

ABSTRAKSI

NAMA :HERLINA FITRIS
NIM :D2C 004 172
JUDUL :MEMAHAMI PERILAKU KOMUNIKASI ETIS DALAM
NEGOSIASI BISNIS LINTAS BUDAYA
Program Study : Ilmu Komunikasi

Etnis Tionghoa dan etnis Jawa sudah hidup berdampingan sejak lama. Namun dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, etnis Tionghoa maupun etnis Jawa mempunyai perbedaan karakteristik dalam berbisnis. Perbedaan ini terjadi karena latar belakang budaya yang sebenarnya berbeda. Kondisi yang selama ini tampak adalah, seolah-olah ada stigma dan stereotip yang sudah melekat di benak masing-masing pelaku bisnis, baik dari etnis Tionghoa maupun etnis Jawa. Hal itulah yang berkemungkinan menjadi salah satu kendala yang bisa menyebabkan gagalnya proses negosiasi lintas budaya. Namun hal tersebut masih berupa ketidakpastian, karena dalam praktik di lapangan, belum terungkap apakah stigma tersebut memengaruhi jalinan bisnis lintas budaya.

Penelitian ini bertipe kualitatif dengan metode penelitian deskriptif yang menggambarkan secara sistemik dan akurat tentang fakta pada pengalaman tentang negosiasi bisnis lintas budaya pada etnis Tionghoa dan etnis Jawa. Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi, dan menggunakan tiga orang etnis Tionghoa dan tiga orang etnis Jawa sebagai informan untuk mengungkapkan pengalaman mereka ketika melaksanakan proses negosiasi bisnis lintas budaya.

Dari keenam informan, terkuak bahwa ternyata dalam pelaksanaan bisnis lintas budaya, baik etnis Tionghoa maupun etnis Jawa menyadari adanya perbedaan mendasar mengenai karakteristik mereka dalam berbisnis serta berbagai stereotip yang ada diantara mereka yang menimbulkan prasangka tertentu yang kemudian berujung pada kesalahpahaman. Inisiatif masing-masing informan dalam menyikapi kesalahpahaman pun tidak bisa langsung menyelesaikan kesalahpahaman tersebut. Berdasarkan kenyataan tersebut, sikap diam kemudian dipilih. Ternyata informan dari etnis Tionghoa maupun etnis Jawa sudah mempunyai pemahaman tersendiri mengenai pemaknaan konsep diam yang dijalankan dirinya dan rekanan bisnisnya. Sehingga hal ini kerap menimbulkan kecemasan dan kesalahpahaman yang berkelanjutan dalam proses negosiasi bisnis lintas budaya yang sedang mereka jalankan.

Melalui negosiasi bisnis lintas budaya, baik etnis Tionghoa maupun etnis Jawa saling memenuhi kebutuhan mereka. Masing-masing etnis menyadari adanya perbedaan yang ada di antara mereka, terutama berkaitan dengan karakteristik tiap etnis. Mereka berusaha mengabaikan stereotip-stereotip yang selama ini memang mengendap dalam pikiran, dengan lebih mengutamakan kepentingan bisnis. Bisa dibayangkan, demi kepentingan bisnis, mereka berusaha tidak memedulikan berbagai prasangka yang ada. Karena baik dari etnis Tionghoa maupun etnis Jawa menyadari dalam hubungan lintas budaya akan terdapat sensitifitas yang lebih tinggi, sehingga ketika terdapat kesalahpahaman dan tidak disikapi secara bijak bisa memungkinkan terjadinya kesalahpahaman yang lebih luas, tidak hanya sekedar masalah bisnis semata.