

# **MAKALAH KEGIATAN NEGOSIASI DALAM KEPERAWATAN**

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Mata Kuliah Manajemen  
Keperawatan

Dosen Pengampu: Giri Susilo Adi, S.Kep.,Ns.,M.Kep



**Disusun Oleh:**

**Kelas 2B**

- |                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| 1. Annisa Wulan Sari            | 3420234137 |
| 2. Astried Wijayani             | 3420234139 |
| 3. Ema Nur Aisyah               | 3420234147 |
| 4. Hilda Ayu Tiastuti           | 3420234152 |
| 5. Pipit Yunita Wulandari       | 3420234163 |
| 6. Vivi Elvriyansi Aryuningtyas | 3420234182 |
| 7. Wahyu Fidayanti              | 3420234183 |

**PROGRAM STUDI D3 KEPERAWATAN**

**SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN NOTOKUSUMO  
YOGYAKARTA**

**2024**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan tugas makalah tentang “Makalah Kegiatan Negosiasi dalam Keperawatan”. Makalah ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas mata kuliah Manajemen Keperawatan. Selain itu, makalah ini bertujuan untuk menambah wawasan tentang Kegiatan Negosiasi dalam Keperawatan bagi para pembaca dan juga bagi kami.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Giri Susilo Adi, S.Kep.,Ns.,M.Kep selaku dosen pembimbing mata kuliah Manajemen Keperawatan yang telah membantu membimbing kami dalam menyelesaikan makalah ini. Tidak lupa juga kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah turut memberikan kontribusi dalam penyusunan makalah ini.

Sebagai penyusun, kami menyadari bahwa masih terdapat kekurangan baik dari penyusunan hingga tata bahasa penyampaian dalam makalah ini. Oleh karena itu, kami dengan rendah hati menerima saran dan kritik dari pembaca agar kami dapat memperbaiki makalah ini dimasa yang akan datang.

Yogyakarta, 22 Oktober 2024

Penulis,

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan.....	1
<b>BAB II .....</b>	<b>3</b>
<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>3</b>
A. Pengertian Negosiasi dalam Keperawatan .....	3
B. Tujuan Negosiasi dalam Keperawatan .....	3
C. Karakteristik Negosiasi dalam Keperawatan .....	4
D. Tahap-Tahap Negosiasi dalam Keperawatan .....	4
E. Strategi yang Dapat Digunakan dan Dihindari dalam Kegiatan Negosiasi dalam Keperawatan .....	6
F. Hambatan Keberhasilan Negosiasi dalam Keperawatan.....	7
<b>BAB III.....</b>	<b>9</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>9</b>
A. Kesimpulan .....	9
B. Saran.....	9
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>NASKAH ROLE PLAY</b>	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Secara umum kata "negosiasi" berasal dari kata to negotiate, to be negotiating dalam bahasa Inggris yang berarti "merundingkan, membicarakan kemungkinan tentang suatu kondisi, dan atau menawar". Sedangkan kata-kata turunannya adalah antara lain "negotiation" yang berarti "menunjukkan suatu proses atau aktivitas untuk merundingkan, membicarakan sesuatu hal untuk disepakati dengan orang lain", dan "negotiable" yang berarti "dapat dirundingkan, dapat dibicarakan, dapat ditawarkan". Fenomena negosiasi saat ini sedang marak, banyak manusia yang menggunakan negosiasi pada setiap kegiatan berinteraksi baik dari segi interaksi sosial maupun bisnis.

Hal ini dilakukan agar kedua belah pihak atau pihak yang bernegosiasi mendapatkan sesuatu hal yang sama-sama saling menguntungkan tanpa merugikan salah satu pihak. Sehingga negosiasi merupakan suatu hal yang penting yang tekniknya harus dikuasai setiap manusia agar dapat menemukan solusi yang baik dalam setiap permasalahan yang ditemukan.

### **B. Tujuan**

1. Mahasiswa mampu mengidentifikasi definisi negosiasi dalam keperawatan
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi tujuan negosiasi dalam keperawatan
3. Mahasiswa mampu mengidentifikasi karakteristik negosiasi dalam keperawatan
4. Mahasiswa mampu mengidentifikasi tahap-tahap negosiasi dalam keperawatan

5. Mahasiswa mampu mengidentifikasi strategi yang dapat digunakan dan dihindari dalam kegiatan negosiasi dalam keperawatan
6. Mahasiswa mampu mengidentifikasi hambatan keberhasilan dalam negosiasi dalam keperawatan

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengertian Negosiasi dalam Keperawatan**

Negosiasi merupakan perundingan antara dua pihak dimana didalamnya terdapat proses memberi, menerima, dan tawar menawar. Selain itu negosiasi juga merupakan ijab kabul dari sebuah proses interaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak untuk saling memberi dan menerima atas sesuatu yang ditentukan dengan kesepakatan bersama. Selain itu, pada dasarnya negosiasi merupakan suatu hal yang selalu dilakukan oleh manusia ketika dalam melakukan interaksi.

Negosiasi menurut Kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain.

Negosiasi adalah suatu proses saat dua pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan dengan elemen-elemen kerjasama dan kompetisi.

#### **B. Tujuan Negosiasi dalam Keperawatan**

1. Untuk mendapatkan atau mencapai kata sepakat yang mengandung kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan.
2. Untuk mendapatkan atau mencapai kondisi penyelesaian atas jalan keluar dari masalah yang dihadapi bersama.
3. Untuk mendapatkan atau mencapai kondisi saling menguntungkan dimana masing masing pihak merasa menang (win-win solution).
4. Maka jika melihat dari tujuan dasar adanya negosiasi tersebut sebenarnya tidak ada pihak yang dirugikan atau salah satu saja yang diuntungkan.

### **C. Karakteristik Negosiasi dalam Keperawatan**

1. Senantiasa melibatkan orang, baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, 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)
4. Hampir selalu berbentuk tatap muka yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah
5. Negosiasi 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 itu misalnya kedua belah pihak sepakat untuk tidak sepakat.

Karakteristik diatas tersebut bukanlah sesuatu yang mutlak atau persis seperti itu karena banyak pendapat dari buku-buku dan para ahli menemukakan karakteristik yang berbeda, bisa saja pada kondisi dan kasus yang berbeda karakteristik tersebut ada yang kurang atau tidak ada sama sekali hal ini dikarenakan karakteristik yang disebutkan di atas merupakan karakteristik negosiasi secara umum.

### **D. Tahap-Tahap Negosiasi dalam Keperawatan**

Proses negosiasi bukanlah hanya suatu proses sesaat kemudian langsung mendapatkan hasilnya, karena negosiasi merupakan suatu proses langsung atau terus menerus hingga tercapainya suatu kesepakatan dari kedua belah pihak. Kunci sukses sebelum bernegosiasi adalah dengan adanya persiapan yang baik. Adapun 3 tahap penting yaitu:

1. Tahap Perencana

Negosiasi membutuhkan tiga tugas utama yaitu, merencanakan suatu sasaran negosiasi dan memperjelas proses negosiasi. Hal ini karena

salah satu alasan utama mengapa seseorang bernegosiasi. Strategi negosiasi merupakan suatu cara agar tercapainya negosiasi, agar tercapai kesepakatan dari kedua belah pihak memerlukan strategi yang tepat dan benar. Proses negosiasi yaitu terjadinya proses tawar-menawar diharapkan mampu menghasilkan suatu kesepakatan dari kedua belah pihak yang mendapatkan keuntungan.

## 2. Tahap Implementasi

Tahap ini merupakan tahap peranan atau tindakan diperlukan agar mencapai sukses dalam bernegosiasi. Implementasi negosiasi memiliki komponen yang penting yaitu :

- a. Taktik Cara Anda : Bahwa anda harus tau tujuan yang ingin dicapai, harus bersih-keras dan memaksa lawan agar mempercayai anda bahwa anda yang benar
- b. Taktik Bekerja Sama : Bahwa anda mau mendengarkan pihak dari lawan dan mengetahui betul apa yang ada dibenak mereka. Adalah yang memutuskan bersikap reaktif dan siap bekerjasama dengan baik.
- c. Taktik Tidak Bertindak Apapun : Ini merupakan sikap keras kepala bernegosiasi, dalam hal ini anda bersih-keras pada pendirian dan tidak mau merubah apapun.

## 3. Tahap Peninjau Negosiasi

Merupakan tahap setelah berlangsungnya proses negosiasi. Adapun alasan penting mengapa tahap peninjau negosiasi perlu dilakukannya yaitu :

- a. Untuk memeriksa apakah sudah tercapainya suatu tujuan anda
- b. Jika tidak, hal ini dapat menjadi suatu pembelajaran dan suatu pengalaman bagi seseorang negosiasi
- c. Tetapi jika iya, maka bangunlah dan lakukan yang baik agar mencapai kesuksesan

## **E. Strategi yang Dapat Digunakan dan Dihindari dalam Kegiatan Negosiasi dalam Keperawatan**

### **1. Mengeryit (The Wince)**

Taktik ini dikenal juga dengan istilah Terkejut (Flinch) merupakan reaksi negatif terhadap tawaran seseorang. Dengan kata lain, bertindak terkejut saat negosiasi yang diadakan pihak negosiator berjalan dengan keinginan pihak lain.

### **2. Berdiam (The Silence)**

Jika Anda tidak menyukai apa kata seseorang, atau jika Anda baru saja membuat tawaran dan Anda sedang menunggu jawaban, diam bisa menjadi pilihan terbaik Anda. Kebanyakan orang tidak bisa bertahan dalam kesunyian panjang ("Dead Air Time"). Mereka menjadi tidak nyaman jika tidak ada percakapan untuk mengisi kekosongan antara Anda dan pihak lain. Biasanya, pihak lain akan merespon dengan konsesi atau memberikan kelonggaran.

### **3. Ikan Haring Merah (Red Herring)**

Istilah ini diambil dari kompetisi tua di Inggris, Berburu Rubah (Fox Hunting Competition). Dalam kompetisi ini, tim lawan akan menyeret dan membaui jejak rubah ke arah lain dengan ikan. Sehingga, anjing lawan akan terkecoh dan kehilangan jejak. Sama halnya saat negosiator membawa "ikan amis" atau isu lain ke meja perundingan untuk mengalihkan perhatian dari isu utama bahasan.

### **4. Kelakuan Menghina (Outrageous Behaviour)**

Segala bentuk perilaku - biasanya dianggap kurang bermoral dan tidak dapat diterima oleh lingkungan- dengan tujuan memaksa pihak lain untuk setuju. Seperti pihak manajemen muak dengan tuntutan yang dianggap tidak masuk akal dan terpaksa menandatangani kontrak dengan air mata kemudian membuangnya secara ganas dan dramatis seolah-olah diliput oleh media. Tujuan dari taktik ini adalah untuk menggertak orang-orang yang terlibat dalam negosiasi.

5. Yang Tertulis (The Written Word)

Adalah persyaratan ditulis dalam perjanjian yang tidak dapat diganggu gugat. Perjanjian, sewa guna usaha (leasing), atau harga di atas pahatan batu dan sekarang di kertas (uang) adalah contoh-contoh Yang Tertulis.

6. Pertukaran (The Trade-off)

Taktik ini digunakan untuk tawar-menawar. Pertukaran hanya menawarkan konsesi, sampai semua pihak setuju dengan syarat-syarat. Sebenarnya, taktik ini dipakai untuk kompromi. -

7. Ultimatum (The Ultimatum)

Penggunaan ultimatum kadang-kadang (seldom) efektif sebagai taktik pembuka dalam negosiasi. Namun, suatu saat dalam sebuah negosiasi yang panjang saat Anda merasa Anda perlu menggunakan taktik ini.

8. Berjalan Keluar (Walking Out)

Pada beberapa situasi, berjalan keluar dapat digunakan sebagai strategi untuk memberikan tekanan pada pihak lain.

9. Kemampuan untuk Mengatakan "Tidak" (The Ability to Say "No")

Sebuah taktik memegang peran sangat penting dalam segala macam strategi negosiasi dan cara menyampaikannya secara tepat.

## **F. Hambatan Keberhasilan Negosiasi dalam Keperawatan**

1. Melihat Negosiasi Sebagai Konfrontasi

Konfrontasi tidak diperlukan dalam negosiasi. Kenyataannya, negosiasi yang efektif dicirikan dengan pihak-pihak yang bekerjasama untuk mendapatkan solusi, dari pada masing-masing pihak berupaya memenangkan kontes keinginan. Selalu diingat bahwa sikap yang anda tunjukkan pada saat negosiasi (msl. keras, korporatif) akan menentukan tone dalam interaksi. Jika anda melakukan konfrontasi, anda akan berkelahi dengan tangan anda.

2. Mencoba Menang Dengan Berbagai Cara

Jika anda "menang" maka harus ada yang kalah, dan akan menciptakan situasi yang kian sulit. Perspektif terbaik dalam negosiasi adalah

mencoba untuk menemukan solusi dimana kedua pihak “menang”. Jangan melihat negosiasi sebagai kontes yang harus dimenangkan.

### 3. Menjadi Emosional

Menjadi emosional adalah hal yang wajar pada saat melakukan negosiasi yang penting. Namun, semakin kita emosional, semakin kita kurang membangun negosiasi yang konstruktif. Sangat penting untuk menjaga kendali. Tidak mencoba memahami orang lain Karena kita mencoba menemukan solusi yang dapat diterima kedua belah pihak, kita perlu memahami kebutuhan dan keinginan orang lain. Jika kita tidak tahu kebutuhan atau keinginan orang lain, kita tidak dapat melakukan negosiasi dengan baik. Yang sering terjadi, ketika kita mencoba mencari tahu tentang seseorang, yang kita temukan adalah ketidaksetujuan yang tidak signifikan.

### 4. Fokus Pada Kepribadian, Bukan Isu

Biasanya, dengan orang yang tidak begitu kita sukai, kita cenderung menganggap betapa sulitnya orang tersebut. Ketika hal tersebut terjadi, negosiasi yang efektif tidak mungkin dilakukan. Maka penting untuk berpegang pada isu, dan menyingkirkan rasa suka atau tidak suka pada individu.

### 5. Menyalahkan Orang Lain

Pada konflik atau negosiasi, masing-masing pihak memberikan kontribusi, yang menjadikannya lebih baik atau buruk. Jika anda menyalahkan orang lain karena kesulitan yang dibuat, anda akan menciptakan situasi kemarahan. Jika anda bertanggung jawab terhadap masalah, anda menciptakan semangat kerja sama.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Negosiasi adalah proses perundingan antara dua pihak yang melibatkan tindakan memberi, menerima, dan melakukan tawar-menawar. Selain itu, negosiasi juga bisa dianggap sebagai bentuk ijab kabul dalam interaksi antara kedua belah pihak, di mana mereka saling memberikan dan menerima sesuatu yang disepakati bersama. Pada dasarnya, negosiasi adalah hal yang umum dilakukan oleh manusia dalam setiap interaksi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, negosiasi adalah proses tawar-menawar melalui diskusi untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dengan pihak (kelompok atau organisasi) lainnya.

#### **B. Saran**

Untuk meningkatkan efektivitas negosiasi dalam keperawatan, disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Perawat perlu terus mengasah keterampilan komunikasi dan negosiasi melalui pelatihan-pelatihan yang relevan.
2. Setiap institusi kesehatan sebaiknya mengembangkan panduan dan protokol yang jelas mengenai prosedur negosiasi agar semua tenaga kesehatan dapat mengikuti standar yang sama.
3. Perlu ada evaluasi berkala terkait efektivitas negosiasi dalam pengambilan keputusan, baik dari segi kepentingan tenaga medis maupun kepentingan pasien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amanjaya, Iguh. (2014). *Makalah Manajemen Keperawatan Negosiasi*.  
<https://id.scribd.com/document/261152447/Makalah-Manajemen-Keperawatan-Negosiasi>
- Febrina, Rasya Ananda. (2022). *Makalah Negosiasi*.  
<https://id.scribd.com/document/615091456/MAKALAH-NEGOSIASI-RAYSA>
- Idamidar, Zarmayanti, et. all. (2020). *Negosiasi Dalam Keperawatan*.  
<https://id.scribd.com/document/493293340/NEGOSIASI-KEPERAWATAN>

## NASKAH ROLE PLAY

Kelompok 8

Kelas : 2B/D3 Keperawatan

Mata Kuliah : Manajemen Keperawatan

Dosen Pengampu : Giri Susilo Adi, S.Kep.,Ns.,M.Kep

Narator : Ema Nur Aisyah

Kepala Ruang : Annisa Wulan Sari

Ketua SDM : Astried Wijayani

Perawat 1 : Pipit Yunita Wulandari

Perawat 2 : Wahyu Fidayanti

Perawat 3 : Hilda Ayu Tiasuti

Perawat 4 : Vivi Elvriyansi Aryuningtyas

Rumah sakit mengalami kekurangan tenaga di beberapa unit karena peningkatan jumlah pasien. Kepala ruangan mengundang empat perawat dan ketua SDM untuk mendiskusikan pemindahan tenaga perawat ke unit-unit yang membutuhkan.

Kepala Ruang : “Selamat siang, semuanya. Terima kasih sudah hadir. Kita sedang menghadapi kondisi di mana beberapa unit, terutama Unit ICU dan Unit Rawat Inap, membutuhkan tambahan tenaga perawat. Karena itu, kami ingin mendiskusikan kemungkinan memindahkan beberapa dari kalian ke unit tersebut. Kami ingin mendengar pendapat kalian terlebih dahulu.”

Ketua SDM : “Betul, kami ingin memastikan bahwa ini berjalan dengan seimbang dan mempertimbangkan kenyamanan serta kesiapan kalian dalam menghadapi pemindahan ini. Jadi, silakan sampaikan pendapat kalian.”

Perawat 1 : “Selamat siang, Bu. Kami mengerti kebutuhan rumah sakit. Namun, saya ingin tahu apakah pemindahan ini bersifat sementara atau permanen?”

Ketua SDM : “Kami merencanakan pemindahan ini untuk jangka waktu sementara, yaitu sekitar tiga bulan. Namun, jika kondisi di unit tersebut masih membutuhkan dukungan setelah tiga bulan, kita bisa mendiskusikan kembali.”

Perawat 2 : “Saya baru saja beradaptasi dengan rutinitas di sini, dan pemindahan ini akan menjadi tantangan besar bagi saya. Apakah mungkin ada pelatihan khusus jika kami dipindahkan ke unit yang memiliki kasus yang lebih berat, seperti ICU?”

Kepala Ruang : “Kami mengerti kekhawatiranmu, dan kami pasti akan memberikan pelatihan awal untuk mempersiapkan kalian. Selain itu, kami juga menempatkan kalian secara bertahap di ICU agar ada waktu beradaptasi. Apakah itu bisa sedikit membantu?”

Perawat 3 : “Saya memiliki beberapa pengalaman di Unit Rawat Inap, jadi mungkin saya bisa lebih beradaptasi di sana. Namun, saya juga khawatir tentang penyesuaian jadwal karena saya memiliki komitmen pribadi di luar rumah sakit.”

Ketua SDM : “Terima kasih atas informasi ini. Kami akan mencoba membuat jadwal yang fleksibel selama masa transisi ini agar kalian tetap bisa menyeimbangkan pekerjaan dan komitmen pribadi. Kami akan berkoordinasi untuk menemukan waktu yang paling cocok.”

Perawat 4 : “Saya pribadi tertarik untuk mencoba bekerja di ICU karena itu akan menjadi pengalaman berharga bagi saya. Apakah itu bisa dipertimbangkan?”

Kepala Ruang : “Tentu saja. Kami menghargai kesiapan dan ketertarikanmu. Ini akan sangat membantu untuk mempermudah transisi dan meringankan beban di ICU. Kita bisa membuat penyesuaian agar kamu bisa masuk ke ICU.”

Perawat 1 : “Saya masih merasa ragu karena perubahan ini cukup mendadak, dan saya khawatir tidak bisa beradaptasi dengan cepat. Apakah ada kemungkinan untuk menunda pemindahan saya sedikit lebih lama?”

Ketua SDM : “Kami memahami ini adalah perubahan besar, dan tentunya kami ingin mendukung adaptasimu semaksimal mungkin. Jika memungkinkan, kita bisa memberikan waktu tambahan selama dua minggu agar kamu dapat mempersiapkan diri. Bagaimana menurutmu?”

Perawat 1 : “Itu mungkin akan membantu, Bu. Terima kasih atas pengertian dan dukungannya.”

Perawat 2 : “Saya juga merasa lebih nyaman jika diberikan waktu persiapan yang cukup. Dengan begitu, saya bisa mempelajari beberapa hal baru terkait unit baru nanti.”

Kepala Ruang : “Kami akan memberikan waktu transisi bagi kalian yang merasa memerlukan. Ini akan menjadi prioritas kami untuk memastikan semua berjalan lancar.”

Ketua SDM : “Jadi, kita sepakat untuk menetapkan masa transisi selama dua minggu bagi yang membutuhkan, dan masa evaluasi tiga bulan setelah pemindahan dilakukan. Kita juga akan mengadakan pertemuan lanjutan untuk mendiskusikan adaptasi kalian.”

Perawat 3 : “Saya rasa itu waktu yang cukup adil. Setelah itu, kita juga bisa melihat apakah pemindahan ini benar-benar cocok atau tidak.”

Kepala Ruang : “Betul. Kami akan melakukan evaluasi, dan jika setelah tiga bulan ada yang merasa kurang cocok, kami akan mempertimbangkan penempatan kembali. Hal yang paling penting adalah kita bisa memenuhi kebutuhan unit tanpa mengorbankan kenyamanan kalian.”

Perawat 4 : “Saya setuju, Bu. Ini akan memberikan pengalaman baru dan meningkatkan keterampilan kami juga.”

Ketua SDM : “Saya senang melihat semangat kalian. Kita akan segera memulai proses administrasi untuk pemindahan ini. Saya harap kita bisa saling mendukung agar semuanya berjalan lancar.”

Perawat 1, 2, 3, 4 (serempak) : “Baik, terima kasih, Bu.”

Kepala Ruang : “Terima kasih atas kerja sama kalian. Mari kita jalani proses ini bersama dan saling mendukung.”

Dalam dialog ini, semua pihak mendapatkan kesempatan untuk menyampaikan pandangan mereka, dan proses negosiasi berjalan dengan mempertimbangkan kebutuhan perawat serta rumah sakit secara seimbang.