

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Perbedaan budaya dalam negosiasi bisnis pebisnis Indonesia dan Taiwan terlatak pada gaya komunikasi. Pebisnis Indonesia menghindari basa-basi berlebihan dan berfokus pada profesionalitas. Pebisnis Taiwan aktif dalam kolaborasi untuk mengatasi masalah yang muncul selama proses bisnis, dengan komunikasi yang terbuka dan konstruktif sebagai strategi untuk menjaga hubungan baik dan mendukung keberlanjutan bisnis. Pebisnis Indonesia cenderung mengutamakan hubungan interpersonal dan membangun kepercayaan jangka panjang, sementara pebisnis Taiwan lebih fokus pada hasil konkret dan efisiensi.

Strategi negosiasi bisnis pebisnis Indonesia dan pebisnis Taiwan menggunakan pendekatan yang harmonis dan adaptif, mempertimbangkan aspek-aspek penting dari kedua budaya. Pertama, membangun hubungan yang kuat sebelum memulai negosiasi formal sangat penting bagi pebisnis Indonesia. Oleh karena itu, pebisnis Taiwan perlu menginvestasikan waktu dalam membangun hubungan pribadi dengan mitra Indonesia. Ini bisa dilakukan melalui pertemuan informal, makan malam bersama, atau kegiatan sosial lainnya yang membantu memperkuat ikatan dan membangun kepercayaan. Menghargai nilai-nilai kekeluargaan dan komunitas yang kuat dalam budaya Indonesia akan sangat membantu dalam menciptakan hubungan yang saling menguntungkan.

Kedua, dalam negosiasi formal, penting untuk menyusun agenda yang jelas dan terstruktur. Pebisnis Taiwan yang terbiasa dengan efisiensi dan fokus pada hasil, perlu memastikan bahwa semua poin penting dibahas dengan cara yang sistematis. Namun, pebisnis Taiwan juga harus siap untuk beradaptasi dengan pendekatan yang lebih fleksibel dari pebisnis Indonesia. Ini berarti memberi ruang untuk diskusi terbuka dan memperhatikan sinyal nonverbal serta nuansa komunikasi yang mungkin tidak diungkapkan secara eksplisit.

Ketiga, memahami hierarki dan menghormati senioritas adalah kunci dalam negosiasi dengan pebisnis Indonesia. Struktur hierarkis di banyak perusahaan Indonesia berarti keputusan sering kali dibuat oleh orang-orang dengan posisi tertinggi. Oleh karena itu, pebisnis Taiwan harus menunjukkan penghormatan yang sesuai kepada para pemimpin dan senior dalam tim negosiasi Indonesia. Menggunakan gelar formal dan menunjukkan sikap hormat dapat membantu menciptakan suasana yang kondusif untuk negosiasi yang sukses.

Keempat, menyesuaikan gaya komunikasi dan memberikan perhatian pada detail-detail kecil dapat meningkatkan efektivitas negosiasi. Pebisnis Indonesia menghargai pendekatan yang sopan dan tidak langsung, sementara pebisnis Taiwan mungkin lebih terbiasa dengan komunikasi langsung dan *to the point*. Menjembatani perbedaan ini dengan pendekatan yang seimbang, seperti menggabungkan kejelasan dan ketegasan dengan sopan santun dan diplomasi, akan membantu memastikan bahwa kedua belah pihak merasa dipahami dan dihargai.

5.1 Saran

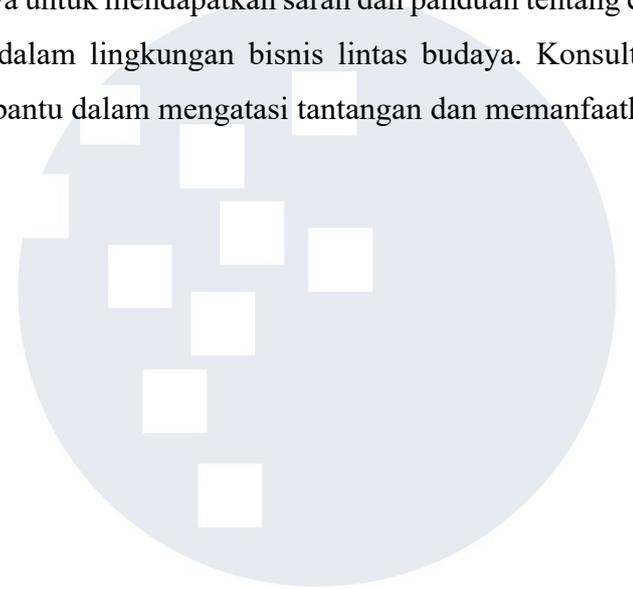
5.1.1 Saran Akademis

Peneliti peneliti dapat melakukan studi lebih lanjut tentang budaya bisnis Indonesia dan Taiwan, serta bagaimana budaya tersebut memengaruhi praktik bisnis lintas budaya. Selain itu juga dapat meneliti budaya bisnis antara pebisnis ASIA dan UNI EROPA. Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih dalam dan mendalam tentang cara-cara untuk meningkatkan kerjasama bisnis antara kedua negara.

5.1.2 Saran Praktis

Berdasarkan temuan peneliti menunjukkan proses bisnis antara pebisnis Indonesia dan pebisnis Taiwan memiliki kesamaan dalam melancarkan proses bisnis yaitu dengan berkolaborasi untuk menyelesaikan masalah. Sehingga dapat menjaga hubungan baik dan bisnis berkelanjutan. Temuan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dalam mengenal pebisnis Indonesia dan pebisnis Taiwan. Oleh karena itu bagi berikut saran bagi

para pebisnis dengan membangun jaringan bisnis lebih luas hingga skala internasional adalah kunci untuk sukses dalam bisnis lintas budaya. Pebisnis dapat menghadiri acara-acara bisnis internasional, konferensi, atau seminar untuk memperluas jaringan dan memperoleh wawasan tentang praktik bisnis global. Selain itu pebisnis dapat mencari bantuan dari konsultan bisnis atau ahli lintas budaya untuk mendapatkan saran dan panduan tentang cara terbaik untuk beroperasi dalam lingkungan bisnis lintas budaya. Konsultasi semacam ini dapat membantu dalam mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada.



UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA