Student Scientific Creativity Journal (SSCJ)
Volume. 2 No. 4 Juli 2024
e-ISSN: 2985-3753; dan p-ISSN: 2985-3761, Hal. 182-187
DOI: https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v2i4.3556

Analisis Strategi Komunikasi dan Negosiasi Untuk Meningkatkan Kesuksesan Bisnis

Anindia Jovita Br Ginting[1],Dwi Rahmadani[2], Mei Lani Sembiring[3], Lenti Susanna Saragih[4], Danny Ajar Baskoro[5]
[1-5]Universitas Negeri Medan

Email: anindiajovita@gmail.com[1] , rahmadanidwi956@gmail.com[2], meilanioshsembiring@gmail.com[3]*

Abstract.*Ineffective communication and negotiation can have negative consequences for the company, such as loss of customers, decreased product quality, and decreased trust with customers. Therefore, companies must have effective communication and negotiation strategies to increase business success. This research aims to analyze how communication and negotiation strategies can increase business success. This research uses a descriptive approach with qualitative methods, data collection techniques through literature study. Analyzing data using a qualitative analysis approach, this research concludes that in increasing business success, communication and negotiation strategies play an important role. Effective communication allows companies to interact with customers, partners and other parties more effectively, thereby increasing customer satisfaction, loyalty and business reputation. Meanwhile, good negotiations allow companies to reach profitable agreements with other parties, such as business partners, suppliers and customers. Therefore, companies must have good communication skills to interact with other parties and effective negotiations to reach profitable agreements*

.***Keywords*** *: Strategy, Communication, Negotiation, Business Success*

Abstrak..Komunikasi dan negosiasi yang tidak efektif dapat berakibat buruk bagi perusahaan, seperti hilangnya pelanggan, penurunan kualitas produk, dan penurunan kepercayaan dengan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki strategi komunikasi dan negosiasi yang efektif untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi komunikasi dan negosiasi untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif, teknik pengumpulan data melalui studi kepustakaan. Analisis data dengan pendekatan analisis kualitatif, penelitian ini menyimpulkan dalam meningkatkan kesuksesan bisnis, strategi komunikasi dan negosiasi memainkan peran penting. Komunikasi yang efektif memungkinkan perusahaan untuk berinteraksi dengan pelanggan, mitra, dan pihak lainnya secara lebih efektif, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan, loyalitas, dan reputasi bisnis. Sementara itu, negosiasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan dengan pihak lain, seperti mitra bisnis, supplier, dan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk berinteraksi dengan pihak lain dan negosiasi yang efektif untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan.

Kata kunci: Strategi, Komunikasi, Negosiasi, Kesuksesan Bisnis

PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan meningkatnya persaingan saat ini, dunia usaha harus menjadi komunikator dan negosiator yang cakap untuk mempertahankan pangsa pasar mereka. Perusahaan yang berkomunikasi dengan baik dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan pengenalan merek, dan meningkatkan efektivitas operasional. Sementara itu, negosiasi yang berhasil dapat membantu dunia usaha mencapai tujuan mereka, termasuk meningkatkan pendapatan, memotong biaya, dan meningkatkan kualitas output mereka (1).

Di sisi lain, suatu perusahaan mungkin menderita karena keterampilan komunikasi dan negosiasi yang buruk jika perusahaan tersebut kehilangan klien, memproduksi barang dengan

Received: Mei, 31, 2024; Accepted: Juni 17, 2024; Published: Juli 31, 2024;
*Anindia Jovita Br Ginting, anindiajovita@gmail.com

kualitas lebih rendah, dan kehilangan kepercayaan dari kliennya. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kinerja ekonomi, perusahaan perlu memiliki teknik komunikasi dan negosiasi yang kuat. Rencana ini perlu mempertimbangkan hal-hal seperti budaya perusahaan, pelanggan, dan keadaan pasar saat ini (2). Dalam hal ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi komunikasi dan negosiasi untuk meningkatkan kesuksesan bisnis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif, data yang digunakan di dalam penelitian ini beruba data sekunder dengan teknik pengumpulan data melalui studi kepustakaan. Dalam konteks ini, data sekunder yang digunakan adalah jurnal penelitian sebelumnya yang telah melakukan penelitian mengenai strategi komunikasi dan negosiasi untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Analisis data yang digunakan di dalam penelitian ini dengan pendekatan analisis kualitatif, analisis data kualitatif terdiri dari tiga tahapan yang saling terkait. Tahapan pertama adalah reduksi data, di mana data dikumpulkan dan disederhanakan untuk memudahkan analisis (3).

Pada titik ini, peneliti mengambil keputusan mengenai data mana yang akan dikodekan, mana yang akan dibuang, dan apakah akan membangun kisah tersebut atau meringkas beberapa bagian berbeda dalam suatu pola.. Untuk memungkinkan penggambaran dan verifikasi temuan akhir, reduksi data mengacu pada proses menyempurnakan, memilih, memusatkan, menghilangkan, dan mengatur data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komunikasi

Kominikasi adalah proses yang melibatkan pertukaran informasi, ide, atau pesan antara dua atau lebih individu, organisasi, atau sistem. Komunikasi dapat berupa verbal, nonverbal, atau kombinasi keduanya, dan dapat terjadi melalui berbagai saluran, seperti tatap muka, telepon, email, atau media sosial. Komunikasi memiliki tujuan untuk memahami, mempengaruhi, atau mempertahankan hubungan antar pihak, serta untuk mencapai tujuan yang spesifik. Dalam komunikasi, informasi yang dikirimkan harus jelas, efektif, dan sesuai dengan tujuan, serta harus diterima dan dipahami dengan baik oleh penerima. Oleh karena itu, komunikasi memerlukan kerjasama, kesadaran, dan kemampuan untuk memahami dan menginterpretasikan pesan yang dikirimkan (4).

Negosiasi

Kesepakatan bersama dicapai melalui proses komunikasi yang disebut negosiasi, yang melibatkan banyak pihak. Dalam prosedur ini, para pihak melakukan dialog dan kompromi untuk mengatasi permasalahan yang muncul di antara mereka. Tujuan dari perundingan formal maupun informal adalah untuk mencapai penyelesaian yang disepakati bersama oleh semua pihak. Tujuan pembicaraan adalah agar para pihak dapat menyatukan perbedaan dan perbedaan pendapat mereka dan mencapai solusi yang disepakati bersama. Agar proses negosiasi berjalan lebih lancar, kita juga bisa meminta bantuan profesional hukum atau negosiator yang memiliki pelatihan khusus dalam bidang negosiasi (5).

Kesuksesan Bisnis

Kesuksesan bisnis dapat diartikan sebagai pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh suatu perusahaan melalui strategi dan tindakan yang efektif dan efisien. Kesuksesan bisnis tidak hanya berfokus pada kinerja keuangan, seperti peningkatan pendapatan dan profitabilitas, namun juga melibatkan aspek lain seperti kualitas produk atau jasa, kepuasan pelanggan, dan reputasi perusahaan. Kesuksesan bisnis juga dapat diukur melalui indikator-indikator lain seperti tingkat kepuasan karyawan, tingkat pengembangan inovasi, dan tingkat adaptasi terhadap perubahan pasar. Dalam sintesis, kesuksesan bisnis adalah hasil dari integrasi strategi, tindakan, dan kinerja yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan, serta meningkatkan nilai bisnis dan reputasi perusahaan (6).

Peran Komunikasi Dalam Bisnis

Peran komunikasi dalam bisnis sangat penting karena memungkinkan pelaku bisnis untuk berinteraksi dengan berbagai pihak terkait, seperti pelanggan, rekan bisnis, pemasok, dan anggota tim. Komunikasi yang efektif membantu membangun hubungan yang kuat dan memahami kebutuhan pelanggan, sehingga dapat menciptakan produk atau layanan yang relevan dan membangun kesuksesan jangka panjang. Selain itu, komunikasi bisnis juga berfungsi dalam mengelola konflik, memahami tujuan bisnis, menciptakan kolaborasi, dan memotivasi karyawan. Dengan demikian, komunikasi bisnis menjadi fondasi yang mendukung semua aspek operasional bisnis dan sangat krusial dalam mencapai kesuksesan perusahaan (7).

Peran Negosiasi Dalam Bisnis

Tawar-menawar memungkinkan semua pihak untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, tawar-menawar memainkan peran penting dalam bisnis. Melalui diskusi dan komunikasi yang sukses, proses negosiasi memungkinkan para pihak untuk lebih memahami kebutuhan satu sama lain dan mencapai tujuan mereka sebagai sebuah perusahaan. Di dunia

usaha, negosiasi dapat digunakan untuk menyelesaikan perselisihan, mendapatkan kontrak untuk kolaborasi, investasi, dan banyak lagi. Oleh karena itu, negosiasi yang efektif sangat penting bagi keberhasilan suatu bisnis, dan mereka yang terlibat di dalamnya harus memiliki kemampuan bernegosiasi yang kuat untuk menjamin hasil yang disepakati semua pihak (8).

Strategi Komunikasi untuk Meningkatkan Kesuksesan Bisnis

Strategi komunikasi yang efektif dapat berperan penting dalam meningkatkan kesuksesan bisnis. Dalam hal ini, komunikasi yang baik dapat membantu meningkatkan kesadaran merek, meningkatkan kepercayaan pelanggan, serta meningkatkan efisiensi operasional. Strategi komunikasi yang efektif dapat dilakukan dengan cara membangun relasi yang kuat dengan pelanggan, karyawan, dan mitra bisnis melalui berbagai saluran komunikasi seperti media sosial, email, dan pertemuan langsung. Selain itu, komunikasi yang transparan dan akurat juga sangat penting untuk memastikan bahwa informasi yang dikomunikasikan sesuai dengan harapan pelanggan dan stakeholder. Dengan demikian, strategi komunikasi yang efektif dapat membantu meningkatkan kesuksesan bisnis dengan cara meningkatkan kepuasan pelanggan, meningkatkan kepercayaan, serta meningkatkan efisiensi operasional (9).

Strategi Negosiasi untuk Meningkatkan Kesuksesan Bisnis

Strategi negosiasi yang efektif untuk meningkatkan kesuksesan bisnis melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, memahami tujuan dan batas-batas negosiasi adalah kunci. Hal ini memungkinkan pihak-pihak yang terlibat untuk memiliki visi yang jelas dan dapat berfokus pada tujuan yang sama. Kedua, memahami kebutuhan dan keinginan pihak lain adalah langkah yang penting. Hal ini memungkinkan pihak-pihak yang terlibat untuk berkomunikasi efektif dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan. Ketiga, memiliki data dan informasi yang akurat serta analisis yang tepat dapat membantu dalam membuat keputusan yang cerdas dan strategis. Keempat, memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik serta kemampuan untuk beradaptasi dengan situasi yang berubah adalah kunci untuk meningkatkan kesuksesan negosiasi. Dengan demikian, strategi negosiasi yang efektif dapat membantu meningkatkan kesuksesan bisnis dengan cara meningkatkan kemampuan berkomunikasi, meningkatkan keputusan yang cerdas, serta meningkatkan kemampuan adaptasi dengan situasi yang berubah (10).

KESIMPULAN dan SARAN

Dalam meningkatkan kesuksesan bisnis, strategi komunikasi dan negosiasi memainkan peran penting. Komunikasi yang efektif memungkinkan perusahaan untuk berinteraksi dengan pelanggan, mitra, dan pihak lainnya secara lebih efektif, sehingga meningkatkan kepuasan

pelanggan, loyalitas, dan reputasi bisnis. Sementara itu, negosiasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan dengan pihak lain, seperti mitra bisnis, supplier, dan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk berinteraksi dengan pihak lain dan negosiasi yang efektif untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan.

Untuk meningkatkan kesuksesan bisnis, strategi komunikasi dan negosiasi yang efektif sangat penting. Dalam hal ini, penulis merekomendasikan menggunakan pendekatan komunikasi yang jelas dan terstruktur, serta memahami kebutuhan dan kepentingan pihak lain. Selain itu, penting juga untuk memiliki kemampuan negosiasi yang baik, termasuk kemampuan untuk mendengar dan memahami perspektif pihak lain, serta memiliki strategi yang jelas untuk mencapai tujuan. Dengan demikian, bisnis dapat meningkatkan kesuksesannya melalui komunikasi yang efektif dan negosiasi yang cerdas

DAFTAR PUSTAKA

Adelika, A., Rahmayani, D., Nasution, M. D., Anggraini, Y., & Suhairi, S. (2023). Peran strategi komunikasi bisnis pada perusahaan dalam upaya menaikkan profitabilitas: Sebuah studi literatur. Jurnal Pendidikan Tambusai, 7(2), 14040-14046.

Hastomo, A. D., & Aras, M. (2017). Analisis strategi komunikasi pemasaran politik Hary Tanoesoedibjo (Studi kasus program UMKM sebagai political branding Partai Perindo). Prosiding Konferensi Nasional Komunikasi, 1(01).

Izmatullah, M. H. (2024). Analisis kegiatan negosiasi untuk meningkatkan penjualan Perumahan Pondok Islami Mega Ayu. Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton, 10(2), 504-516.

Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2017). Analisis data kualitatif. UI-Press.

Putranto, A., Febrian, W. D., Sanjaya, F., Haryati, H., Santosa, S., & Pratama, I. W. A. (2024). Tantangan komunikasi dalam negosiasi bisnis lintas budaya. Journal of Education Research, 5(2), 1920-1924.

Ramadhani, Y., & Manafe, L. A. (2022). Strategi lobi dan negosiasi dalam membina hubungan baik klien KSP Citra Abadi. Jurnal Ekonomi dan Bisnis (EK dan BI), 5(1), 243-252.

Saing, C. N., Nasution, N., Hasibuan, N., Nazara, B. S., & Suhairi, S. (2023). Lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis membangun hubungan yang kuat mencapai kesepakatan bersama. Jurnal Pendidikan Tambusai, 7(2), 14035-14039.

Suhairi, S., Husna, F. M., Hasanah, A., & Saragih, S. K. (2024). Strategi komunikasi global: Pendekatan untuk meningkatkan keberhasilan pasar internasional. Innovative: Journal of Social Science Research, 4(1), 12820-12825.

Tazkiya, A., Aldiansyah, M., Sonia, G., & Saparingga, H. S. (2021). Meraih keberhasilan negosiasi bisnis melalui keterampilan berkomunikasi. Jurnal Sosial dan Sains, 1(5), 345-358.

Vebrina, K. Y., Kinasih, L., Muddalifa, K., Wulandari, L. P. R., Al Rosid, M. H., & Arum, D. P. (2024). Strategi komunikasi efektif dalam bisnis: Penerapan kalimat yang tidak ambigu untuk menghindari gagal paham. Journal of Management and Innovation Entrepreneurship, 1(3), 492-497.