UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bekerja merupakan salah satu tujuan hidup manusia agar dapat memenuhi kebutuhan. Bekerja dapat membuat seseorang merasa aman akan jaminan masa depan serta memenuhi kebutuhan akan adanya aktualisasi dan harga diri (Wiratmo, 1996). Saat ini, banyak anak muda mulai tertarik dan melirik profesi bisnis yang cukup menjanjikan masa depan cerah. Para sarjana dan diploma lulusan perguruan tinggi, sudah mulai terjun dibidang bisnis. Hal ini didorong oleh persaingan diantara pencari kerja yang mulai ketat dan lowongan pekerjaan mulai terasa sempit.

Mengetahui keadaan tersebut, dapat terlihat adanya peluang besar untuk mengembangkan diri menjadi seorang entrepreneur. Pengembangan ini perlu dilakukan oleh masyarakat Indonesia khususnya generasi muda, adanya jiwa entrepreneur sangat diperlukan bagi pengembangan individu dalam mengarungi kehidupan. sehingga pengembangan kewirausahaan *(entrepreneurship)* sangat diperlukan (Sutanto, 2002).

Kewirausahaan atau *entrepreneurship* berasal dari bahasa prancis yaitu '*entreprende'* yang berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha. Sedangkan pelaku kewirausahaan adalah yang mengacu pada orang yang melaksanakan proses gagasan, memadukan sumber daya menjadi realitas. Suryana (2010) menambahkan entrepreneur muda dapat dikatakan sebagai seseorang yang memiliki kemampuan finansial, material, dan tenaga kerja untuk menghasilkan

produk baru, bisnis baru, proses produksi atau pengembangan usaha. *Entrepreneur* muda juga seseorang yang memilik kombinasi unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, negosiasi dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha (Suryana, 2010).

Menurut David E. Rye (dalam Saiman, 2009) *entrepreneur* adalah seseorang yang mengorganisaikan dan mengarahkan usaha baru. Adanya jiwa *entrepreneur* sangat diperlukan untuk pengembangan individu itu sendiri, dan juga untuk mengembangkan kemandirian bangsa. Seorang *entrepreneur* merupakan salah satu kekuatan penggerak dalam meningkatkan perekonomian negara. Tanpa adanya *entrepreneur* maka akan berdampak buruk pada perekonomian suatu bangsa.

Penelitian yang dilakukan Cunningham (dalam Riyanti, 2003) terhadap 178 *entrepreneur* di Singapura menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh faktor kepemimpinan, faktor bekerja keras, faktor usia, faktor kemampuan negosiasi, faktor komitmen dan faktor orisinalitas. Dari beberapa faktor tersebut kemampuan negosiasi merupakan faktor yang paling mempengaruhi untuk keberhasilan suatu usaha dengan presentase 49% yang dicirikan melalui kemampuan hubungan dengan pelanggan dan pihak-pihak yang berpengaruh dengan lingkungan bisnis. Feldman (dalam Herman, 2001) menggunakan istilah negosiasi yang didefinisikan sebagai *social exchange* yaitu interaksi antar individu dalam bertukar sesuatu, dapat berbentuk penjualan barang atau membagi keuntungan.

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Negosiasi adalah sebuah proses dimana dua atau lebih orang atau kelompok bersama-sama memberikan perhatian pada minat untuk mendapatkan sebuah kesepakatan yang akan saling menguntungkan (Rahmadian, 2012). Sedangkan Robbins (2004) mengartikan negosiasi adalah sebuah proses yang didalamnya dua pihak atau lebih bertukar barang dan jasa dan berupaya menyepakati tingkat kerjasama tersebut bagi mereka.

Negosiasi dapat pula dikatakan sebuah proses komunikasi antara penjual dan calon pembeli baik perorangan maupun kelompok yang didalamnya terjadi diskusi dan perundingan untuk mencapai kesepakatan tujuan yang saling menguntungkan kedua belah pihak (Wibowo, 2008). Negosiator yang baik merupakan orang yang memiliki aspek kemampuan negosiasi berupa kemampuan untuk memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi, kemampuan untuk berfokus pada kepentingan bukan posisi, kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir, kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif (Jackman, 2005).

Hasil wawancara awal peneliti terhadap *entrepreneur* muda yang berada di kawasan kampus IH (26 tahun), CH (27 Tahun) pada hari senin tanggal 20 Oktober 2014 dengan jenis usaha dibidang jasa mengakui bahwa kemampuan negosiasi yang baik dinilai berperan penting untuk menyelesaikan masalah-masalah yang muncul. mereka bahkan mengakui kegagalan suatu usaha terjadi karena kemampuan negosiasi yang kurang terasah, mereka mengakui bahwa hal ini disebabkan oleh kemampuan berkomunikasi dengan orang lain yang kurang

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

baik, sehingga seringkali merasa tidak yakin akan kemampuannya, merasa takut mengambil resiko dan berpikir negatif pada kelemahan diri, sehingga menyebabkan kemunduran pada usaha yang dijalankan.

Negosiasi sangat menuntut kemampuan komunikasi yang memadai saat melakukan interaksi dengan orang lain, karena kualitas komunikasi merupakan salah satu kemampuan yang harus dimiliki dalam melaksanakan proses negosiasi. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Mc Guire (2004) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan negosiasi adalah kemampuan komunikasi. Dengan komunikasi, aktivitas apapun akan berjalan dengan baik antar individu, kelompok maupun organisasi.

Penelitian Curhan dan Pentland (dalam Lewicki, 2012) mengeksplor bahwa pola komunikasi selama lima menit pertama memiliki pengaruh besar terhadap kesepakatan yang dinegosiasikan kedua belah pihak. Hal tersebut menunjukan bahwa komunikasi dalam pertemuan negosiasi dapat memiliki efek besar pada hasil yang dimunculkan. Dimana seseorang yang memiliki komunikasi yang baik mampu mempengaruhi keputusan saat bernegosiasi. Mumel (2007) menambahkan bahwa komunikasi menjadi sangat penting manakala sedang menghadapi situasi yang tidak menguntungkan dalam melakukan negosiasi.

Joseph A Devito (dalam Cangara, 2007) membagi komunikasi menjadi empat macam yaitu komunikasi antar pribadi, komunikasi kelompok kecil, komunikasi publik dan komunikasi massa. Didalam masyarakat, komunikasi interpersonal merupakan bentuk komunikasi antara seseorang dengan orang lain dalam suatu masyarakat untuk mencapai tujuan tertentu yang bersifat pribadi.

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Hartley (dalam Sarwono, 2002) menyatakan bahwa komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi dan pemindahan pengertian antara dua orang atau lebih dalam satu kelompok. Satu kelompok berperan sebagai pengirim komunikasi dan kelompok lain berperan sebagai penerima.

Effendy (2003) mengatakan bahwa hakikatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara seseorang komunikator dan komunikan. Jenis komunikasi ini dapat mengubah sikap, pandangan, pendapat atau perilaku manusia dengan proses dialogis, artinya proses yang terjadi menunjukan terjadinya interaksi dimana masing-masing pihak menjadi pembicara dan pendengar secara bergantian. Sesuai dengan pendapat Muhammad (2004) yang mengatakan bahwa komunikasi interpersonal bertujuan merubah sikap dan tingkah laku orang lain serta membentuk dan menjaga hubungan yang penuh arti dengan orang lain.

Machfoedz (2008) mengatakan bahwa entrepreneur yang baik adalah orang yang memiliki komunikasi interpersonal yang baik dan tidak meragukan kecapakan dan kemampuannya. Mereka berpikir bahwa tindakan mereka akan mampu mengubah kejadian dan tindakannya merupakan pemimpin bagi mereka. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa negosiator yang baik membutuhkan komunikasi interpersonal yang baik. Dari hasil wawancara terhadap AB (25 Tahun), AG (28 Tahun) dan DD (23 Tahun) *entrepreneur* muda di kawasan kampus UIN Suska, pada hari selasa tanggal 21 Oktober 2014 dengan bidang usaha perdagangan mengakui bahwa dalam menjalankan usaha belum mampu untuk mempresentasikan diri dalam menyampaikan informasi produk secara baik

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

kepada pelanggan, mereka juga mengakui tidak membuat antisipasi alternatif tawaran yang membuatnya terjebak dalam kegagalan saat bernegosiasi. Hal ini terjadi karena respon yang diberikan pihak lawan tidak sesuai harapan dari rencana awal subjek. Walaupun pada awalanya subjek telah merasa berkomunikasi dengan baik, namun pada proses berlangsungnya negosiasi subjek mengalami kesulitan dalam menghadapi lawan yang dominan. Mereka bahkan mengakui pentingnya memiliki komunikasi yang baik dalam bernegosiasi.

Tiyas (2013) dalam penelitiannya mengatakan hubungan kemampuan komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi sangat erat dan saling mempengaruhi, karena kemampuan komunikasi interpersonal tidak akan berjalan tanpa adanya kemampuan negosiasi yang baik. Kurangnya kemampuan komunikasi interpersonal pada *entrepreneur* akan menjadi faktor penghambat ketika melakukan negosiasi.

Pada penelitian ini, subjek penelitian adalah *entrepreneur* muda yang berada di kawasan kampus UIN Suska Riau, karena kawasan kampus merupakan tempat yang strategis yang selalu ramai didatangi oleh ribuan orang. Hal ini sesuai dengan pendapat Erica (dalam Buchari, 2010) yang menyatakan bahwa tempat strategis merupakan syarat yang mesti diperhatikan seorang entrepreneur dalam membuka usaha. *Entrepreneur* pada penelitian ini merupakan orang yang menjalankan usaha dibidang jasa seperti percetakan, jasa perbaikan komputer, pembuatan dan pengolahan data skripsi, sedangkan usaha dibidang perdagangan antara lain penjualan perlengkapan olahraga, buku, fashion, jilbab, aksesoris HP, alat-alat komputer dan aksesoris sepeda motor. Pengertian *entrepreneur* muda

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

sendiri mengacu pada rentang usia muda dengan umur 18-30 Tahun (Santrok, 2005). Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan, peneliti ingin mengetahui hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi pada *entrepreneur* muda.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah penelitian ini adalah apakah ada hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi pada *entrepreneur* muda.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi pada *entrepreneur* muda.

D. Keaslian Penelitian

Penelitian mengenai kemampuan negosiasi dengan komunikasi interpersonal sebelumnya pernah diteliti. Satu diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Tiyas (2013) mengenai pengaruh kemampuan komunikasi interpersonal terhadap kemampuan negosiasi mahasiswa fakultas ekonomi, dimana penelitian ini menyatakan bahwa ada hubungan yang signifikan antara komunikasi interpersonal terhadap kemampuan bernegosiasi. Perbedaan penelitian Tiyas (2013) dengan peneliti adalah fokus penelitian tiyas melihat variabel komunikasi interpersonal dan variabel kemampuan negosiasi dipengaruhi dari mata kuliah yang diberikan. Sedangkan peneliti memfokuskan variabel komunikasi interpersonal yang mempengaruhi variabel kemampuan negosiasi.

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak ptamik UIN Suska Ria
State Islamic University of Sulta Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Kemudian dari segi subjek, peneliti menggunakan subjek yaitu *entrepreneur* muda sedangkan Tiyas menggunakan subjek Mahasiswa.

Penelitian yang dilakukan oleh Sepasthika (2010) tentang kemampuan negosiasi ditinjau dari kepercayaan diri pada *entrepreneur* muda, dimana entrepreneur yang memiliki rasa percaya diri yang baik maka akan memiliki kemampuan negosiasi yang baik pula. Perbedaan penelitian Sepasthika (2010) dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah variabel kemampuan negosiasi dipengaruhi oleh variabel kepercayaan diri. Sedangkan penelitian peneliti variabel kemampuan negosiasi ditinjau dari komunikasi interpersonal.

Penelitian yang dilakukan oleh Ikhsanuddin (2012) tentang komunikasi interpersonal dan lingkungan keluarga terhadap intensi berwirausaha siswa, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi interpersonal dan keluarga terhadap intensi berwirausaha siswa. Perbedaan penelitian Ikhsanudin (2012) dengan penelitian peneliti adalah pada penelitian Ikhsanudin variabel komunikasi interpersonal dihubungkan dengan lingkungan keluarga terhadap intensi berwirausaha. Sedangkan peneliti menghubungkan variabel kemampuan negosiasi dengan variabel komunikasi interpersonal.

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Hasil analisanya dapat memberikan kontribusi keilmuan yang lebih jelas mengenai hubungan antara komunikasi interpersonal dengan kemampuan negosiasi, serta penelitian ini dapat menambah referensi pada penelitian-penelitian psikologis yang terkait dengan kewirausahaan bagi *entrepreneur* dan sebagai rujukan bagi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat praktis

Hasil analisa penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh entrepreneur sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha sehubungan dengan komunikasi interpersonal dan kemampuan negosiasi dalam pengembangan usaha.

UIN SUSKA RIAU
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU