



MENGENAL **BATNA**

DALAM NEGOSIASI



APA ITU BATNA?

BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) adalah alternatif paling menguntungkan yang dapat diambil oleh pihak yang bernegosiasi jika negosiasi gagal dan kesepakatan tidak dapat dibuat.

Dengan kata lain, BATNA menjadi standar perbandingan terhadap berbagai kesepakatan yang ditawarkan pihak lain.

(Fisher, Roger, & William Ury. 1981. *Getting to Yes: Negotiating Without Giving In*. New York, Random House Business Books)

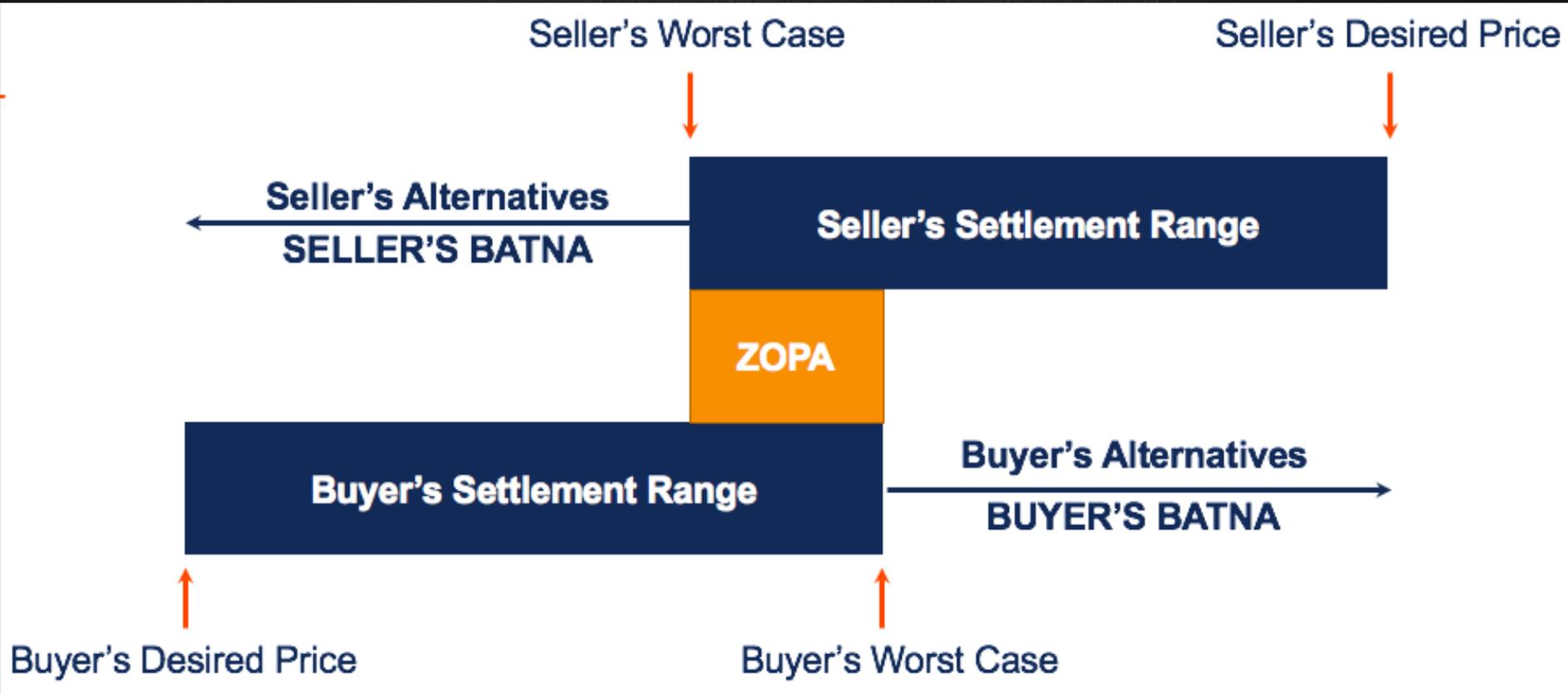


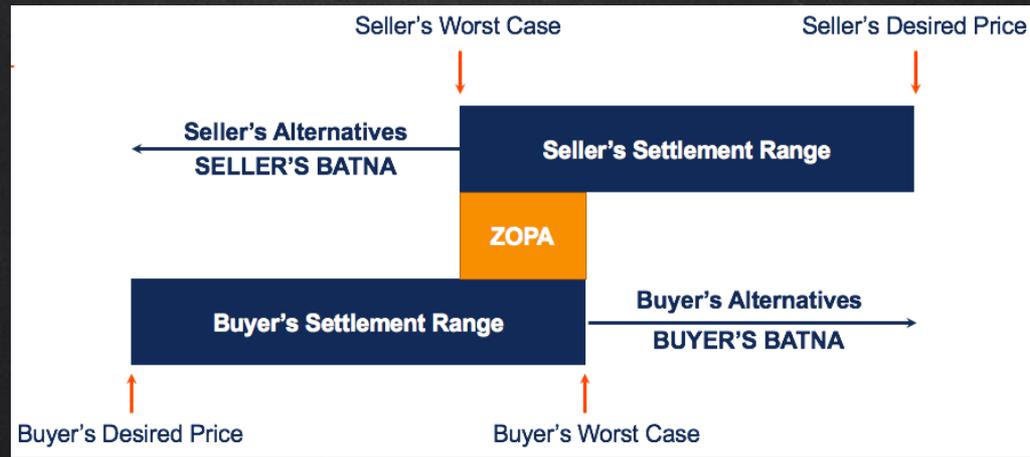
PENTINGNYA BATNA



1. Ini memberikan alternatif jika negosiasi gagal.
2. Ini memberikan kekuatan negosiasi.
3. Ini menentukan titik reservasi Anda (harga terburuk yang bersedia Anda terima).

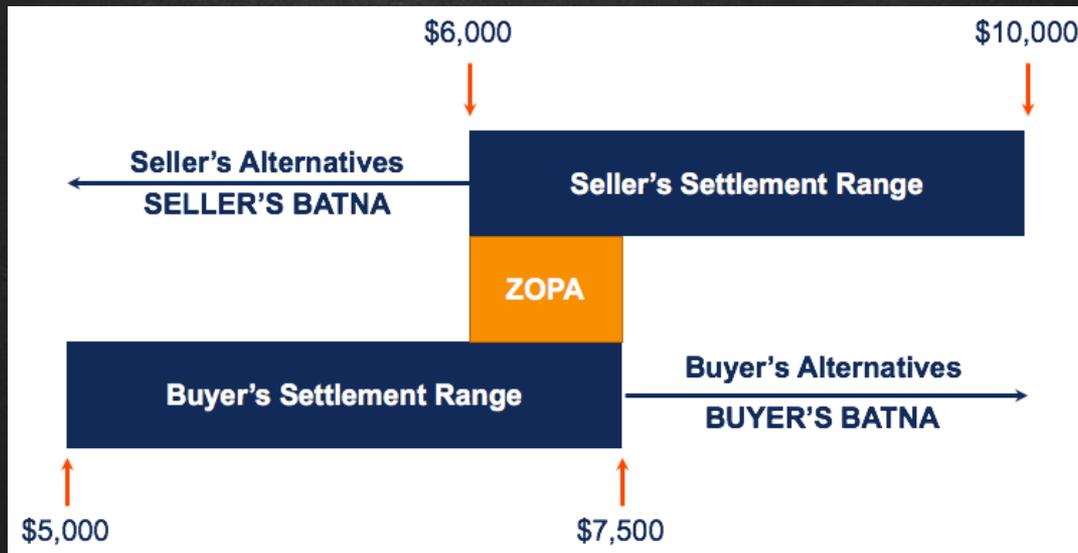
Ilustrasi alternatif terbaik masing-masing pihak untuk kesepakatan yang dinegosiasikan (penjual dan pembeli)





- ZOPA adalah singkatan dari "*Zone Of Potential Agreement*." Ini adalah tumpang tindih antara kisaran penyelesaian penjual dan pembeli.
- Kisaran penyelesaian penjual adalah kisaran yang dapat ditawarkan yang dapat diterima oleh penjual.
- Rentang penyelesaian pembeli adalah rentang yang dapat ditawarkan yang dapat diterima oleh pembeli.
- Kasus terburuk Pembeli/Penjual adalah titik reservasi dari masing-masing pihak.

- ✓ Jika Pembeli menawarkan harga yang lebih rendah dari kasus terburuk penjual, maka penjual lebih baik pergi dengan alternatif.
- ✓ Jika Penjual menawarkan harga yang lebih tinggi dari kasus terburuk pembeli, maka pembeli lebih baik memilih alternatif.



Rafi membutuhkan mobil dan sedang bernegosiasi dengan Noufal untuk membeli mobilnya. Noufal menawarkan untuk menjual mobilnya ke Rafi seharga \$10.000. Rafi menjelajahi dealer mobil bekas di Bandar Lampung dan menemukan mobil serupa yang dia beri harga \$7.500. BATNA Rafi adalah \$7.500 – jika Noufal tidak menawarkan harga yang lebih rendah dari \$7.500, Rafi akan mempertimbangkan alternatif terbaiknya untuk kesepakatan yang dirundingkan. Rafi bersedia membayar hingga \$7.500 untuk mobil tersebut tetapi idealnya hanya ingin membayar \$5.000 saja. Jika alternatif terbaik Noufal untuk kesepakatan itu adalah menjual mobil ke dealer, yang akan menawarkannya \$6.000, maka kedua belah pihak dapat mencapai kesepakatan karena poin reservasi Rafi adalah \$6.000.



MENGIDENTIFIKASI BATNA

- X Buat daftar semua alternatif untuk negosiasi saat ini – apa yang dapat Anda lakukan jika negosiasi gagal?
- X Evaluasi nilai setiap alternatif – berapa nilai setiap alternatif bagi saya?
- X Pilih alternatif yang akan memberikan nilai tertinggi bagi Anda (ini adalah alternatif terbaik Anda untuk kesepakatan yang dinegosiasikan).
- X Setelah menentukan BATNA Anda, hitung kesepakatan dengan nilai terendah yang ingin Anda terima.



Silahkan jika ada pertanyaan...