

PERBEDAAN NEGOSIASI DALAM KONTEKS BUDAYA DAN INTERNASIONAL

Filadelfian Zai¹, Wilchan Robain², Rahmad Afandi³, Shafa Salsabila⁴, Tri Andrian Sahputra⁵, Nabila Putri Syifani⁶

Universitas Pembangunan Panca Budi

ARTICLE INFO

Article history:

Received November 2025

Revised November 2025

Accepted November 2025

Available online November 2025

Email:

Filazai00@gmail.com,

Shafasalsabila847@gmail.com,

sahputratriandrian2@gmail.com,

nabilaputrinabila15@gmail.com,

rahmadafandi773@gmail.com.



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright © 2025 by Author.

ABSTRACT

Background:

Negotiation is one of the most fundamental forms of social interaction in human life. In economic, political, and social contexts, negotiation serves as a primary tool for achieving agreements among parties with differing interests. In cross-cultural business settings, negotiation has become increasingly important as global integration continues to grow. Cross-cultural interactions are not only becoming more common but also more complex, requiring a deep understanding of cultural differences, language, social norms, and socio-political contexts. This competence is highly relevant within global education, where cross-cultural negotiation skills are essential for individuals navigating the modern globalized world.

Objective: This study aims to analyze differences in negotiation styles and strategies within cultural and international contexts and to identify cultural factors that influence negotiation outcomes.

Methods: This research employs a literature review method by analyzing scholarly journals published between 2021 and 2025. The analysis focuses on theories, empirical findings, and negotiation models related to cultural and international negotiation contexts.

Results: The literature review indicates that negotiations in cultural contexts emphasize how individuals interact based on their respective cultural values, such as communication styles, time orientation, social norms, and hierarchical structures. Meanwhile, negotiations within international contexts focus on achieving strategic interests of states or global organizations, characterized by formal, diplomatic, and long-term considerations. Cultural negotiations tend to be interpersonal and relationship-oriented, while international negotiations involve political dynamics, international law, and geopolitical interests. Nonetheless, both contexts are interconnected, as cultural understanding plays a crucial role in facilitating successful international negotiations.

ABSTRAK

Latar belakang:

Negosiasi merupakan salah satu bentuk interaksi sosial yang paling fundamental dalam kehidupan manusia. Dalam konteks ekonomi, politik, maupun sosial, negosiasi menjadi sarana utama untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda negosiasi bisnis lintas budaya, sebuah aspek yang semakin penting dalam pendidikan global di era saat ini. Dengan meningkatnya integrasi global, interaksi bisnis lintas budaya tidak hanya menjadi umum tetapi juga semakin kompleks. pemahaman mendalam tentang perbedaan budaya, bahasa, dan konteks sosial-politik sangat penting dalam mencapai kesuksesan dalam negosiasi lintas budaya, yang juga relevan dalam konteks pendidikan global.

Tujuan: untuk menganalisis perbedaan gaya dan strategi negosiasi dalam konteks budaya dan internasional, serta mengidentifikasi faktor-budaya yang memengaruhi hasil negosiasi.

Metode: metode yang digunakan dalam penelitian ini Adalah literature rivew dari jurnal-jurnal tahun 2021-2025 untuk menganalisis perbedaan negosiasi dalam konteks budaya dan internasional. **Hasil:** konteks budaya lebih menekankan pada bagaimana individu berinteraksi berdasarkan nilai budaya masing-masing, sedangkan konteks internasional lebih berfokus pada pencapaian kepentingan strategis negara atau organisasi global. Negosiasi budaya sering kali bersifat interpersonal dan berorientasi pada hubungan, sedangkan negosiasi internasional bersifat politis, formal, dan berorientasi pada kepentingan jangka panjang. Meski demikian, kedua konteks tersebut saling terkait, karena pemahaman budaya memainkan peran penting dalam memfasilitasi negosiasi internasional yang sukses.

Kata kunci: negosiasi, konteks budaya, konteks internasional

Pendahuluan

Negosiasi merupakan proses terjadi diantara dua belah pihak atau lebih serta memiliki pemikiran berbeda dan akhirnya akan mencapai sebuah kesepakatan. Negosiasi berfungsi sebagai titik awal yang penting untuk menyelesaikan konflik dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dalam berbagai lingkungan bisnis, termasuk konteks lintas budaya. (Meylany et al., 2023).

negosiasi bisnis lintas budaya, sebuah aspek yang semakin penting dalam pendidikan global di era saat ini. Dengan meningkatnya integrasi global, interaksi bisnis lintas budaya tidak hanya menjadi umum tetapi juga semakin kompleks. Faktor-faktor seperti perbedaan budaya, bahasa, dan konteks sosial-politik memainkan peran penting dalam proses negosiasi tersebut. pemahaman mendalam tentang perbedaan budaya, bahasa, dan konteks sosial-politik sangat penting dalam mencapai kesuksesan dalam negosiasi lintas budaya, yang juga relevan dalam konteks pendidikan global. Rekomendasi disarankan bagi lembaga pendidikan dan para profesional di bidang pendidikan untuk memberikan perhatian khusus terhadap pelatihan komunikasi lintas budaya serta menciptakan lingkungan belajar yang beragam budaya untuk meningkatkan efektivitas pendidikan lintas budaya.

Dalam era globalisasi, interaksi bisnis lintas negara semakin meningkat sehingga negosiasi antar pihak dari budaya yang berbeda menjadi hal yang tidak terhindarkan. Negosiasi tidak hanya dipengaruhi oleh kepentingan ekonomi, tetapi juga oleh nilai, norma, cara berkomunikasi, serta persepsi yang dibentuk oleh latar budaya masing-masing pihak. Perbedaan budaya dapat memengaruhi gaya komunikasi (langsung atau tidak langsung), pengambilan keputusan, cara membangun kepercayaan, serta strategi penyelesaian konflik

Negosiasi dalam konteks internasional menjadi lebih kompleks karena melibatkan pihak-pihak yang memiliki sistem nilai, etika, dan kebiasaan yang tidak selalu selaras. Ketidaksiuaian pemahaman budaya sering menimbulkan kesalahpahaman, kegagalan negosiasi, atau keputusan yang tidak optimal. Oleh sebab itu, pemahaman tentang bagaimana budaya memengaruhi proses dan hasil negosiasi menjadi penting bagi individu maupun organisasi yang beroperasi di lingkungan global.

Semakin berkembang pesatnya bisnis modern dalam era globalisasi, membawa pemahaman mendalam terhadap strategi gaya komunikasi negosiasi dalam keberhasilan kemitraan bisnis internasional, terutama dalam menghadapi tantangan negosiasi lintas budaya yang sering kali terjadi. bahwa gaya komunikasi yang adaptif, empatik, dan berbasis pada pemahaman budaya lokal sangat berpengaruh terhadap proses negosiasi. Pengetahuan ini memberikan temuan penting bagi para praktisi bisnis dalam merancang strategi negosiasi yang lebih baik di pasar global dan menyoroti pentingnya pelatihan komunikasi untuk tim negosiasi. Penelitian ini diharapkan akan dirujuk oleh para sarjana dan praktisi dalam mengembangkan pendekatan komunikasi yang lebih efektif dalam konteks global.

Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka dalam penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan berbagai teori dan konsep yang relevan mengenai hubungan antara budaya dan proses negosiasi dalam konteks internasional.

1. Konsep Negosiasi

Negosiasi secara umum dapat dianggap sebagai proses interaksi dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan bersama mengenai isu yang menjadi objek negosiasi. Dari perspektif budaya, gaya negosiasi dibedakan menjadi gaya yang bersifat lebih kompetitif (“distributif”) dan gaya yang lebih kooperatif (“integratif”). Studi “A cross-cultural analysis of negotiation styles in international business” (2023) menunjukkan bahwa gaya kompetitif lebih cenderung

muncul di budaya yang bernuansa individualistik, sementara budaya kolektivistik memilih gaya yang lebih kolaboratif.

Negosiasi merupakan salah satu bentuk interaksi sosial yang paling fundamental dalam kehidupan manusia. Dalam konteks ekonomi, politik, maupun sosial, negosiasi menjadi sarana utama untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda. Proses ini tidak hanya melibatkan pertukaran informasi dan tawar-menawar, tetapi juga mencerminkan cara berpikir, nilai, dan norma sosial yang dianut oleh masing-masing pihak yang bernegosiasi (robain, 2025).

2. Faktor - faktor yang mempengaruhi negosiasi budaya

Beberapa faktor budaya yang terbukti berpengaruh dalam literatur:

- **Komunikasi langsung vs tidak langsung:** Misalnya, studi membandingkan negosiasi antara pihak Cina dan Amerika Serikat menunjukkan bahwa budaya Cina cenderung menggunakan strategi komunikasi yang tidak langsung (implicit) untuk menjaga harmoni, sedangkan AS lebih memilih komunikasi yang langsung (explicit) (Liu, 2024).
- **Orientasi waktu dan jarak kekuasaan:** Kontrol terhadap waktu, fleksibilitas, dan struktur hierarki dalam organisasi negosiator memengaruhi proses negosiasi. Sebuah studi di konferensi ICSED 2024 menemukan bahwa “different business negotiation styles caused by regional differences” terkait dengan orientasi waktu, individualisme/kolektivisme, dan jarak kekuasaan. (Yang, 2024)
- **Kecerdasan budaya (Cultural Intelligence, CQ):** Banyak riset menunjukkan bahwa CQ – yang meliputi aspek metakognitif, kognitif, motivasional, dan perilaku – adalah kompetensi penting bagi negosiator internasional. Contohnya, studi eksploratori di konteks B2B menemukan bahwa CQ berkontribusi besar dalam negosiasi lintas budaya.
- **Dimensi budaya kontekstual (High- vs Low-Context, Proksemik, Waktu):** Studi “Hall’s Dimensions of Culture” (2025) menegaskan bahwa konteks budaya (komunikasi kontekstual), persepsi waktu, dan proksemik (jarak ruang) secara signifikan memengaruhi strategi dan hasil negosiasi bisnis internasional.

3. Negosiasi Dalam Konteks Internasional

Semakin berkembang pesatnya bisnis modern dalam era globalisasi, membawa pemahaman mendalam terhadap strategi gaya komunikasi negosiasi dalam keberhasilan kemitraan bisnis internasional, terutama dalam menghadapi tantangan negosiasi lintas budaya yang sering kali terjadi. Pengetahuan ini memberikan temuan penting bagi para praktisi bisnis dalam merancang strategi negosiasi yang lebih baik di pasar global dan menyoroti pentingnya pelatihan komunikasi untuk tim negosiasi. Penelitian ini diharapkan akan dirujuk oleh para sarjana dan praktisi dalam mengembangkan pendekatan komunikasi yang lebih efektif dalam konteks global.

Sebagai contoh Salah satu contoh nyata yang menggambarkan kompleksitas negosiasi internasional adalah proses perundingan antara Indonesia dan Uni Eropa dalam kerangka *Indonesia-European Union Comprehensive Economic Partnership Agreement* (IEU-CEPA). Negosiasi ini tidak hanya berfokus pada isu perdagangan, tetapi juga menyangkut kepentingan politik, ekonomi, lingkungan, dan regulasi internasional. Dalam prosesnya, kedua belah pihak berusaha mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, tetapi tetap mempertahankan kepentingan strategis nasional masing-masing.

Metode penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian ini Adalah penelitian literature rivew. Literature rivew Adalah uraian tentang teori, temuan, dan bahan penelitian lainnya yang diperoleh dari bahan acuan yang dijadikan landasan kegiatan penelitian Penelitian ini menggunakan pendekatan studi literatur dan analisis komparatif,

2. Sumber Data

Sumber literatur diperoleh dari

- Google scholar
- Scropus

3. Kriteria literatur

- jurnal nasional dan internasional tahun 2021-2025
- membahas negosiasi, budaya, faktor-faktor yang mempengaruhi negosiasi budaya, negosiasi dalam konteks internasional.

4. Batasan Penelitian

Keterbatasan: Karena metode bersifat tinjauan literatur, maka tidak terdapat data primer lapangan; hasil analisis bergantung pada penelitian sekunder yang tersedia.

Hasil dan pembahasan

Dari analisis literature ditemukan beberapa temuan utama sebagai berikut:

1. Pengaruh budaya dalam proses negosiasi

perbedaan budaya dalam negosiasi bisnis dengan isu penghindaran pajak tidak memainkan peran signifikan. Pemahaman lintas budaya yang baik dapat memperbesar presentase keberhasilan dalam proses negosiasi bisnis. Hambatan budaya seperti keterbatasan penguasaan bahasa asing dalam berkomunikasi, rasa etnosentrisme, dan prasangka buruk dapat menghambat jalannya proses negosiasi bisnis. (Pratama et al., 2025)

budaya lokal sangat berpengaruh terhadap proses negosiasi. Pengetahuan ini memberikan temuan penting bagi para praktisi bisnis dalam merancang strategi negosiasi yang lebih baik di pasar global dan menyoroti pentingnya pelatihan komunikasi untuk tim negosiasi. Penelitian ini diharapkan akan dirujuk oleh para sarjana dan praktisi dalam mengembangkan pendekatan komunikasi yang lebih efektif dalam konteks global.(Solfayanti, 2025)

Sebagai contoh, budaya individualistik seperti Amerika Serikat, Kanada, atau Australia cenderung menekankan pada hasil dan efisiensi. Negosiator dari budaya ini sering kali bersifat langsung focus pada fakta, dan menilai keberhasilan dari seberapa cepat kesepakatan tercapai. Sebaliknya, budaya kolektivistik seperti Jepang, Tiongkok, dan Indonesia lebih menekankan pada harmoni sosial dan hubungan jangka panjang. Dalam negosiasi, pihak dari budaya ini lebih berhati-hati, sering menggunakan komunikasi tidak langsung, dan mengutamakan keharmonisan hubungan daripada hasil jangka pendek.

Tantangan utama muncul dari perbedaan budaya, bahasa, dan konteks sosial-politik. Namun, dengan pemahaman yang mendalam dan penerapan strategi komunikasi yang tepat, kita dapat mencapai keberhasilan dalam proses belajar lintas budaya, membuka peluang kerjasama yang saling menguntungkan dalam pengembangan pendidikan global.(Putranto et al., 2024)

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi negosiasi budaya

- **sistem nilai budaya.** Setiap budaya memiliki sistem nilai seperti individualisme dan kolektivisme, jarak kekuasaan, toleransi terhadap ketidakpastian, hingga

orientasi gender dalam hubungan sosial. Misalnya, budaya individualis seperti Amerika dan Eropa Barat cenderung menempatkan kepentingan pribadi dan hasil sebagai prioritas utama. Berbeda dengan budaya kolektivis seperti Jepang, Cina, dan Indonesia yang lebih menekankan hubungan jangka panjang, keharmonisan kelompok, dan proses negosiasi yang tidak menimbulkan ketegangan.

- **gaya komunikasi** juga menjadi faktor penting dalam negosiasi budaya. Penelitian klasik Edward T. Hall membedakan budaya menjadi *high-context* dan *low-context*. Pada budaya *high-context* seperti Jepang, Korea, atau Timur Tengah, pesan sering disampaikan secara tidak langsung, banyak mengandung makna tersirat, dan sangat bergantung pada bahasa nonverbal. Sebaliknya, negosiator dari budaya *low-context* seperti Amerika, Jerman, atau Belanda lebih memilih komunikasi yang jelas, eksplisit, dan langsung pada inti permasalahan. Perbedaan gaya komunikasi ini sering menjadi sumber salah paham, terutama ketika pihak *high-context* dianggap “bertele-tele,” sementara pihak *low-context* dianggap “kasar” atau “kurang sopan.”
- **orientasi waktu** juga memainkan peranan penting. Budaya *monochronic* seperti Eropa Utara dan Amerika menekankan ketepatan waktu, penjadwalan ketat, serta orientasi pada hasil cepat. Sementara budaya *polychronic* seperti Asia Tenggara dan Timur Tengah lebih fleksibel terhadap waktu, menempatkan hubungan dan proses sosial sebagai bagian penting dari negosiasi. Ketika budaya ini berinteraksi, sering muncul benturan—budaya *monochronic* melihat proses negosiasi yang lama sebagai ketidakefisienan, sedangkan budaya *polychronic* menganggap pendekatan yang terlalu cepat sebagai kurang menghargai hubungan.
- **Norma sosial dan etika** juga menjadi faktor yang tidak dapat dipisahkan dari negosiasi lintas budaya. Norma mengenai cara memberi salam, bagaimana menghormati senior, cara duduk, penggunaan gelar, hingga aturan mengenai tatapan mata sangat memengaruhi proses negosiasi. Di beberapa budaya Asia, menghindari kontak mata dianggap sebagai bentuk hormat, namun di Amerika atau Eropa, hal tersebut bisa diartikan sebagai kurang percaya diri atau tidak jujur.
- **peran dan hierarki dalam budaya tersebut.** Pada budaya dengan jarak kekuasaan tinggi, negosiasi biasanya bersifat hierarkis, di mana keputusan hanya dapat dibuat oleh pimpinan tertinggi. Delegasi sering kali tidak memiliki wewenang penuh untuk memutuskan. Sebaliknya, pada budaya dengan jarak kekuasaan rendah, negosiasi cenderung lebih fleksibel karena kewenangan lebih tersebar. Ketidakpahaman terhadap struktur hierarki ini sering menyebabkan frustrasi dan hambatan dalam proses negosiasi.
- **gaya pengambilan keputusan** juga berbeda antarbudaya. Budaya kolektivis biasanya membutuhkan waktu lebih lama karena proses konsultasi internal dan kebutuhan mencapai konsensus, sementara budaya individualis dapat mengambil keputusan secara cepat berdasarkan analisis pribadi.
- **bahasa tubuh dan ekspresi emosional** Gestur yang dianggap ramah di satu budaya bisa dianggap agresif di budaya lain. Ekspresi emosional juga berbeda: budaya Barat lebih terbuka mengekspresikan emosi, sedangkan budaya Asia cenderung menahannya untuk menjaga keharmonisan.
- **pengalaman lintas budaya** dan kemampuan *cultural intelligence (CQ)* dari para negosiator. Mereka yang pernah terlibat dalam interaksi antarbudaya cenderung lebih peka terhadap perbedaan, lebih fleksibel, dan lebih mampu beradaptasi dalam berbagai situasi negosiasi. Hall, E. T. (2021)

3. Pengaruh internasional dalam konteks negosiasi

Semakin berkembang pesatnya bisnis modern dalam era globalisasi, membawa pemahaman mendalam terhadap strategi gaya komunikasi negosiasi dalam keberhasilan kemitraan bisnis internasional, terutama dalam menghadapi tantangan negosiasi yang akan sering kali terjadi. Penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan komunikasi dalam negosiasi berpengaruh besar dalam membangun kepercayaan pada kemitraan bisnis internasional. Di tengah proses globalisasi yang semakin maju, perusahaan harus menghadapi tantangan dalam menyesuaikan diri dengan beragam budaya dan metode komunikasi. Analisis yang dilakukan mengungkapkan bahwa gaya komunikasi yang bersifat kolaboratif, yang menekankan kerja sama dan pencarian solusi yang saling menguntungkan, lebih efektif dalam membangun hubungan jangka panjang dibandingkan dengan pendekatan komunikasi yang bersifat kompetitif.

negosiasi antara pemerintah Indonesia dan perusahaan teknologi raksasa Amerika Google dalam permasalahan tuntutan pajak terungkap bahwa negosiasi yang berlangsung lebih dari satu tahun tersebut mengungkapkan bahwa pihak Indonesia berada dalam posisi diuntungkan karena negosiasi berada di wilayah bumi Indonesia, sementara perwakilan *Google* dari Singapura dan Eksekutif Senior *Google* dari Jurnal Administrasi dan Kesekretarian Amerika Serikat harus datang ke Indonesia untuk menyelesaikan kewajibannya. Proses negosiasi terjadi seperti layaknya peristiwa transaksi pembeli dan penjual di pasar karena tawar-menawar yang dilakukan pemerintah Indonesia dan *Google* merupakan tawar-menawar jumlah besaran angka pajak yang seharusnya dibayar *Google*.

Sebagai contoh Dalam negosiasi internasional antara pemerintah Indonesia dan perusahaan *Google* peran budaya tidak memainkan peran penting karena bisnis pajak yang dilakukan *Google* mencapai jumlah milyaran dolar atau trilyunan rupiah, yang diperjuangkan agar pajak pertambahan nilai dan pajak penghasilan tidak perlu dibayarkan. Dalam hal ini kekuasaan dan uang memainkan peran penting daripada budaya. Tujuan *Google* adalah kekuasaannya untuk unggul menjadi vendor akses internet yang paling besar di dunia, tetapi membayar pajak sedikit. Dengan demikian, perusahaan *Google* dapat dikatakan melakukan kelihaiannya melalui segala cara agar 'sukses' tidak membayar pajak dan jika membayar serendah-rendahnya (Sinaga, 2021)

4. Karakteristik Negosiasi Dalam Konteks Internasional

karakteristik negosiasi dalam konteks internasional melibatkan serangkaian faktor kompleks yang membedakannya dari negosiasi domestik, terutama terkait **keragaman budaya, lingkungan politik-hukum yang berbeda, dan kompleksitas logistik**. Karakteristik utama tersebut meliputi:

- a. **Perbedaan Budaya yang Signifikan:** Ini adalah karakteristik paling menonjol. Perbedaan dalam nilai, norma, gaya komunikasi (verbal dan non-verbal), hierarki, dan pendekatan terhadap waktu sangat memengaruhi proses negosiasi. Negosiator internasional yang cerdas budaya (culturally intelligent) cenderung lebih berhasil.
- b. **Kompleksitas Lingkungan (Politik, Hukum, Ekonomi):** Negosiasi internasional terjadi dalam lanskap yang melibatkan sistem politik, hukum, dan ekonomi yang berbeda antar negara. Faktor-faktor seperti hukum asing, kebijakan pemerintah, ideologi, dan stabilitas ekonomi internasional harus dipertimbangkan, yang jarang terjadi dalam konteks domestik.
- c. **Keterlibatan Pihak Ketiga (Pemerintah/Birokrasi):** Dalam banyak kasus, terutama yang melibatkan transaksi bisnis lintas negara atau sengketa diplomatik, negosiasi dapat melibatkan atau dipengaruhi secara signifikan oleh pemerintah, birokrasi, atau organisasi internasional, tidak seperti negosiasi domestik biasa.

- d. **Penggunaan Kekuatan (Power Dynamics):** Negosiasi internasional sering kali melibatkan dinamika kekuasaan yang kompleks antar negara atau perusahaan multinasional. Pihak-pihak mungkin menggunakan kekuatan ekonomi, politik, atau militer mereka untuk mendapatkan posisi yang lebih unggul dalam dialog.
- e. **Bahasa dan Komunikasi Multibahasa:** Hambatan bahasa merupakan tantangan utama. Pesan bisa hilang atau disalahpahami, sehingga sering kali diperlukan penerjemah, yang menambah lapisan kompleksitas pada proses komunikasi.
- f. **Tujuan yang Luas dan Kompleks:** Negosiasi internasional sering kali berskala luas, mencakup berbagai isu sekaligus, mulai dari perjanjian perdagangan, aliansi strategis, hingga resolusi konflik, yang membutuhkan pendekatan integratif (menciptakan keuntungan bersama).
- g. **Jangka Waktu yang Lebih Panjang:** Karena kompleksitas dan banyaknya faktor yang terlibat, negosiasi internasional cenderung memakan waktu lebih lama dibandingkan negosiasi domestik.
- h. **Pentingnya Membangun Kepercayaan:** Dalam konteks lintas budaya, membangun kepercayaan membutuhkan waktu dan pemahaman mendalam tentang cara pandang pihak lain terhadap hubungan bisnis atau diplomatik jangka panjang.

5. Perbedaan Negosiasi Dalam Konteks Budaya Dan Internasional

a. Dalam Konteks budaya

Negosiasi dalam konteks budaya pada dasarnya berkaitan dengan interaksi yang terjadi antara individu atau kelompok yang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda. Budaya memengaruhi cara seseorang berkomunikasi, memahami pesan, menafsirkan bahasa tubuh, serta mengambil keputusan.

Misalnya, budaya Jepang dan Korea yang termasuk *high-context cultures* cenderung menggunakan komunikasi tidak langsung, penuh makna tersirat, dan lebih menekankan keharmonisan daripada konfrontasi. Sebaliknya, budaya Barat seperti Amerika Serikat atau Jerman bersifat *low-context*, sehingga komunikasi dilakukan secara langsung, eksplisit, dan fokus pada hasil. Perbedaan ini sering kali menimbulkan salah paham ketika kedua budaya bertemu dalam proses negosiasi.

b. Perbedaan dalam konteks internasional

Negosiasi dalam konteks internasional memiliki cakupan yang jauh lebih luas dan lebih kompleks. Jika negosiasi budaya hanya berfokus pada komunikasi dan perilaku individu, negosiasi internasional melibatkan kepentingan negara, organisasi internasional, ekonomi global, hukum internasional, serta dinamika geopolitik. Negosiasi ini sering terjadi pada tataran diplomasi, perjanjian ekonomi, keamanan global, dan kerja sama internasional. Di dalamnya terlibat banyak aktor dengan kepentingan yang berbeda-beda seperti diplomat, pemerintah, organisasi multilateral, dan sektor swasta. Kompleksitasnya semakin meningkat karena negosiasi internasional dipengaruhi oleh kekuatan politik, stabilitas keamanan, kapasitas ekonomi, strategi diplomasi, serta posisi tawar negara Fisher, R. (2021).

Sebagai contoh, negosiasi antara Indonesia dan Uni Eropa mengenai Perjanjian Kemitraan Ekonomi Komprehensif (CEPA) tidak hanya melibatkan komunikasi lintas budaya, tetapi juga isu lingkungan, akses pasar, kebijakan tarif, dan kepentingan politik kedua belah pihak. Negosiasi semacam ini memerlukan strategi diplomatik, analisis kebijakan, serta dukungan dari berbagai lembaga nasional maupun internasional. Prosesnya berlangsung lama, melibatkan banyak tahap formal, dan menghasilkan dokumen atau perjanjian resmi yang mempunyai kekuatan hukum.

c. Perbedaan negosiasi dalam konteks budaya dan internasional

Dari perbedaan tersebut terlihat bahwa konteks budaya lebih menekankan pada bagaimana individu berinteraksi berdasarkan nilai budaya masing-masing, sedangkan konteks internasional lebih berfokus pada pencapaian kepentingan strategis negara atau organisasi global. Negosiasi budaya sering kali bersifat interpersonal dan berorientasi pada hubungan, sedangkan negosiasi internasional bersifat politis, formal, dan berorientasi pada kepentingan jangka panjang. Meski demikian, kedua konteks ini saling berkaitan. Banyak negosiasi internasional yang gagal bukan karena perbedaan politik, tetapi karena ketidakmampuan para negosiator memahami budaya lawannya. Oleh sebab itu, dalam dunia diplomasi modern, pemahaman lintas budaya merupakan keterampilan fundamental yang menentukan keberhasilan negosiasi internasional. Brett, J., & Gelfand, M. (2022).

Kesimpulan

Berdasarkan kajian literature maka dapat ditarik Kesimpulan sebagai berikut Negosiasi dalam konteks budaya dan internasional memiliki perbedaan mendasar, di mana negosiasi budaya berfokus pada nilai, norma, bahasa, dan gaya komunikasi yang membentuk interaksi antarindividu, sedangkan negosiasi internasional dipengaruhi oleh kepentingan politik, hukum, ekonomi, dan kekuasaan antarnegara; meskipun demikian, keduanya saling terkait karena keberhasilan negosiasi internasional sangat bergantung pada kemampuan memahami perbedaan budaya dan menerapkan strategi komunikasi yang adaptif dalam menghadapi pihak dari latar belakang yang berbeda.

Daftar Pustaka

- Liu, H. (2024). Cross-Cultural Negotiation Language Practices: A Comparative Analysis of Implicit and Explicit Communication - A Case Study of Sino-American Negotiations. *Finance & Economics*, 1(10), 390-396. <https://doi.org/10.61173/vpqavb62>
- Meylany, S., Rizki Febryanti, G., Nurul Fatimah, A., Ahmad Syarif, S., & Regan Sanjaya, F. (2023). *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial ANALISIS TEKNIK NEGOSIASI LINTAS BUDAYA DALAM BISNIS*. 3(11).
- Pratama, I., Al Musadieq, M., & Prasetya, A. (2015). PERLUNYA PEMAHAMAN LINTAS BUDAYA DALAM PROSES NEGOSIASI BISNIS (Studi Pada PT. Pratama Jaya Perkasa). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 24(1), 1-10.
- Putranto, A., Febrian, W. D., Sanjaya, F., Haryati, H., Santosa, S., & Pratama, I. W. A. (2024). Tantangan Komunikasi dalam Negosiasi Bisnis Lintas Budaya. *Journal of Education Research*, 5(2), 1920-1924. <https://doi.org/10.37985/jer.v5i2.1037>
- Riset, J., & Edukasi, M. (2025). *Perbedaan negosiasi dalam konteks budaya dan internasional*. 2, 314-330.
- Sinaga, R. (2018). Negosiasi Internasional dan Budaya Bisnis : Studi Kasus Perusahaan Teknologi Raksasa Google. *Jurnal Administrasi Dan Kesekretarisan*, 3(2), 74-87.
- Solfayanti, M. (2025). *Peran Strategi Gaya Komunikasi Dalam Negosiasi Global : Membangun Kepercayaan Pada Kemitraan*. 56, 1302-1309.
- Yang, Y. (2024). *The Impact of Different Business Negotiation Styles Cause by Regional Differences on Across-Culture Cooperation* (Issue Icssed). Atlantis Press International BV. https://doi.org/10.2991/978-94-6463-459-4_21
- Brett, J., & Gelfand, M. (2022). *Culture and international negotiation processes*. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 53(4), 612-630.

- Fisher, R. (2021). *Global political dynamics in international negotiation*. International Negotiation Journal, 26(2), 145-162.
- Hall, E. T. (2021). *Context cultures and negotiation behavior*. International Journal of Intercultural Relations, 82, 100-118.
- Hofstede, G. (2020). *Cultural dimensions and negotiation outcomes*. Journal of International Business Studies, 51(3), 451-470.