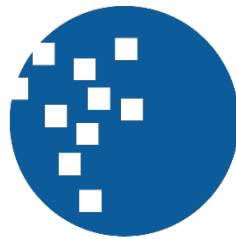


**STRATEGI NEGOSIASI BISNIS DALAM KOMUNIKASI
BISNIS LINTAS BUDAYA PEBISNIS INDONESIA DAN
PEBISNIS TAIWAN DALAM LINGKUP INDUSTRI
LOGISTIK**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

TESIS

Dywa Hanif Pradana

0000068664

**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Dywa Hanif Pradana
NIM : 00000068664
Program studi : Magister Ilmu Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis/Skripsi/Tugas Akhir/Laporan Magang/MBKM saya yang berjudul:

STRATEGI NEGOSIASI BISNIS DALAM KOMUNIKASI BISNIS LINTAS BUDAYA PEBISNIS INDONESIA DAN PEBISNIS TAIWAN DALAM LINGKUP INDUSTRI LOGISTIK

merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan hasil plagiat, dan tidak pula dituliskan oleh orang lain; Semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya cantumkan dan nyatakan dengan benar pada bagian Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan karya ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi untuk dinyatakan TIDAK LULUS. Saya juga bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang berkaitan dengan tindak plagiarisme ini sebagai kesalahan saya pribadi dan bukan tanggung jawab Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 11/06/2024


(Dywa Hanif Pradana)

HALAMAN PERSETUJUAN

Tesis dengan judul

Strategi Negosiasi Bisnis Dalam Komunikasi Bisnis Lintas Budaya Pebisnis
Indonesia Dan Pebisnis Taiwan Dalam Lingkup Industri Logistik

Oleh

Nama : Dywa Hanif Pradana
NIM : 00000068664
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Tesis Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 30 Mei 2024

Pembimbing I

Dr. Bherta Sri Eko
Murtiningsih, M.Si_NIDN:

Pembimbing II

Dr. Rizmi Juliadi, S.T.,
M.Si_NIDN:0320077401

Ketua Program Studi Magister Ilmu
Komunikasi,

Dr. Agustinus Rusdianto Berto, S.Sos.,
M.Si
NIDN: 0313088403

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis dengan judul

STRATEGI NEGOSIASI BISNIS DALAM KOMUNIKASI BISNIS LINTAS
BUDAYA PEBISNIS INDONESIA DAN PEBISNIS TAIWAN DALAM
LINGKUP INDUSTRI LOGISTIK

Oleh
Nama : Dywa Hanif Pradana
NIM : 00000068664
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Selasa, 11 Juni 2024
Pukul 16.00 s.d 18.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji

Dr. Agustinus Rusdianto Berto, S.Sos., M.Si
NIDN: 0313088403

Dr. Sari Monik Agustin, S.Sos., M.Si.
NIDN: 0326087604

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Bherta Sri Eko Murtiningsih, M.Si.
NIDN: 301036603

Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si.
NIDN:0320077401

Ketua Program Studi Magister Ilmu Komunikasi,

Dr. Agustinus Rusdianto Berto, S.Sos., M.Si
NIDN: 0313088403

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

MAHASISWA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dywa Hanif Pradana
NIM : 00000068664
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Jenjang : S2
Judul Karya Ilmiah : STRATEGI NEGOSIASI BISNIS DALAM
KOMUNIKASI BISNIS LINTAS
BUDAYA PEBISNIS INDONESIA DAN
PEBISNIS TAIWAN DALAM LINGKUP
INDUSTRI LOGISTIK

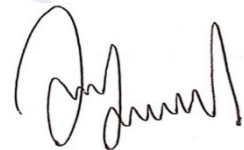
Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia:

- Memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya di repositori Knowledge Center, sehingga dapat diakses oleh Civitas Akademika/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial dan saya juga tidak akan mencabut kembali izin yang telah saya berikan dengan alasan apapun.

Saya tidak bersedia, dikarenakan:

- Dalam proses pengajuan untuk diterbitkan ke jurnal/konferensi nasional/internasional.

Tangerang, 11 Juni 2024



(Dywa Hanif Pradana)

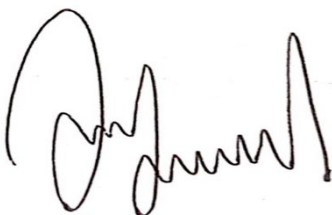
KATA PENGANTAR

Peneliti mengucapkan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari para pihak yang telah membantu, antara lain :

1. Dr. Ninok Leksono, M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ir. Andrey Handoko, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Dr. Agustinus Rusdianto Berto, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Program Studi Magister Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Sari Monik Agustin, S.Sos., M.Si., sebagai Penguji yang telah memberikan saran dan dukungan dalam penelitian ini.
5. Dr. Bherta Sri Eko Murtiningsih, M.Si., sebagai Pembimbing pertama yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
6. Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si., sebagai Pembimbing kedua (*jika ada dua Pembimbing) yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
7. Keluarga peneliti yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga karya ilmiah ini ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, baik dalam konteks akademis maupun praktis.

Tangerang, 11 Juni 2024



(Dywa Hanif Pradana)

STRATEGI NEGOSIASI BISNIS DALAM KOMUNIKASI BISNIS LINTAS BUDAYA PEBISNIS INDONESIA DAN PEBISNIS TAIWAN DALAM LINGKUP INDUSTRI LOGISTIK

(Dywa Hanif Pradana)

ABSTRAK

Budaya berkontribusi dalam negosiasi bisnis antarbudaya dalam hal team negosiasi, pembuatan keputusan, protokol bisnis, dan pola komunikasi. Pebisnis berasal dari budaya kolektivis dan individualistic berbeda dalam praktik negosiasi bisnis. Pebisnis internasional dituntut untuk dapat beradaptasi dalam negosiasi bisnis antarbudaya agar tidak terjadi kesalahpahaman dan memudahkan kedua belah pihak dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi negosiasi bisnis antarbudaya yang dilakukan oleh pebisnis Indonesia dan pebisnis Taiwan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara mendalam kepada pebisnis asal Indonesia dan Taiwan. Temuan penelitian menunjukkan pebisnis Indonesia dan Taiwan dalam negosiasi bisnis melakukan adaptasi dan fleksibilitas. Model negosiasi yang digunakan berdasarkan pemecahan masalah. Pemahaman dan penghargaan terhadap gaya komunikasi dan pendekatan negosiasi masing-masing budaya dapat membantu menciptakan kerjasama bisnis yang lebih efektif dan harmonis antara Indonesia dan Taiwan.

Kata kunci: Negosiasi Bisnis Antarbudaya, Budaya Kolektivis, Budaya Individualistic, Protokol Bisnis, Pola Komunikasi.

***BUSINESS NEGOTIATION STRATEGIES IN CROSS-
CULTURAL BUSINESS COMMUNICATION OF INDONESIAN
BUSINESSMEN AND TAIWAN BUSINESSES IN THE
LOGISTICS INDUSTRY SCOPE***

(Dywa Hanif Pradana)

ABSTRACT

Culture contributes to intercultural business negotiations in terms of negotiation teams, decision-making, business protocols, and communication patterns. Businesspeople from collectivist and individualistic cultures differ in their business negotiation practices. International businesspeople are required to adapt in intercultural business negotiations to avoid misunderstandings and facilitate both parties in achieving predetermined goals. This study aims to identify the intercultural business negotiation strategies employed by Indonesian and Taiwanese businesspeople. The research adopts a qualitative approach with a case study method, collecting data through in-depth interviews with businesspeople from Indonesia and Taiwan. The findings indicate that Indonesian and Taiwanese businesspeople adapt and demonstrate flexibility in business negotiations. The negotiation model used is based on problem-solving. Understanding and appreciating the communication styles and negotiation approaches of each culture can help create more effective and harmonious business cooperation between Indonesia and Taiwan.

Keywords: Intercultural Business Negotiations, Collectivist Culture, Individualistic Culture, Business Protocols, Communication Patterns.

U M M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Pertanyaan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Kegunaan Penelitian.....	8
1.5.1 Kegunaan Akademis	8
1.5.2 Kegunaan Praktis	8
BAB II KERANGKA TEORI/KERANGKA KONSEP	9
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.2 Teori atau Konsep yang digunakan	15
2.2.1 Budaya	15
2.2.2 Dimensi-dimensi Budaya.....	16
2.2.3 Negosiasi Bisnis Antarbudaya	17
2.2.4 Proses Negosiasi Bisnis Antarbudaya.....	18
2.2.5 <i>Problem-solving Approach</i> dalam negosiasi bisnis antarbudaya.....	23
2.2.6 Protokol dalam Negosiasi Bisnis Antarbudaya.....	25
2.3 Alur Penelitian.....	26

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Paradigma Penelitian	28
3.2 Jenis dan Sifat Penelitian	28
3.3 Metode Penelitian	29
3.4 Sumber Data (Key Informan/Informan/Unit Analisis dsb)	30
3.5 Teknik Pengumpulan Data	32
3.6 Keabsahan Data	33
3.7 Teknik Analisis Data	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Subjek/Objek Penelitian	34
4.1.1 Objek Penelitian	34
4.1.2 Subjek Penelitian	35
4.2 Hasil Penelitian	36
4.2.1 Perbedaan Budaya dalam Negosiasi Bisnis Pengusaha Indonesia dengan Pengusaha Taiwan	37
4.2.2 Perbedaan dalam <i>Problem-solving</i>	44
4.2.3 Dimensi – dimensi Budaya dalam Negosiasi Bisnis Antarbudaya 44	
4.3 Pembahasan	51
4.3.1 Negosiasi Pebisnis Indonesia dan Pebisnis Taiwan	62
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Simpulan	68
5.1 Saran	69
5.1.1 Saran Akademis	69
5.1.2 Saran Praktis	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	75

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Matriks Penelitian Terdahulu.....	12
Tabel 2.2 Karakteristik Protokol Bisnis.....	26
Tabel 4.1 Tabel Narasumber.....	36
Tabel 4.1 <i>Expectations and Behaviors</i> Indonesia and Taiwan	53
Tabel 4.2 Perbandingan Gaya Negosiasi Indonesia dan Taiwan	53
Tabel 4.3 <i>Protocol Characteristics of Tribal, Collective, and Pluralist Cultures</i> - Indonesia.....	55
Tabel 4.4 <i>Protocol Characteristics of Tribal, Collective, and Pluralist Cultures</i> - Taiwan	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Inko Forwarding.....	5
Gambar 1.2 Hippo Logistic.....	6
Gambar 2.1 Alur Penelitian.....	27



UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Uji Turnitin.....	75
Lampiran B Hasil Transkrip Wawancara.....	77
Lampiran C Formulir Konsultasi Tesis dengan Pembimbing 1.....	97
Lampiran D Formulir Konsultasi Tesis dengan Pembimbing 2.....	98



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA