

## **MANAJEMEN KONFLIK STRATEGI PENYELESAIAN DAN TEKNIK BERNegosiasi TERHADAP KONFLIK MELANJUTKAN KULIAHSISWA KELAS IX DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 2 PANGANDARAN**

**Reiga Rahmatulloh**

STITNU Al Farabi Pangandaran  
E-mail: reigarahmatulloh15@gmail.com

**Wisnu Permana Sidik**

STITNU Al Farabi Pangandaran  
E-mail: wisnupermanasidiq96@gmail.com

### **ABSTRAK**

*Pendekatan dalam konflik minat sisiwa yang melanjutkan ke jenjang lebih tinggi, yang di gunakan oleh guru Bimbingan Konseling dalam mengatasi konflik. Penyelesaian konflik yang terjadi di laksanakan dnegan metode negosiasi dan metode penyelesaian, padap penggunaan metode negosiasi pada penyelesaian konflik pada siswa kelas 12. Metode penelitian ini di laksanakan dengan pendekatan kualitatif diskriptif, dan metode pengumpulan data dengan cara wawancara terhadap narasumber yang bersangkutan dalam pokus penelitian. Metode yang di gunakan dalam penedekatan permasalahan ini menggunakan system negosiasi dan penyelesaian masalah. Pendekatan negosiasi yang di laksanakan dengan cara negosiasi secara personal dengan peserta didik, dan metode pendekatan penyelesaian konflik dengan system diskusi mengenai urgensi dan resioko dalam menlanjutkan ke perguruan tinggi dan universitas.*

**Kata Kunci :** Pendekatan Negosiasi, Metode Penyelesaian, Konflik

### **ABSTRACT**

*Approaches to conflicts of interest of students who continue to a higher level, which are used by Counseling Guidance teachers in dealing with conflicts. Conflict resolution that occurred was carried out using the negotiation method and settlement method, using the negotiation method in conflict resolution in grade 12 students. This research method was carried out using a descriptive qualitative approach, and the data collection method was by interviewing the informants concerned in the research focus. The method used in this problem approach uses a system of negotiation and problem solving. The negotiation approach is carried out by negotiating personally with students, and the conflict resolution approach method is with a discussion system regarding the urgency and risk in continuing to college and university*

**Keywords:** Negotiation Approach, Settlement Method, Conflict

## **PENDAHULUAN**

Pemerintah secara terus menerus berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia, dengan upaya sedemikian rupa yang bertujuan agar pendidikan di Indonesia ini terlihat lebih baik, karena Pendidikan Nasional ini ingin menciptakan manusia yang semakin cerdas, terampil, berbudi pekerti yang luhur serta bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa. Hal ini ditegaskan dalam Pendidikan Nasional Indonesia yaitu ; “ Pendidikan Berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yang berakar pada nilai-nilai agama, kebudayaan nasional Indonesia dan tanggap terhadap tuntutan perubahan zaman”(UU RI no 20 tahun 2003). Bagi siswa yang mengenyam pendidikan di sekolah menengah atas (SMA), menjadi suatu alasan siswa untuk melanjutkan studi ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi, yaitu perguruan tinggi. Pada hakikatnya, setiap siswa memiliki suatu kecenderungan atau minat untuk melanjutkan studinya ke jenjang yang lebih tinggi.

Dalam realita kehidupan sekarang ini, siswa yang memiliki orang tua yang memiliki latar pendidikan yang baik, belum menjadi jaminan bahwa anaknya memiliki minat untuk melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi, walaupun masih banyak juga minat siswa untuk melanjutkan ke perguruan tinggi dari keluarga yang memiliki latar belakang pendidikan yang baik pula. Mereka cenderung melihat kondisi disekitarnya bahwa tanpa kuliahpun akan menjadi orang sukses.

## **PEMBAHASAN**

### **A. Strategi Penyelesaian Dan Teknik Bernegosiasi Terhadap Konflik**

#### **1. Manajemen**

Manajemen merupakan suatu proses tertentu yang menggunakan kemampuan atau keahlian untuk mencapai suatu tujuan yang didalam pelaksanaannya dapat mengikuti alur keilmuan secara ilmiah dan dapat pula menonjolkan kekhasan atau gaya manajer dalam mendayagunakan kemampuan orang lain. (Tim Dosen, 2009) Istilah manajemen sudah populer dalam kehidupan organisasi. Dalam makna yang sederhana “management” diartikan sebagai pengelolaan. Suatu proses menata atau mengelola organisasi dalam mencapai tujuan yang diinginkan dipahami sebagai manajemen. (Syafaruddin dan Nurmayati, 2011) Manajemen dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, diartikan proses penggunaan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran. (Lukman Ali, dkk, 1997) Dalam istilah manajemen terdapat tiga pandangan yang berbeda, pertama: Mengartikan administrasi lebih luas dari pada manajemen (manajemen merupakan inti dari administrasi), kedua: melihat manajemen lebih luas dari administrasi dan ketiga: pandangan yang beranggapan bahwa manajemen identik dengan administrasi. (E. Mulyasa, 2002)

## 2. Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Strategi bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tindakan tertentu. (Fandy Tjiptono, 20087) Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis, Jhon A. Bryne mendefinisikan strategi adalah sebuah pola yang mendasar dari sasaran dan direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan. (Ali Hasan, 2010) Menurut David strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. (David, 2004) Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan eksekusi, sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukungnya sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisiensi dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. (Fandy Tjiptono, 2000) Secara khusus, strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai (Syafi'i Antonio, 2001).

## 3. Negosiasi

Istilah negosiasi berasal bahasa Inggris "negotiation", dalam pengertian secara umum negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak (Ulinuha, 2013). Sedangkan Robbins (2003) mengartikan negosiasi adalah sebuah proses yang didalamnya dua pihak atau lebih bertukar barang dan jasa dan berupaya menyepakati tingkat kerjasama tersebut bagi mereka. Menurut Jackman (2005) negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan. Oliver (dalam Purwanto, 2006) menambahkan bahwa negosiasi adalah sebuah transaksi dimana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Untuk itu diperlukan persetujuan dari kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Negosiasi disebut pula sebagai proses interaktif yang dilakukan untuk mencapai persetujuan. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang memiliki pandangan berbeda tetapi ingin mencapai beberapa resolusi bersama (McGuire, 2004). Sedangkan Modul Garuda Sales Institute mengartikan negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan dengan

memperkecil perbedaan serta mengembangkan persamaan guna meraih tujuan Bersama.

#### 4. Strategi Negosiasi

Strategi negosiasi menurut Purwanto dan Lantang (Lantang Purwanto, 2014), dalam bukunya Komunikasi Bisnis, Perspektif Konseptual Dan Kultural yaitu:

1. Win-Lose (kalah-menang) dalam pengertian bentuk negosiasi dengan 10 asumsi hanya salah satu pihak yang akan memperoleh keuntungan dari kepentingan yang dinegosiasikan.
2. Win-win Solution (menang-menang) yaitu bentuk negosiasi dengan asumsi bahwa semua pihak yang bernegosiasi memperoleh keuntungan dimana mengedepankan kompromi.
3. Comprimized (kompromi) dalam pengertiannya, pengambilan satu pilihan yang dilandasi oleh pertimbangan daripada berada dalam posisi kalah – menang atau kalah-kalah maka jalan tengah yang dipilih.

#### 5. Metode Penyelesaian

Terdapat lima langkah meraih penyelesaian dalam konflik, diantaranya sebagai berikut: 1. Pengenalan Kesenjangan antara keadaan yang ada atau yang teridentifikasi dan bagaimana keadaan yang seharusnya

2. Diagnosis. Inilah langkah yang terpenting. Metode yang benar dan telah diuji mengenai siapa, apa, mengapa, dimana, dan bagaimana berhasil dengan sempurna.
3. Menyepakati suatu solusi. Kumpulkanlah masukan mengenai jalan keluar yang memungkinkan dari orang-orang yang terlibat di dalamnya.
4. Pelaksanaan. Ingatlah bahwa akan selalu ada keuntungan dan kerugian.
5. Evaluasi. Penyelesaian itu sendiri dapat melahirkan serangkaian masalah baru. (Handoko, 2014)

### **B. Strategi Negosiasi**

Strategi negosiasi yang di gunakan oleh Guru Bimbingan Konseling di MAN 2 Pangandran, dalam menangani konflik siswa yang melanjutkan pendidikan ke jenjang lebih tinggi. Menurut Lintang Purwanto mengutip mengenai strategi negosiasi dalam buku strategi komunikasi bisnis efektif dan kultural, dalam kutipan tersebut bahwa strategi negosiasi di laksanakan dengan cara berkomunikasi. Komunikasi dalam negosiasi yang di lakukan guru Bimbingan Konselign dalam menangani konflik siswa dalam hal melanjutkan ke jengan lebih tinggi, di gunakan dengan cara berkomunikasi secara personal hal tersebut di dapat pada saat wawancara dengan guru Bimbingan Konseling di MAN 2 Pangandaran. Dalam melakukan negosiasi terdapat enam tahapan yang penting yang harus dilakukan, hal tersbut di lakukan oleh Guru Bimbingan Konseling dalam hal bernegosiasi untuk menangani konflik tersebut meliputi : Mengumpulkan informasi, Menentukan tim negosiasi, Mengusahakan lebih banyak mengenal profil siswa tersbut. Tahapan yang ke

dua adalah konfrontasi, tahap ini adalah tahap dimana sering terjadinya adu argumentasi antara kedua pihak terhadap segala sesuatu yang dinegosiasikan. Argumentasi yang muncul dari kedua belah pihak antara guru Bimbingan Konseling dan siswa dalam konflik melanjutkan pendidikan ke jenjang lebih tinggi, argumentasi dari kedua belah pihak terutama dari pihak siswa terdapat argumentasi mengenai pilihan jurusan yang dipilih, biaya perkuliahan, kualitas universitas, dan implementasi dari jurusan yang di ambil. Argumentasi dari pihak Guru Bimbingan Konseling mengenai asumsi dari bimbingan jurusan yang di pilih, pembiayaan perkuliahan dengan slusi besiswa dan keyakinan adanya rezeki dalam bidang pendidikan, dan pembekalan mental berjuang dalam mencari ilmu.

### **C. Model Penyelesaian**

Metode penyelesaian konflik dalam penelitian ini mengutip dari pendapat Handoko yang berasal dari sebuah jurnal dengan judul Manajemen Konflik, dan jenis jurnal dengan jurnal penelitian Universitas Jambi Seri Humaniora. Menurut pendapat Handoko bahwasanya penyelesaian konflik secara garis besar terdapat tahapan peninjauan konflik, pencegahan konflik, dan evaluasi konflik. Penelitian dalam penanganan konflik dengan metode negosiasi yang di lakukan oleh guru Bimbingan Konseling di MAN 2 Pangadaran, melalui pembicaraan secara personal terdapat tahapan yang di gunakan dalam penyelesaian konflik dengan metode negosiasi. Model penyelesaian konflik dari perkembangan minat melanjutkan siswa kelas 12 ke perguruan tinggi dan universitas, yang terjadi di lingkungan Madrasah Aliyah Negeri 2 Pangandaran, melalui metode wawancara terhadap guru Bimbingan Konseling metode yang di gunakan adalah analisis permasalahan, penentuan konsep, pengambil keputusan, dan pengawasan hasil keputusan. Penyelesaian konflik dalam tahapan analisis permasalahan yang di lakukan oleh guru bimbingan konsling, menganalisis sumber untuk melanjutkan ke perguruan tinggi. Analisis tersebut mendapati hasil dari bidang pembiayaan, keinginan, implementasi jurusan dan kualitas perguruan tinggi atau universitas. Penentuan konsep penyelesaian yang di dilaksanakan oleh guru bimbingan konseling, daam tahapan penentuan konsep di gunakanlan konsep perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi. Perencanaan terdiri dari pengumpulan data-data mengenai latar belakang siswa dan urgensi dari jurusan yang di pilih oleh siswa tersebut.

### **KESIMPULAN**

Pendekatan dalam konflik minat siswa yang melanjutkan ke jenjang lebih tinggi, yang di gunakan oleh guru Bimbingan Konseling dalam mengatasi konflik. Penyelesaian konflik yang terjadi di dilaksanakan dnegan metode negosiasi dan metode penyelesaian, padap penggunaan metode negosiasi pada penyelesaian konflik pada siswa kelas 12. Metode pendekatan yang di dilaksanakan oleh guru bimbingan konseling dalam pendekatan dan penanganan peristiwa bolos sekolah yang di laksankan dengan

pendekatan secara negosiasi dan metode penyelesaian. Pendekatan secara negosiasi di laksanakan dengan konsep pembicaraan secara personal terhadap peserta didik, dan pembicaraan secara bertukar pendapat dalam pembicaraan mengenai urgeni dalam melanjutkan pendidikan ke tingkat lebih tinggi.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Antonio. (2001). Bank Syariah dari Teori ke Praktek. Jakarta: Gemalnsani.  
Dalam Organisasi. Jurnal Universitas Jambi Seri Humaniora, 16 (2), 46.
- Fandi. (2000). Strategi Pemasaran, Cet. Ke-II . Yogyakarta: Andi Press.
- Handoko. (2014, Desember). Manajemen Konflik ( Upaya Penyelesaian Konflik
- Jatnika, A. (2006). Bimbingan dan Konseling dalam Berbagai Latar  
Kehidupan. Bandung: Refika Aditama.
- Mulyasa. (2002). Manajemen Berbasis Sekolah. Bandung: Remaja  
Rasindo.
- Purwanto, Lantang. (2014). Komunikasi Bisnis Perspektif Konseptual  
dan Kultural. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Manajemen Pendidikan Menuju Sekolah Efektif . Medan: Perdana Publising.
- Sugiono. (2018). Metode Penelitian Manajemen, . Bandung: Alfabeta.
- Syafaruddin. (2011). Pengelolaan Pendidikan Mengembangkan  
Keterampilan
- Thorin. (2011). Bimbingan dan onseling di Sekolah dan Madrasah . Jakarta:  
Grafindo Prsada.