik agar tidak terjadi kesalahan dalam memahami pesan, perilaku ataupun peristiwa yang tidak diinginkan.

Contohnya dalam suatu perusahaan rekan kerja yang berasal dari suatu daerah memiliki kebiasaan berbicara dengan intonasi yang tinggi. Sehingga ketika dalam menyampaikan informasi ataupun kerjaan ke karyawan yang berasal dari daerah lain dinilai kurang sopan karena karyawan tersebut memiliki kebudayaan cara berbicara halus. Oleh sebab itu terjadi lah kesalahpahaman dalam bekerja yang menyebabkan konflik antar sesama. Solusi dalam kasus ini adalah adalah kompromi dari kedua belah pihak dikarenakan budaya dan komunikasi itu mempunyai hubungan timbal balik,

setiap budaya pasti memiliki kelebihan-masing yang bisa ditiru oleh orang lain.

3. Perbedaan kepentingan individu dan kelompok

Di dunia industri transportasi, hal seperti kepentingan individu maupun kelompok itu juga dapat menyebabkan konflik yang mementingkan pendirian dan keyakinan masing-masing pihak. Individu maupun kelompok relatif sama mementingkan kepentingan sendiri yang memiliki pandangan yang berbeda-beda untuk merebut kesempatan.

Contohnya jika divisi pemasaran ingin memberikan potongan harga kepada pelanggan agar tetap setia dan mampu mencapai target sedangkan divisi keuangan tidak menyetujuinya karena ingin mendapatkan keuntungan yang lebih sehingga terjadi konflik kedua belah pihak. Solusi dalam kasus ini adalah kolaborasi pendapat agar pendapat keduanya sama-sama memberikan keuntungan dan menyelesaikan konflik dengan keputusan bersama.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, berikut merupakan kesimpulan yang kelompok kami didapatkan, Faktor – faktor yang mempengaruhi negosiasi, yaitu Kesabaran, kesabaran negosiator berpengaruh dalam memberikan informasi secara terus menerus kepada lawannya, terlebih lagi jika pertanyaan dan pernyataan yang terus berulang – ulang. Jangan terlalu cepat mengambil keputusan, cobalah untuk memikirkan alternatif lain yang bisa di tawarkan kembali. Percaya diri, percaya diri ini merupakan hal yang sangat penting apabila mau melakukan negosiasi. Dengan adanya sikap percaya diri, maka pihak lawan akan merasa yakin dengan apa yang kita katakan. Justru sebaliknya, apabila kita tidak percaya diri, maka lawan akan ragu dan tidak mau melakukan negosiasi. Komunikasi, dalam melakukan negosiasi komunikasi ini penting. Dengan melakukan negosiasi, kita dapat mengetahui informasi – informasi yang di berikan dan memahami lawan. Apabila ada kesalahpahaman dapat langsung di selesaikan sehingga negosiasi dapat berjalan lancar tanpa ada keraguan.

Selanjutnya terdapat faktor – faktor yang menyebabkan konflik, yaitu Perbedaan individu dalam pendirian dan perasaan, perbedaan ini dapat menyebabkan suatu konflik, oleh karena itu setiap individu harus memiliki tingkat toleransi yang tinggi. Jika seseorang memiliki toleransi yang tinggi, walaupun terdapat pihak yang berbeda pendapat tetap bisa diselesaikan secara profesional. Perbedaan latar belakang kebudayaan, Perbedaan ini juga merupakan salah satu penyebab konflik terbesar apalagi di indonesia yang memiliki banyak sekali budaya, oleh karena itu dibutuhkannya sifat toleransi dan saling menerima sehingga kedua belah pihak bisa berkompromi jika terjadi konflik dikarenakan budaya. Perbedaan kepentingan individu dan kelompok, Kepentingan individu maupun kelompok itu juga dapat menyebabkan konflik dikarenakan setiap individu atau kelompok akan lebih mementingkan keuntungan mereka dibandingkan orang lain, jadi dibutuhkannya niat untuk berkolaborasi dari kedua belah pihak sehingga semuanya bisa mendapatkan keuntungan. Jadi dapat dikatakan dengan menggunakan

manajemen konflik dan cara bernegosiasi yang benar, maka kita dapat menyelesaikan masalah dalam berorganisasi dan menghindari konflik-konflik yang tidak diinginkan supaya semua pihak yang terlibat dalam suatu negosiasi dapat mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Referensi:

- Eko Sudarmanto, David Tjahjana, Bonaraja Purba, N. V. M. (2021). Manajemen Konflik. In *Leadership: Jurnal Mahasiswa Manajemen Pendidikan Islam* (Vol. 2, Issue 2). <https://doi.org/10.32478/leadership.v2i2.720>
- Fitri Susanti, Cecep Safa'atul Barkah, N. N. (2021). ANALISIS PROSES NEGOSIASI BIAYA PENEKANAN TANAM TUMBUH DALAM RANGKA PEMBANGUNAN JARINGAN LISTRIK PT HALUAN BERSAMA. 23, 104.
- Herdiana. (2013). Negosiasi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 10-27. [http://repository.uin-suska.ac.id/2499/3/BAB II.pdf](http://repository.uin-suska.ac.id/2499/3/BAB%20II.pdf)
- Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Sani, A. (2017). Sistem Manajemen Otomasi Perpustakaan Berbasis Open Source Senayan Library Management System (SLIMS)(Studi Kasus Perpustakaan H. Bata Ilyas STIE AMKOP Makassar). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 1(1), 47-65.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Sani, A. (2021). The Relevance of Using Social Media Applications Strategies to Increase Marketing Potential of Indonesian Maritime Tourism (Analytical Study of Tourism Journals and Online Marketing). *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8791-8799.
- Majid, A., & Sani, A. (2016). Pengaruh Pelatihan dan Supervisi Kepala Ruangan terhadap Kinerja Perawat Pelaksana Diruang Rawat Inap Bedah Rumah Sakit TK. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A., & Hafidah, A. (2020). Pengaruh Shopping Life Style Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Behavior Masyarakat High Income Makassar. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 20(3), 231-238.
- Irsan, I., & Sani, A. (2018). Praktik Manajemen Pengetahuan Pustakawan Dalam Mengembangkan Koleksi Lokal Makassar Di Dinas Perpustakaan Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 121-135.
- Munir, M., Fachmi, M., & Sani, A. (2020). Pengaruh Disiplin Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 161-170.
- Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 2(2), 1-24.
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Amar Sani, A. S. (2021). Relevance of social media applications as a marketing strategy for Indonesian tourism destinations (literature analysis study). *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 5705-5712.
- Makkira, M., Syakir, M., Kurniawan, S., Sani, A., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengaruh Stres Kerja, Komunikasi Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Prestasi Kerja Karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *Amkop Management Accounting Review*

(AMAR), 2(1), 20-27.

Asriani, A., Putri, N., Kurniawan, S., & Sani, A. (2022). Pengaruh Personal Selling terhadap Peningkatan Penjualan Alat Tulis pada CV. Etalase Mitra Jaya di Wajo pada Masa Lockdown Pandemi Covid 19. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 13-19.

Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. (2016). Kepemimpinan dan Manajemen Konflik. *Kepemimpinan Dan Manajemen Konflik*, 30. https://simantu.pu.go.id/epel/edok/dc76f_18-_Modul_Kepemimpinan_dan_Manajemen_Konflik.pdf

Pamela. (2022). *Mengenal Jenis Negosiasi, Tujuan, dan Manfaatnya*.