

Konsep Negosiasi: Distributif & Integratif

Dosen Pengampu: Nina Widyaswasti Aisha, M.Sos



Negosiasi Distributif

Negosiasi distributif adalah proses tawar-menawar di mana keuntungan satu pihak berarti kerugian pihak lain.

Total nilai yang dinegosiasikan dianggap **tetap (fixed amount)** sehingga masing-masing pihak berusaha memaksimalkan bagian yang mereka peroleh.

“What I gain, you lose.”

✓ Karakteristik

- Sumber daya terbatas.
- Hubungan antar pihak tidak terlalu penting.
- Komunikasi bersifat taktis dan tertutup.
- Fokus pada posisi, bukan kepentingan.
- Umumnya terjadi dalam negosiasi satu kali (one-shot negotiation).

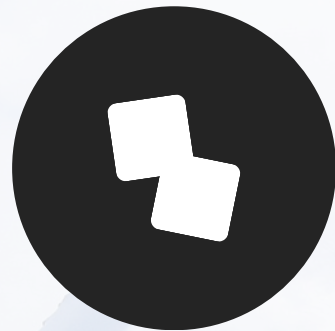
✓ Contoh

- Negosiasi harga minyak antarnegara produsen dan konsumen.
- Perundingan batas wilayah di mana sumber daya tidak bisa dibagi dua.
- Transaksi perdagangan jangka pendek antar perusahaan.

✓ Strategi Umum

- Menetapkan BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement): Mengetahui alternatif terbaik jika negosiasi gagal.
- Menetapkan Target dan Batas Minimum (Reservation Point).
- Menggunakan Tekanan (Hard Bargaining).
- Menahan Informasi Strategis.
- Membuat Konsesi Bertahap dan Terkontrol.

Kelebihan Negosiasi Distributif



Cepat menghasilkan kesepakatan



Cocok untuk isu sederhana dan kuantitatif



Efektif jika posisi kekuatan jelas

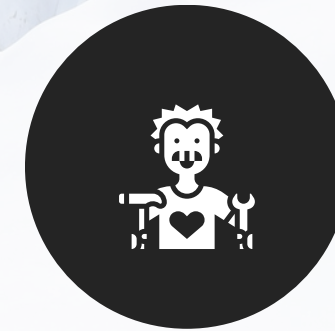
Kelemahan Negosiasi Distributif



Cenderung merusak hubungan jangka panjang



Tidak menciptakan nilai baru



Rentan menimbulkan ketegangan atau ketidakpuasan

Negosiasi Integratif

Negosiasi integratif adalah proses kolaboratif di mana pihak-pihak berupaya menciptakan solusi yang saling menguntungkan (mutual gain) dengan memperluas nilai yang dinegosiasikan.

“Let’s make the pie bigger before we divide it.”

✓ Karakteristik

- Hubungan jangka panjang dan saling ketergantungan.
- Fokus pada kepentingan (interests), bukan posisi.
- Komunikasi terbuka dan saling percaya.
- Kreativitas dan inovasi dalam mencari solusi.
- Pencapaian bersama dianggap lebih penting daripada kemenangan sepihak.

✓ Tahapan Negosiasi Integratif

- Mengidentifikasi kepentingan bersama.
- Menukar informasi secara terbuka.
- Membangun kepercayaan (trust building).
- Mengeksplorasi opsi kreatif (inventing options for mutual gain).
- Menilai alternatif dan memilih solusi terbaik bersama.

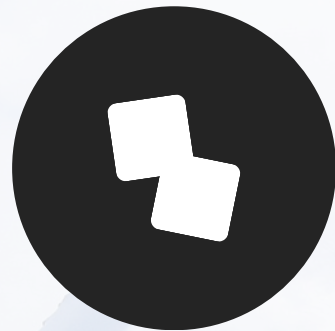
✓ Contoh

- Perundingan damai Aceh (2005) antara Indonesia dan GAM.
- Kesepakatan Paris tentang perubahan iklim (2015).
- Kesepakatan perdagangan regional ASEAN (RCEP).

✓ Strategi Umum

- Pendekatan berbasis kepentingan (interest-based negotiation).
- Komunikasi aktif dan empatik.
- Penciptaan nilai (value creation).
- Penggunaan pihak ketiga (mediator/fasilitator).
- Menetapkan kriteria objektif untuk keputusan akhir.

Kelebihan Negosiasi Integratif



Membangun hubungan jangka panjang



Menciptakan solusi inovatif dan berkelanjutan



Menghasilkan kepuasan bersama

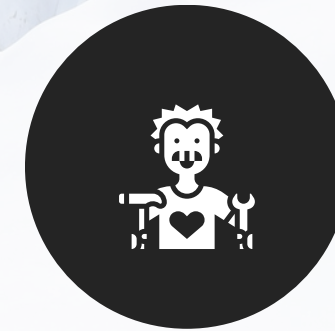
Kelemahan Negosiasi Integratif



Membutuhkan waktu dan kepercayaan tinggi



Sulit diterapkan dalam kondisi konflik keras



Risiko dimanfaatkan pihak yang tidak tulus

Perbandingan Umum Distributif & Integratif

Aspek	Negosiasi Distributif	Negosiasi Integratif
Filosofi Dasar	Kompetitif (<i>win-lose</i>)	Kooperatif (<i>win-win</i>)
Pandangan terhadap Sumber Daya	Tetap dan terbatas (<i>fixed pie</i>)	Dapat diperluas (<i>expandable pie</i>)
Tujuan Utama	Mendapatkan bagian terbesar	Mencapai keuntungan bersama
Hubungan dengan Pihak Lain	Jangka pendek, fokus pada hasil	Jangka panjang, fokus pada hubungan
Komunikasi	Tertutup, menjaga informasi	Terbuka dan transparan
Strategi Umum	Tekanan, ancaman, konsesi minimal	Kolaborasi, pertukaran informasi, solusi kreatif
Contoh Situasi	Negosiasi harga jual, perbatasan, gencatan senjata	Perundingan perdamaian, kerja sama ekonomi, iklim

Pendekatan Kombinatif

Dalam praktik diplomasi internasional, negosiator sering menggunakan pendekatan campuran (mixed negotiation):

- Menggunakan strategi distributif untuk isu yang tidak bisa dikompromikan (misal: kedaulatan).
- Menggunakan strategi integratif untuk isu yang bersifat kolaboratif (misal: ekonomi, lingkungan).

 Negosiator efektif tahu kapan harus bersaing, dan kapan harus bekerja sama.

Implikasi bagi Resolusi Konflik

- **Negosiasi distributif** efektif untuk konflik dengan kepentingan sempit dan hasil kuantitatif.
- **Negosiasi integratif** lebih cocok untuk resolusi konflik jangka panjang dan pembangunan perdamaian.
- Kombinasi keduanya menciptakan **pendekatan realistis dan adaptif** dalam diplomasi modern.
- Negosiator harus mampu membaca **konteks, tujuan, dan karakter lawan negosiasi** untuk memilih pendekatan tepat.

Studi Kasus Aplikasi

Brexit Negotiation (2016–2020) – Inggris & UE

Kedua pihak bersaing untuk mendapatkan keuntungan maksimal.

Perjanjian Paris (2015)

Kolaborasi multilateral untuk kepentingan bersama (iklim global).

Integratif

Campuran

Distributif

Integratif

Perundingan Camp David (1978) – Mesir & Israel

Fokus pada kepentingan jangka panjang dan perdamaian regional.

Perundingan Dagang AS–China (2018–2020)

Ada elemen kompetitif, namun juga ruang untuk kesepakatan ekonomi.