

---

## KEMAMPUAN NEGOSIASI DITINJAU DARI KETRAMPILAN KOMUNIKASI DAN JENIS KELAMIN

RONI KAUSYAR

Universitas Gadjah Mada

### INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara ketrampilan komunikasi dan jenis kelamin dengan kemampuan negosiasi. Hipotesis penelitian ini adalah (a) ada hubungan positif antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi, (b) ada perbedaan kemampuan negosiasi antara mahasiswa laki-laki dan wanita. Mahasiswa laki-laki lebih tinggi kemampuan negosiasinya dibanding mahasiswa wanita.

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa S1 angkatan 1998, 1999, dan 2000 Fakultas Psikologi UGM yang masih aktif kuliah, dengan jumlah 395 orang. Pengambilan sampel dilakukan secara unconditioned random sampling sebanyak 100 orang dari 395 anggota populasi. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Kemampuan Negosiasi dan skala Ketrampilan Komunikasi. Berdasarkan hasil uji Spearman's rank order correlation untuk membuktikan hipotesis pertama, dan uji U Mann Whitney untuk membuktikan hipotesis kedua, diperoleh hasil sebagai berikut: Ada korelasi positif yang signifikan antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi ( $r_{xy}=0,757$ ;  $p=0,000$ ). Semakin tinggi ketrampilan komunikasi, maka semakin tinggi kemampuan negosiasi, dan sebaliknya semakin rendah ketrampilan komunikasi, maka semakin rendah kemampuan negosiasi. Tidak ada perbedaan kemampuan negosiasi yang signifikan antara laki-laki dan perempuan ( $U=779,0$ ;  $Z=-1,755$ ;  $p=0,079$ ).

**Kata Kunci:** Kemampuan negosiasi, ketrampilan komunikasi, jenis kelamin.

**RONI KAUSYAR**, lahir di Bandar Lampung pada 7 September 1978, adalah alumnus Fakultas Psikologi UGM. Banyak melakukan penelitian dan mendapatkan berbagai penghargaan atas berbagai penelitian yang dilakukannya.

### PENDAHULUAN

Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sangat terikat dengan orang lain dalam suatu interaksi. Interaksi yang dilakukan oleh manusia dapat dilakukan melalui hubungan antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, atau kelompok dengan kelompok.

Konflik dapat terjadi ketika manusia berinteraksi. Hal itu disebabkan celah perbedaan kebutuhan, kesalahpahaman, atau faktor-faktor lainnya. Konflik tidak

mungkin dibiarkan berlarut-larut terjadi. Konflik harus segera diselesaikan dan diupayakan pemecahannya. Upaya untuk menyelesaikan konflik dapat dilakukan melalui jalan negosiasi. Negosiasi merupakan proses tawar-menawar yang terjadi untuk membuat sesuatu yang dapat dilakukan antara kedua belah pihak, atau untuk menyelesaikan masalah antara dua pihak (Lewicki dkk., 1999).

Pada tataran praktik, negosiasi sering mengalami kegagalan, sehingga kesepakatan yang ingin dicapai tidak terwujud. Meskipun negosiasi terjadi setiap hari, kadang-kadang orang gagal menghasilkan persetujuan, apalagi ketika menegosiasikan konflik-konflik yang bersifat kompleks (Weingart dkk., 1996). Menurut Weingart dkk. (1996), kegagalan dalam negosiasi disebabkan karena kurangnya pemahaman mereka terhadap kebutuhan atau tuntutan mereka. Hal tersebut terjadi karena mereka mengalami *misunderstanding* selama proses negosiasi dan tidak memiliki kemampuan negosiasi yang baik.

Kurangnya ketrampilan komunikasi negosiator selama negosiasi merupakan faktor yang menyebabkan terjadinya kegagalan negosiasi. Komunikasi merupakan syarat terjadinya hubungan interaksi sosial (Soekanto, 1990). Arti penting dari komunikasi adalah bahwa seseorang memberikan tafsiran pada perilaku orang lain (secara verbal maupun nonverbal), dan perasaan-perasaan apa yang ingin disampaikan oleh orang tersebut.

Perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan mempunyai keterkaitan juga dengan kemampuan negosiasi.

Pertanyaan penelitian yang diajukan adalah: apakah ada keterkaitan antara ketrampilan komunikasi dan jenis kelamin dengan kemampuan negosiasi?

## DASAR TEORI

Menurut Schermerhorn dkk. (1991), negosiasi adalah proses pembuatan keputusan bersama, ketika dua pihak atau lebih mempunyai perbedaan pandangan.

Feldman (1981) menggunakan istilah negosiasi yang didefinisikan sebagai *social exchange*, yaitu interaksi di mana individu bertukar sesuatu, penjualan barang-barang atau membagi keuntungan. Pertukaran tersebut dapat berupa hal-hal yang konkrit atau sesuatu yang abstrak, misalnya kasih sayang, cinta, dan sebagainya. Hal yang perlu diperhatikan dalam negosiasi adalah prinsip yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Kemampuan negosiasi didefinisikan sebagai kemampuan individu untuk mengenali dan memahami aspek-aspek kemampuan negosiasi yang terdiri dari kemampuan untuk memisahkan orang dari permasalahan yang dihadapi, kemampuan untuk memfokuskan terhadap kepentingan, kemampuan untuk mengumpulkan pilihan-pilihan terbaik, kemampuan untuk menggunakan kriteria-kriteria objektif sebagai titik pangkal, dan kemampuan untuk mengetahui alternatif terbaik yang ingin dicapai. Aspek-aspek tersebut dapat diimplementasikan dalam langkah-langkah negosiasi, diawali dengan persiapan, memulai negosiasi, proses berlangsungnya negosiasi, dan tercapainya suatu persetujuan.

Menurut Moorhead dan Griffin (1995), komunikasi adalah proses sosial untuk saling menukar informasi dan pikiran antara dua pihak atau lebih, dan dikatakan sebagai proses sosial karena melibatkan dua atau lebih pihak.

Ketrampilan komunikasi adalah ketrampilan yang dimiliki oleh seseorang dalam menyampaikan, maupun menerima pesan (simbol-simbol, lambang-lambang, atau kata-kata) kepada orang lain baik

secara langsung maupun tidak langsung secara efektif (Pearce dkk., 1988).

Ketrampilan komunikasi adalah suatu ketrampilan yang dimiliki oleh seseorang dalam menyampaikan maupun menerima pesan (simbol-simbol, lambang-lambang, atau kata-kata) kepada orang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan memperhatikan aspek-aspek ketrampilan komunikasi, yaitu memperhatikan secara sungguh-sungguh dan konsentrasi, mengajukan pertanyaan dengan pertanyaan terbuka, mendengarkan pasif, mendengarkan aktif, meringkas isi, dan meringkas perasaan selama proses komunikasi berlangsung.

Menurut Lewicki dkk. (1999), meskipun negosiasi sudah direncanakan, dipersiapkan, dan menggunakan strategi yang baik, tetapi komunikasi merupakan proses sentral yang menentukan tercapainya keberhasilan negosiasi. Pendapat tersebut mengisyaratkan bahwa kemampuan negosiasi negosiator untuk merencanakan, mempersiapkan, dan menggunakan strategi negosiasi yang baik belum tentu mencapai hasil optimal, ketika negosiator tidak trampil berkomunikasi untuk mendukung kemampuan negosiasinya.

Secara teoritis terdapat perbedaan kemampuan negosiasi antara laki-laki dan perempuan. Perbedaan tersebut disebabkan karena laki-laki dan perempuan mempunyai karakteristik kepribadian yang berbeda. Menurut Williams dan Bennet (dalam Lips, 1988), perbedaan antara laki-laki dan perempuan dapat dilihat berdasarkan *traits personality* masing-masing. Laki-laki mempunyai sifat-sifat petualang, agresif, ambisius, asertif, autokratik, percaya diri, logikal, rasional, maskulin, realistis, stabil, dan kuat. Perempuan mempunyai sifat-sifat berperasaan, hangat, tergantung, emosional, feminin, penggoda, sensitif, dan *sophisticated*.

Perbedaan-perbedaan karakteristik antara laki-laki dan perempuan pada beberapa hal berimplikasi terhadap kemampuan negosiasi. Hal ini sesuai dengan pendapat Gerhart dan Rynes (1991) bahwa perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan berimplikasi terhadap perbedaan karakteristik kepribadian masing-masing, sehingga menjadi sumber potensial terjadinya perbedaan kemampuan negosiasi. Karakter yang rasional, berfikir realistis, emosi yang stabil, empati, tanggungjawab, dan pengambil keputusan merupakan karakter yang mendukung keberhasilan negosiasi. Secara teoritik, karakter-karakter tersebut lebih dimiliki oleh laki-laki daripada perempuan.

## HIPOTESIS

Hiipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Ada hubungan positif antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi. Semakin tinggi ketrampilan komunikasi, maka semakin tinggi pula kemampuan negosiasi. Sebaliknya, semakin rendah ketrampilan komunikasi, maka semakin rendah pula kemampuan negosiasi.
2. Ada perbedaan kemampuan negosiasi antara laki-laki dan perempuan. Laki-laki mempunyai kemampuan negosiasi lebih tinggi daripada perempuan.

## METODE

Penelitian ini terdiri dari variabel-variabel ketrampilan berkomunikasi dan jenis kelamin sebagai variabel bebas dan kemampuan negosiasi sebagai variabel tergantung.

1. Kemampuan Negosiasi merupakan kemampuan individu untuk mengenali

dan memahami aspek-aspek kemampuan negosiasi. Kemampuan negosiasi ini dapat diketahui dari total skor Skala Kemampuan Negosiasi yang diperoleh subjek. Semakin besar total skor Skala Kemampuan Negosiasi berarti semakin tinggi tingkat kemampuan negosiasi.

2. Ketrampilan Komunikasi merupakan ketrampilan yang dimiliki seseorang dalam menyampaikan maupun menerima pesan (simbol-simbol, lambang-lambang, atau kata-kata) kepada orang lain baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan menggunakan ketrampilan-ketrampilan komunikasi. Ketrampilan komunikasi ini dapat diketahui dari total skor Skala Ketrampilan Komunikasi yang diperoleh subjek. Semakin besar total skor ketrampilan komunikasi berarti semakin tinggi tingkat ketrampilan komunikasi yang dimiliki.
3. Jenis kelamin adalah ciri biologis manusia yang membedakan manusia menjadi laki-laki dan perempuan. Variabel ini diungkap melalui daftar isian yang terdapat dalam setiap identitas subjek pada skala.

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa S1 angkatan 1998, 1999, dan 2000 Fakultas Psikologi UGM yang masih aktif kuliah, dengan jumlah 395 orang. Pengambilan sampel dilakukan secara *unconditioned random* sebanyak 100 orang dari 395 anggota populasi.

Metode pengumpulan data menggunakan Skala Kemampuan Negosiasi dan Skala Ketrampilan Komunikasi. Skala Kemampuan Negosiasi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kemampuan negosiasi seseorang. Skala Kemampuan Negosiasi pernah diujicobakan terhadap 89 subjek mahasiswa Fakultas Psikologi UGM. Hasil uji coba menunjukkan bahwa dari 85 aitem diperoleh 58 aitem sah dengan kisaran

konsistensi internal antara 0,2776 - 0,8147, dan indeks reliabilitas  $\alpha = 0,9360$ . Skala Kemampuan Negosiasi terdiri dari aitem bersifat *unfavorable* (pernyataan berbentuk negatif), dan *favorable* (pernyataan berbentuk positif). Skala Kemampuan Negosiasi disusun berdasarkan aspek-aspek kemampuan negosiasi, yaitu:

- a. Memisahkan orang dari permasalahan (*Separate people from the problem*). Negosiator harus dapat melihat problem yang sebenarnya ada dan yang menimbulkan negosiasi, bukan melihat pribadi atau diri lawan negosiasi.
- b. Memfokuskan pada kepentingan, bukan pada posisi (*Focus on interest not position*). Posisi adalah apa yang diinginkan, sedangkan kepentingan adalah alasan menginginkan sesuatu. Mentokuskan pada kepentingan dapat memungkinkan terjadinya persetujuan yang saling menguntungkan.
- c. Menemukan pilihan yang terbaik yang mungkin didapatkan (*Invent options for mutual gain*). Meskipun kepentingan yang dimiliki berbeda, ada kesempatan untuk melakukan penawaran yang memungkinkan tercapainya persetujuan yang saling menguntungkan.
- d. Menggunakan kriteria objektif sebagai titik tolak atau titik pangkal (*Insist on objective criteria*). Ada beberapa negosiasi yang tidak memungkinkan bagi timbulnya persetujuan yang saling menguntungkan. Namun adanya norma dan nilai standar dalam masyarakat diharapkan mampu untuk menciptakan situasi yang kondusif yang memungkinkan tercapainya persetujuan.
- e. Mengetahui alternatif terbaik yang dapat dicapai dalam negosiasi (*Know your best alternatif to negotiate agreement*). Alasan bernegosiasi dengan orang lain adalah adanya kemungkinan mem-

peroleh hasil yang lebih baik daripada ketika tidak bernegosiasi sama sekali.

Skala Keterampilan Komunikasi bertujuan untuk mengetahui tingkat keterampilan komunikasi seseorang. Skala Keterampilan Komunikasi diujicobakan kepada mahasiswa Fakultas Psikologi UGM angkatan 1998, 1999, dan 2000 sebanyak 42 orang. Berdasarkan hasil uji coba skala keterampilan komunikasi, dari 61 butir aitem yang dibuat diperoleh 45 butir aitem sah dengan sebaran konsistensi internal antara 0,3278-0,7379, dan indeks reliabilitas  $\alpha = 0,9422$ . Skala Keterampilan Komunikasi terdiri dari aitem bersifat *unfavorable* (pernyataan berbentuk negatif), dan *favorable* (pernyataan berbentuk positif). Skala ini disusun berdasarkan aspek-aspek keterampilan komunikasi, yaitu:

- a. Memperhatikan sungguh-sungguh dan penuh konsentrasi. Keterampilan selama proses komunikasi untuk memperhatikan sungguh-sungguh dan penuh konsentrasi apa yang diungkapkan oleh lawan bicara. Untuk menunjukkan perhatian tersebut seseorang harus menunjukkan dalam sikap non verbal dan penyampaian pengertian secara verbal.
- b. Bertanya dengan pertanyaan terbuka. Mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada lawan bicara dengan menggunakan bentuk pertanyaan terbuka. Pertanyaan tidak mengandung unsur jawaban "ya" atau "tidak", tetapi bagaimana lawan bicara mampu memberikan jawaban-jawaban yang bersifat argumentatif.
- c. Mendengarkan dengan pasif. Keterampilan untuk secara diam dan mendengarkan sungguh-sungguh apa yang dikemukakan oleh lawan bicara tanpa interupsi, sehingga lebih memudahkan pemahaman terhadap sudut pandang lawan bicara.

- d. Mendengarkan dengan aktif. Keterampilan mengungkapkan pernyataan-pernyataan lawan bicara dengan menggunakan kata-kata sendiri. Keterampilan ini menunjukkan bahwa seseorang mampu mendengarkan secara baik apa yang diungkapkan oleh lawan bicara.
- e. Meringkas isi. Keterampilan meringkas isi pesan yang dikomunikasikan secara bagian per bagian sehingga pesan tersebut dapat secara mudah diingat. Hal yang harus diperhatikan adalah ringkasan merupakan ringkasan sesaat dari bagian proses komunikasi, sedangkan rangkuman adalah keseluruhan ringkasan yang meliputi seluruh pertemuan.
- f. Meringkas perasaan. Keterampilan mengerti arti pribadi dari pesan yang dikomunikasikan oleh lawan bicara. Keterampilan ini menuntut adanya kepekaan untuk memahami sudut pandang lawan bicara dalam mengkomunikasikan isi pesan yang disampaikan.

Metode analisis data yang digunakan untuk pengujian hipotesis pertama adalah teknik korelasi *product moment*. Metode analisis data untuk pengujian hipotesis kedua adalah uji-t. Sebelum dilakukan uji hipotesis dilakukan uji asumsi. Apabila uji asumsi normalitas, linieritas, dan homogenitas terpenuhi, maka uji hipotesis dapat dilakukan dengan uji statistik parametrik, tetapi apabila uji asumsi tidak terpenuhi maka uji hipotesis dilakukan dengan uji statistik non parametrik. Perhitungan uji asumsi dan uji hipotesis menggunakan paket *software Statistical Program for Sosial Science (SPSS) Versi 10.1 for Windows*.

## HASIL PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan mulai tanggal 15-22 Mei 2001, bertempat di Fakultas Psikologi UGM. Peneliti menghubungi subjek penelitian satu per satu dengan dibantu oleh empat orang mahasiswa Fakultas Psikologi UGM sebagai asisten penelitian.

Pemilihan subjek dilakukan secara *unconditioned random sampling*. Jumlah anggota populasi dari tiga angkatan mahasiswa Fakultas Psikologi UGM (1998, 1999, dan 2000) sebanyak 395 orang. Kemudian dari jumlah tersebut diambil sampel sebanyak 100 orang secara *random*. Setelah dilakukan proses *random*, ternyata terdapat 10 orang yang merupakan subjek uji coba skala ketrampilan komunikasi, sehingga untuk menghindari *carry-over effect* maka kesepuluh orang tersebut tidak diikutkan kembali, dan jumlah sampel menjadi 90 orang. Pelaksanaan *random* dilakukan menggunakan program *random* dari *software turbo pascal versi 7 for windows*. Berdasarkan hasil *random* diperoleh komposisi jenis kelamin sampel penelitian, yaitu 39 orang laki-laki dan 51 orang perempuan.

Langkah berikutnya, peneliti menjelaskan cara pengisian skala kemampuan negosiasi dan skala ketrampilan komunikasi sesuai dengan yang tertulis pada instruksi pengisian skala. Setelah peneliti memastikan tidak ada pertanyaan, subjek dipersilakan untuk mengisi kedua skala. Setelah selesai mengisi kedua skala secara lengkap, subjek mengumpulkan kedua skala tersebut kepada asisten penelitian. Waktu pengisian kedua skala kurang lebih selama 30 menit. Proses penelitian ditutup dengan mengucapkan terima kasih kepada subjek penelitian atas partisipasi dan kerjasamanya.

Sebelum dilakukan uji asumsi terhadap data ketrampilan komunikasi dan kemampuan negosiasi, dan uji hipotesis, peneliti melakukan pembobotan terhadap

skor masing-masing aspek kemampuan negosiasi. Pembobotan dilakukan hanya pada skor kemampuan negosiasi, karena skala kemampuan negosiasi mempunyai distribusi aitem untuk masing-masing aspek tidak seimbang. Pembobotan dilakukan menggunakan skor standar  $T=10z+50$ .

Uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan perolehan hasil distribusi yang tidak normal pada skor kemampuan negosiasi ( $Z=1,494$ ;  $p=0,023$ ), dan distribusi yang tidak normal pada skor ketrampilan komunikasi ( $Z=1,790$ ;  $p=0,003$ ).

Uji linieritas *Levene* menunjukkan perolehan linieritas hubungan antara skor ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi ( $F=249,586$ ;  $p=0,000$ ).

Uji homogenitas *Levene* menunjukkan perolehan *varians* yang homogen antara skor kemampuan negosiasi kelompok laki-laki dan perempuan (nilai= $0,073$ ;  $p=0,788$ ).

Berdasarkan hasil uji asumsi tersebut, maka langkah selanjutnya adalah melakukan uji hipotesis dengan menggunakan uji statistik non parametrik. Berdasarkan hasil uji *Spearman's rank order correlation* untuk membuktikan hipotesis pertama, dan uji *U mann Whitney* untuk membuktikan hipotesis kedua, diperoleh hasil sebagai berikut:

- a. Ada korelasi positif yang signifikan antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi ( $r_{xy}=0,757$ ;  $p=0,000$ ). Semakin tinggi ketrampilan komunikasi, maka semakin tinggi kemampuan negosiasi, dan sebaliknya semakin rendah ketrampilan komunikasi, maka semakin rendah kemampuan negosiasi.
- b. Tidak ada perbedaan kemampuan negosiasi yang signifikan antara laki-laki dan perempuan ( $U=779,0$ ;  $Z=-1,755$ ;  $p=0,079$ ).

## PEMBAHASAN

Adanya hubungan antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi terbukti dalam penelitian ini ( $r_{xy}=0,757$ ;  $p=0,000$ ). Hal ini sesuai dengan pendapat beberapa ahli. Bazerman dkk. (dalam Weingart dkk., 1996) menyatakan bahwa proses komunikasi dan mengkoordinasikan permintaan antara masing-masing pihak memungkinkan untuk mencapai persetujuan secara maksimal. Weingart dkk. (1996) secara jelas menyatakan bahwa kegagalan negosiasi terjadi karena negosiator tidak menguasai ketrampilan komunikasi untuk mengkomunikasikan kebutuhan atau tuntutananya.

Pendapat para ahli tersebut telah dibuktikan dalam penelitian ini, nilai pengaruh (koefisien determinasi) ketrampilan komunikasi terhadap kemampuan negosiasi ( $R^2 = r_{xy}^2 = 0,757^2 = 0,573 = 57,3\%$ ) perlu ditindaklanjuti. Hal ini berarti perlu dilakukan kegiatan-kegiatan yang membantu peningkatan ketrampilan komunikasi mahasiswa Fakultas Psikologi UGM, seperti pelatihan komunikasi efektif, wawancara, presentasi, dan diskusi.

Arti penting ketrampilan komunikasi dalam negosiasi adalah menciptakan kondisi saling terbuka, saling memahami sudut pandang masing-masing pihak, dan mencapai kesepakatan bersama dalam waktu yang tidak berlarut-larut.

Bentuk komunikasi yang mendukung keberhasilan negosiasi adalah komunikasi yang bersifat multi dimensional. Menurut Situmorang dan Pintauli (1989), komunikasi multi dimensional artinya setiap kali komunikasi dilakukan, maka hal ini bukan sekedar menyampaikan isi pesan, tetapi juga menentukan kadar hubungan interpersonal (*relationship dimension*). Hubungan interpersonal yang terjalin harus mampu menciptakan saling pengertian, memahami masing-masing sudut pandang, empati, dan

hubungan kerjasama.

Ketrampilan komunikasi negosiator juga bisa dilihat dari kemampuan untuk mengatasi hambatan-hambatan komunikasi (*noise*). Menurut Morhead dan Griffin (1995), *noise* adalah segala sesuatu yang menghambat atau mengganggu proses komunikasi misalnya faktor emosi, teknis, situasi dan kondisi. Negosiator yang mampu mengatasi hambatan-hambatan komunikasi, akan lebih fleksibel ketika menghadapi proses negosiasi (persiapan, memulai negosiasi, proses berlangsungnya negosiasi, dan menutup negosiasi) (Lewicki dkk., 1999). Komunikasi yang akurat dan jelas (*clear and accurate communication*) merupakan kondisi yang mendukung kualitas keberhasilan negosiasi (Lewicki, 1999).

Teknik-teknik komunikasi yang dilakukan negosiator juga mendukung terciptanya persetujuan dalam negosiasi. Teknik-teknik tersebut dapat meminimalisasi hambatan-hambatan komunikasi dan distorsi selama negosiasi (Lewicki dkk., 1999). Menurut Lewicki dkk. (1999), ada tiga teknik komunikasi yang mendukung keberhasilan negosiasi yaitu *the use of Questions* (penggunaan pertanyaan), *Listening* (mendengarkan), dan *Role Reversal* (mengutarakan kembali).

Hasil uji hipotesis kedua menunjukkan perbedaan yang tidak signifikan antara kemampuan negosiasi laki-laki dan perempuan ( $U=779,0$ ;  $Z=-1,755$ ;  $p=0,079$ ). Pada mulanya hipotesis mengasumsikan bahwa laki-laki lebih tinggi kemampuan negosiasinya daripada perempuan. Secara teoritik perbedaan tersebut terjadi karena karakteristik laki-laki lebih mendukung proses negosiasi dibandingkan perempuan. Laki-laki mempunyai karakteristik mampu mengendalikan emosi, berfikir lebih rasional, lebih berorientasi pada sudut pandang orang lain, dan lebih asertif. Perempuan mempunyai karakteristik sulit mengendalikan

emosi, berfikir lebih didominasi oleh perasaan, lebih berorientasi pada diri sendiri, dan kurang asertif. Kenyataan yang terjadi perbedaan karakteristik antara laki-laki dan perempuan tersebut tidak menjadi harga mutlak, artinya tidak semua laki-laki mempunyai "karakteristik laki-laki" dan sebaliknya tidak semua perempuan mempunyai "karakteristik perempuan".

Pengaruh pendidikan dan perkembangan teknologi memberikan kontribusi dalam memperkecil perbedaan peran antara laki-laki dan perempuan berdasarkan jenis kelamin.

Perkembangan pendidikan lintas gender mendorong perkembangan emansipasi wanita akhir-akhir ini, sehingga mampu memperkecil jarak perbedaan peran gender antara laki-laki dan perempuan.

Dinamika yang terjadi pada subjek penelitian berkaitan dengan tidak adanya perbedaan kemampuan negosiasi antara laki-laki dan perempuan, juga dapat disebabkan karena faktor perkembangan emosi, pengalaman bernegosiasi, dan interaksi sosial yang dialami subjek penelitian selama perkuliahan.

## PENUTUP

Berdasarkan penelitian dan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa: (1) Ada hubungan yang positif antara ketrampilan komunikasi dengan kemampuan negosiasi. Semakin tinggi ketrampilan komunikasi, maka semakin tinggi kemampuan negosiasi. Sebaliknya, semakin rendah ketrampilan komunikasi semakin rendah kemampuan negosiasi. Arti penting ketrampilan komunikasi dalam negosiasi adalah menciptakan kondisi saling terbuka, saling memahami sudut pandang masing-masing

pihak, dan mencapai kesepakatan bersama dalam waktu yang tidak berlarut-larut. (2) Tidak ada perbedaan kemampuan negosiasi antara laki-laki dan perempuan. Perbedaan karakteristik antara laki-laki dan perempuan tidak menjadi prediktor untuk membedakan kemampuan negosiasi berdasarkan jenis kelamin, artinya tidak semua laki-laki mempunyai karakteristik laki-laki dan sebaliknya tidak semua perempuan mempunyai karakteristik perempuan. Faktor pengalaman bernegosiasi, pendidikan, perkembangan teknologi, perkembangan emosi, dan kondisi interaksi sosial mahasiswa Fakultas Psikologi UGM merupakan faktor yang menyebabkan tidak adanya perbedaan tersebut.

Saran-saran yang diberikan oleh peneliti adalah; (1) Mahasiswa Fakultas Psikologi UGM disarankan untuk meningkatkan interaksi sosial yang komunikatif, baik selama proses perkuliahan maupun dalam kegiatan sehari-hari, sehingga mendorong meningkatkan ketrampilan komunikasi dan kemampuan negosiasi. Ketrampilan komunikasi dan kemampuan negosiasi sangat diperlukan bagi mahasiswa Fakultas Psikologi sebagai bekal untuk menghadapi klien. Selain itu, apabila mahasiswa Fakultas Psikologi UGM menghadapi permasalahan-permasalahan yang menuntut pelaksanaan negosiasi, maka tidak perlu mempersoalkan memilih negosiator apakah laki-laki atau perempuan. (2) Bagi peneliti selanjutnya, apabila berminat melakukan penelitian tentang kemampuan negosiasi ditinjau dari ketrampilan komunikasi dan jenis kelamin, disarankan untuk mengontrol variabel-variabel lain seperti pengalaman negosiator, motivasi, dan komitmen untuk bekerja sama. Penelitian akan lebih lengkap lagi, apabila mengambil subjek dari variasi lain misalnya karyawan, militer, atau bidang-bidang profesi. □

**DAFTAR PUSTAKA**

Feldman, F. 1981. *Social Psychology*. New York: Mc Graw Hill.

Gerhart, B. & Rynes, S. 1991. Determinants and Consequences of Salary Negotiations by Male and Female MBA Graduates. *Journal of Applied Psychology*, vol. 76, No2, 256-262.

Lewicki, R.J. Sauders, D.M. & Minton, J.W. 1999. *Negotiation*. Third edition. Boston: McGraw-Hill Companies.

Lips, H.M. 1988. *Sex and Gender: An Introduction*. California: Mayfield Publishing Company.

Moorhead, G. & Griffin, RW. 1995. *Organizational Behavior: Managing People and*

*Organizations*. Boston: Houston Mifflin Company.

Pearce, C.G. Figgins, R. & Golen, S.P. 1988. *Business Communication: Principles and Applications*. Second ed New York: John Willey & Sons.

Schermerhorn, J.R. Hunt, J.G. & Osborn, R.N. 1991. *Managing Organizational Behavior*. Fourth edition. New York: John Willey & Sons, Inc.

Soekanto, S. 1990. *Sosiologi suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Press.

Weingart, L.R. Prietula, M.J. & Hyder, E.B. 1996. Knowledgematters: The Effect of Tactical Descriptions on Negotiation Behavior and Outcome. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 70, 1205-1217.

