



MATA KULIAH :
KEWIRAUSAHAAN
PROGRAM STUDI : INFORMATIKA
PERTEMUAN IX



unindra
universitas indraprasta PGRI

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN INFORMATIKA

kwu_informatika_martiah_2020

unindra
universitas indraprasta PGRI



Pertemuan 9. KETERAMPILAN MENJUAL, BERNEGOSIASI dan ETIKA BISNIS

*Mulai lah berlomba
Dengan melihat garis
finish*



NEGOSIASI

- “pembicaraan dengan orang lain dengan maksud untuk mencapai kesepakatan, untuk mengatur, atau untuk mengemukakan”



Pengertian

- Phil Baguley → “kegiatan yang dilakukan untuk menetapkan keputusan yang dapat disepakati dan diterima oleh kedua belah pihak dan menyetujui apa dan bagaimana tindakan yang akan dilakukan di masa mendatang”



KARAKTERISTIK NEGOSIASI

1. Senantiasa melibatkan orang, baik sbg individu maupun perwakilan institusi (sendiri atau dalam kelompok)
2. Memiliki ancaman terjadinya atau di dalamnya mengandung konflik yang terjadi mulai dari awal sampai terjadi kesepakatan dalam akhir negosiasi
3. Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu - baik berupa tawar menawar (*bargain*) maupun tukar menukar (barter)

kwu_informatika_martiah_2020



Lanjutan

4. Hampir selalu berbentuk tatap muka -yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah (body language)
5. Biasanya menyangkut hal-hal di masa depan atau sesuatu yang belum terjadi dan kita inginkan terjadi
6. Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak, meskipun kesepakatan tersebut misalnya kedua belah pihak “sepakat untuk tidak sepakat”

kwu_informatika_martiah_2020



Prinsip-Prinsip Negosiasi

▶ T O R I

- ▶ T → *trust* (percaya)
- ▶ O → *openness* (terbuka)
- ▶ R → *responsible* (saling bertanggung jawab)
- ▶ I → *Interdependency* → saling ketergantungan antara satu dengan yang lain





Syarat-syarat menjadi negosiator yang baik

- Terpercaya (*credibel*)
Bersumber pada sikap formal/informal yang menyenangkan dan luwes
- Percaya diri (*Self confidence*)
Diperoleh melalui pengalaman dan pergaulan yang luas, kepribadia yang baik dan kuat, emosi yang stabil dan pengalaman pribadi
- Menguasai substansi materi
Dipengaruhi oleh jumlah informasi yang diterima dan dikumpulkan, termasuk pengaturan/pengolahan informasi yang akan digunakan dalam bernegosiasi
- Menguasai teknik komunikasi
Diperlukan guna menghindari deadlock, membangun mutual understanding (pengertian bersama)

kwu_informatika_martiah_2020



Hambatan-hambatan dalam pengambilan keputusan

- ❑ Pertama: menilai terlampau dini dan puas dengan solusi pertama
- ❑ Selalu didasarkan pada pikiran menang atau kalah (terutama 'kita' sebagai pemenang dan 'mereka' sebagai pecundang)
- ❑ Selalu berpikir bahwa masalah yang akan diselesaikan adalah masalah lawan dan bukan masalah bersama
- ❑ Selalu menggunakan standar negosiasi dengan menunjukkan kekuasaan/kekuatan dalam meyakinkan 'lawan'.

kwu_informatika_martiah_2020



Langkah-langkah Negosiasi

- ❑ Persiapan → tentukan secara jelas alternatif 'apa yang ingin kita capai' dalam negosiasi
- ❑ Pembukaan → tentukan atmosfer atau suasana yang tepat. Pada fase ini, ciptakan prakondisi yang menunjukkan bahwa Anda adalah pribadi yang *pleasant* (menyenangkan), *assertive* (tegas), dan *firm* (teguh pendirian). Basa-basi kadang-kadang diperlukan.
- ❑ Negosiasi → sampaikan keinginan Anda. Tunggu sampai keadaan betul-betul memungkinkan, jika perlu jangan hanya membuat dua pilihan: ya dan tidak



4 (empat Pola Perilaku Negosiasi

1. *Moving against [pushing]:*

Menjelaskan, memperagakan, mengarahkan, mengulangi, menjernihkan masalah, mengumpulkan perasaan, berdebat, menghimbau, menghakimi, tak menyetujui, menantang, menunjukkan kelemahan pihak lain.

2. *Moving with [pulling]:*

Memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, mengembangkan interaksi, mengulangi kecaman-kecaman, mencari landasan bersama, mengungkapkan perasaan-perasaan orang lain.

kwu_informatika_martiah_2020



4 (empat Pola Perilaku Negosiasi

3. Moving away [withdrawing] :
Menghindari konfrontasi, menghindari hubungan dan sengketa, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.
4. Not moving [letting be] :
Mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada "here and now", mengikuti arus, luwes, menyesuaikan diri dengan situasi dan menyukainya.



ETIKA

- **Nilai-nilai yg jd pegangan seseorang atau kelompok dlm mengatur tingkah lakunya (apa yg boleh dan tdk boleh dilakukan)**



www.unindra.ac.id/martub, 2020





ETIKA BISNIS

Zimmerer

- **Suatu kode etik perilaku pengusaha bdrsrn nilai2 moral dan norma yg dijadikan tuntunan dlm membuat keputusan dan dlm memecahkan persoalan2 yg dihadapi**

Elbert & Griffin

- **Istilah yg sering digunakan unk menunjukkan perilaku etika dr seorang manajer atau karyawan suatu organisasi**

Lewis

- **Tdr dr peraturan2, standar2, UU, dan dasar2 yg memberikan petunjuk unk bertingkah laku yg benar scr moral dan berkata benar dlm situasi ttt di dlm bisnis**

keu_informatika_martuh_2020



Etika Bisnis



Penerapan standar moral kedalam kegiatan bisnis

kwu_informatika_martiah_2020



Kegiatan-kegiatan yg Menyangkut Etika Bisnis



Penerapan prinsip2 etika umum pd kasus2 praktek dunia usaha untk membangun iklim usaha dan manajemen yg lbh baik



Menyoroti apakah perusahaan mpy tanggung jawab sosial (CSR) atau tdk



Praduga2 mengenai bisnis. Menyoroti moralitas sistem ekonomi



Bid ekonomi dan organisasi, operasi perusahaan transnasional, konglomerasi, kewajiban negara maju thd negara berkembang, dsb



Prinsip etika bisnis (Keraf)

- **Prinsip otonomi: bertindak bdsr kesadaran diri sendiri, aspek kebebasan dan tanggungjawab**
- **Prinsip kejujuran: memenuhi syarat perjanjian kontrak, jujur dlm menawarkan barang dan jasa, jujur dlm hub. kerja**
- **Prinsip tdk berbuat jahat**
- **Prinsip keadilan: memperlakukan org lain sesuai haknya**
- **Prinsip hormat pd diri sendiri: menghargai diri sendiri yg sederajat dengan orang lain**

kwu_informatika_martiah_2020



Contoh kode etik sebuah usaha

- Mengutamakan keselamatan, kesehatan, kenyamanan publik
- Menjaga dan melestarikan lingkungan
- Pahami teknologi dan aplikasinya
- Hindarkan konflik yang menjurus pd kerusakan
- Menolak penyogokan dalam segala bentuk



MASALAH ETIKA BISNIS YG DIHADAPI WIRAUSAHA WAN

- **Lemahnya keadaan keuangan bisnis kecil membuat pemilik lbh rentan thd praktek2 tdk etis**
- **Pd bisnis kecil kurang adanya sistem kontrol internal maupun eksternal**
- **Masalah arus kas membuat rentan thd praktek tdk etis ex pajak**
- **Panjangnya jam kerja pd bisnis kecil shg hak pribadi karyawan/buruh kurang mdpt perhatian atau dilanggar**

kwu_informatika_martiah_2020



**Sekecil apapun usaha anda

*anda adalah Bosnya

**Tetapi setinggi apapun jabatan anda diperusahaan.

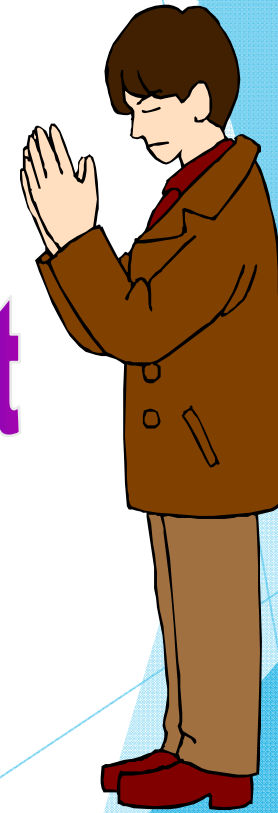
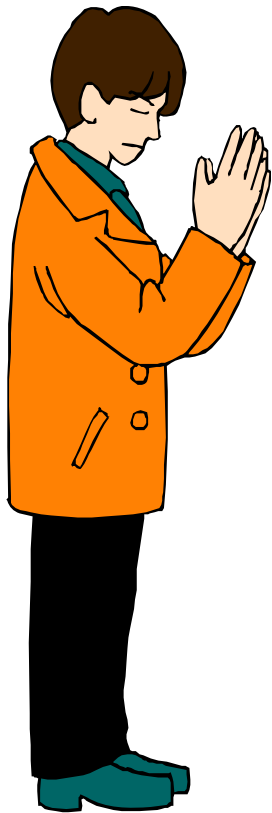
**anda tetap sebagai karyawan..

SUKSES DAN SEMANGAT

kwu_informatika_martiah_2020



Terima kasih
Semoga Bermanfaat



kwu_informatika_martiah_2020