



Pelatihan Negosiasi Bisnis sebagai Upaya Peningkatan *Soft Skills* Mahasiswa Program Studi Kewirausahaan

Diana Pramesti^{1*}, Isti Widiharjanti², Ochi Anggreini³

Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar^{1,3}, Program Studi Kewirausahaan²
Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung
e-mail: diana.pramesti@unmuhbabel.ac.id

Abstrak

Kemampuan negosiasi bisnis merupakan salah satu *soft skills* yang penting dimiliki oleh mahasiswa Program Studi Kewirausahaan dalam menghadapi dunia kerja maupun dunia usaha yang semakin kompetitif. Namun, masih banyak mahasiswa yang memiliki keterbatasan dalam kemampuan komunikasi, persuasi, dan negosiasi bisnis. Oleh karena itu, diadakan pelatihan komunikasi dan negosiasi bisnis. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 15 April sampai dengan 5 Mei 2026 di Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung dengan melibatkan 25 mahasiswa. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tahap perencanaan, persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pelatihan dilakukan melalui metode ceramah, diskusi, studi kasus, simulasi, dan praktik negosiasi bisnis secara berkelompok. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan mampu meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep dan strategi negosiasi bisnis, kemampuan komunikasi interpersonal, kepercayaan diri, kerja sama tim, serta kemampuan berpikir kritis dan pemecahan masalah. Antusiasme peserta yang tinggi selama kegiatan juga menunjukkan bahwa metode pelatihan yang bersifat aplikatif dan berbasis pengalaman efektif dalam mendukung pengembangan *soft skills* mahasiswa.

Kata Kunci: *Negosiasi Bisnis, Komunikasi Bisnis, Soft Skills, Kewirausahaan, Mahasiswa.*

Abstract

Business negotiation skills are one of the important soft skills for Entrepreneurship Study Program students to face the increasingly competitive world of work and business. However, many students still have limitations in communication, persuasion, and business negotiation skills. Therefore, business communication and negotiation training was held. The activity was held from April 15 to May 5, 2026 at the Muhammadiyah University of Bangka Belitung, involving 25 students. The implementation method included planning, preparation, implementation, and evaluation stages. The training was conducted through lectures, discussions, case studies, simulations, and group business negotiation practices. The results of the activity showed that the training was able to improve students' understanding of business negotiation concepts and strategies, interpersonal communication skills, self-confidence, teamwork, and critical thinking and problem-solving skills. The high enthusiasm of the participants during the activity also demonstrated that the applied and experience-based training method was effective in supporting the development of students' soft skills.

Kata Kunci: *Business Negotiation, Business Communication, Soft Skills, Entrepreneurship, Students.*

PENDAHULUAN

Perkembangan revolusi industri 4.0 menuntut lulusan perguruan tinggi untuk memiliki tidak hanya memiliki *hard skills* namun juga *soft skills*. *Soft skills* seperti komunikasi, kepemimpinan, kemampuan bekerja sama, serta kemampuan negosiasi menjadi faktor penting yang menjadi kebutuhan esensial dari setiap individu dalam menentukan keberhasilan di dunia kerja maupun dalam berwirausaha (Hidayah et al., 2025). Salah satu *soft skill* yang dibutuhkan adalah kemampuan melakukan negosiasi bisnis khususnya untuk mahasiswa program studi kewirausahaan. Namun demikian, realitas di lapangan menunjukkan bahwa banyak mahasiswa masih memiliki keterbatasan dalam penguasaan *soft skills*, khususnya dalam aspek komunikasi bisnis dan negosiasi. Padahal, kemampuan negosiasi merupakan kompetensi penting dalam berwirausaha, seperti dalam menjalin kerja sama, menentukan harga, menyelesaikan konflik bisnis, berkomunikasi secara efektif, memahami emosi orang lain, membangun hubungan yang saling percaya, serta mengelola dinamika interaksi sosial dengan empati dan profesionalisme sebagai faktor utama dalam keberhasilan proses negosiasi serta membangun relasi dengan mitra usaha (Ramadani et al., 2025). Mahasiswa cenderung belum percaya diri dalam menyampaikan ide, melakukan persuasi, maupun menghadapi situasi negosiasi secara profesional sehingga menjadi kendala ketika harus berhadapan dengan dunia kerja maupun dunia usaha yang membutuhkan kemampuan komunikasi dan negosiasi yang efektif. Keterbatasan ini berdampak pada rendahnya kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja maupun dalam mengembangkan usaha secara mandiri (Pujianto & Suryawan, 2025). Keberhasilan suatu negosiasi tidak hanya bergantung pada hasil akhirnya, tetapi juga pada prosesnya. Komunikasi yang baik, kerja sama dan komitmen terhadap solusi bersama adalah kunci terpenting untuk mencapai kesepakatan yang adil dan saling menguntungkan (Rizqia Maulana et al., 2024). Oleh karenanya mahasiswa tidak hanya dibekali *hardskill* saja namun juga perlu dibekali ketrampilan untuk meningkatkan *soft skill* untuk menunjang keterampilan dalam berwirausaha. .

Lebih lanjut, penguatan *soft skills* melalui pelatihan menjadi sangat penting dalam meningkatkan daya saing lulusan perguruan tinggi. Kegiatan pelatihan berbasis *experiential learning* dapat meningkatkan kepercayaan diri, kemampuan komunikasi publik, serta keterampilan kolaborasi mahasiswa, yang merupakan komponen penting dalam dunia profesional (Nina Sa'idah Fitriyah, 2025) . Keterampilan negosiasi yang kuat membantu setiap orang dalam mencapai kesepakatan yang menguntungkan untuk pengambilan keputusan yang berbasis data guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas (Fatimah, 2024). Oleh karenanya diperlukan suatu program pelatihan yang lebih spesifik dan aplikatif, salah satunya melalui pelatihan negosiasi bisnis. Pelatihan negosiasi bisnis menjadi relevan untuk diterapkan pada mahasiswa program studi kewirausahaan

karena mampu memberikan pengalaman praktis dalam menghadapi situasi nyata dunia bisnis. Kemampuan negosiasi bisnis juga berkaitan erat dengan penggunaan komunikasi yang efektif. Penggunaan bahasa dan komunikasi yang tepat dapat meningkatkan keberhasilan negosiasi, membangun hubungan bisnis yang saling menguntungkan, serta memperkuat citra usaha menjadi lebih baik (Subhan & Sari, 2024). Oleh karena itu, keterampilan negosiasi perlu dilatih sejak mahasiswa agar mereka memiliki kesiapan menghadapi dunia usaha yang kompetitif. Melalui pelatihan ini, mahasiswa diharapkan tidak hanya memahami konsep negosiasi secara teoritis, tetapi juga mampu mempraktikkan strategi komunikasi persuasif, teknik tawar-menawar, serta penyelesaian konflik secara efektif.

Kegiatan pelatihan ini diberikan kepada mahasiswa program studi kewirausahaan untuk membekali mahasiswa agar memiliki kemampuan negosiasi yang baik dalam menjalankan usaha yang dikembangkan. Mahasiswa Program Studi Kewirausahaan sebagai calon entrepreneur perlu dibekali kemampuan negosiasi melalui kegiatan pelatihan yang aplikatif dan kontekstual (Pujianto & Suryawan, 2025) yang akan menjadi sarana pengembangan soft skills mahasiswa melalui simulasi, role play, studi kasus, dan praktik komunikasi bisnis secara langsung (Subhan & Sari, 2024). Melalui kegiatan tersebut, mahasiswa diharapkan mampu meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal, berpikir kritis, pengambilan keputusan, serta membangun rasa percaya diri dalam berinteraksi dengan mitra bisnis maupun konsumen kunci utama untuk menjalin kolaborasi yang solid dengan mitra bisnis (Agustiyan & Marlana, 2025).

METODE

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui beberapa tahapan yang meliputi tahap perencanaan, persiapan kegiatan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap perencanaan, dilakukan kegiatan koordinasi dengan LPPMPP Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung, Ketua Program Studi Kewirausahaan, dan Mahasiswa sebagai sasaran kegiatan pengabdian serta menyusun program pengabdian berdasarkan hasil analisis masalah dilapangan. Pada tahap persiapan, dilakukan dengan pengurusan dokumen perizinan terkait kegiatan pengabdian yang akan dilakukan, persiapan lokasi pengabdian dan penyusunan materi kegiatan. Pada tahap pelaksanaan, mahasiswa dibagi menjadi 5 kelompok yang masing-masing kelompok diberikan kasus tentang praktik negosiasi bisnis yang akan dilakukan. Sebelum dilakukan praktik, terlebih dahulu dilakukan penyampaian materi oleh narasumber mengenai aspek penting dalam proses komunikasi dan negoisasi bisnis. Pemberian materi ini diharapkan untuk memberikan gambaran kepada peserta tentang bagaimana proses komunikasai dan negoisasi yang baik sehingga proses tersebut dapat menghasilkan *win-win solution* yang dilanjutkan dengan tanya jawab untuk memastikan materi dipahami oleh peserta kegiatan. Setelahnya, dilakukan praktik komunikasi dan negoisasi bisnis. Peserta diminta untuk mempraktikkan langsung dengan mengedepankan prinsip saling menghormati,

komunikasi yang terbuka, dan membangun kepercayaan (Pujiyanto & Suryawan, 2025). Masing-masing kelompok diberikan topik yang berbeda untuk kemudian didiskusikan terkait pembagian tugas dan materi yang akan ditampilkan. Tujuan pemberian topik yang berbeda, agar setiap peserta lebih kreatif dan mendapatkan wawasan yang beragam sehingga diharapkan para mahasiswa lebih dapat adaptif. Mahasiswa diberikan waktu selama 30 menit untuk mendiskusikan konsep praktik komunikasi dan negosiasi bisnisnya.



Gambar 1. Praktik Negosiasi Bisnis

Secara bergantian, masing-masing kelompok diwajibkan untuk melakukan praktik komunikasi dan negosiasi bisnis. Masing-masing kelompok diberikan waktu 20 menit. Setelahnya, diberikan umpan balik yang bertujuan untuk sarana perbaikan. Umpan balik tersebut yang akan menjadi bahan perbaikan di pertemuan selanjutnya. Umpan balik sangat penting dilakukan karena peserta dapat mengetahui kelemahan sendiri dan mendorong untuk melakukan perbaikan (Djou et al., 2023). Pada pertemuan selanjutnya yang dilaksanakan pada tanggal 5 Mei 2026, masing-masing kelompok dipersilahkan untuk tampil kembali untuk melakukan praktik negosiasi bisnis. Hasilnya para peserta terlihat lebih baik dari segi cara berkomunikasi, persiapan media negosiasi serta dalam hal berkomunikasi.



Gambar 2. Pemberian Umpan Balik

Setelah kegiatan dilaksanakan, di tahap selanjutnya yaitu evaluasi. Proses evaluasi dimulai dengan memberikan kesempatan kepada peserta untuk dapat memberikan masukan terhadap kegiatan yang telah berjalan. Hal ini penting dilakukan untuk melihat sejauh mana keberhasilan program terhadap dampak yang diberikan kepada peserta dan hal-hal apa saja yang harus diperbaiki. Evaluasi juga sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan kualitas serta memastikan program tersebut berjalan mandiri dan berkelanjutan (Aprilia et al.,

2025). Pada tahap ini, peserta juga diberikan lembar pertanyaan untuk melihat sejauh mana pemahaman mereka terhadap materi yang telah dipaparkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 15 April 2026 sampai dengan 5 Mei 2026 yang bertempat di kampus Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung. Kegiatan ini diikuti oleh 25 mahasiswa program studi Kewirausahaan. Adapun pembagian tugas yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Pembagian Tugas dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

No	Jenis Tenaga	Peran dan Fungsi
1	Mahasiswa	<ul style="list-style-type: none"> a. Berkoordinasi dengan Ketua Program Studi dan Koordinator Peserta b. Melakukan pendokumentasian c. Mendampingi saat melakukan praktik simulasi
2	Dosen	<ul style="list-style-type: none"> a. Memberikan materi tentang praktik komunikasi dan negosiasi bisnis yang baik b. Melakukan pendokumentasian hasil c. Mengkoordinir acara

Hasil dari pelaksanaan program pelatihan komunikasi dan negosiasi bisnis yang dilaksanakan memberikan dampak positif terhadap mahasiswa program studi diantaranya, mahasiswa memiliki gambaran pengalaman dalam melakukan praktik komunikasi dan negosiasi bisnis yang baik. Pelatihan negosiasi bisnis merupakan salah satu bentuk pengembangan kompetensi nonteknis (*soft skills*) yang sangat penting bagi mahasiswa Program Studi Kewirausahaan. Dalam dunia bisnis, kemampuan negosiasi tidak hanya berkaitan dengan proses tawar-menawar, tetapi juga mencakup kemampuan komunikasi yang efektif, membangun relasi, memahami kebutuhan pihak lain, serta mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dan pengelolaan bisnis yang profesional (Adi Maulana Rachman et al., 2024). Salah satu keterampilan penting yang perlu dikembangkan adalah kemampuan bernegosiasi dalam konteks bisnis, baik dengan mitra lokal maupun global. Dalam dunia bisnis, kemampuan negosiasi tidak hanya berkaitan dengan proses tawar-menawar, tetapi juga mencakup kemampuan komunikasi, membangun relasi, memahami kebutuhan pihak lain, serta mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan (Robain et al., 2025). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa melalui pelatihan mampu meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep dan strategi negosiasi bisnis sebesar 83%. Peningkatan tersebut terjadi karena metode pelatihan yang digunakan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga aplikatif melalui simulasi dan studi kasus yang memberikan pengetahuan tentang teknik komunikasi efektif, strategi *win-win solution*, dan pengelolaan hubungan bisnis yang profesional. Peserta terlihat sangat antusias mengikuti pelatihan ini. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara interaktif melalui metode ceramah, diskusi, studi kasus, dan simulasi negosiasi bisnis. Materi yang diberikan meliputi konsep dasar negosiasi bisnis, strategi komunikasi persuasif, teknik membangun hubungan bisnis, kemampuan *problem*

solving, pengendalian emosi saat bernegosiasi, hingga praktik negosiasi secara berkelompok.

Berdasarkan hasil observasi dan evaluasi selama kegiatan berlangsung, diperoleh beberapa temuan berikut:

a. Peningkatan kemampuan komunikasi mahasiswa

Mahasiswa menunjukkan peningkatan dalam kemampuan menyampaikan ide, memberikan argumentasi, serta kemampuan mendengarkan lawan bicara secara aktif selama simulasi negosiasi berlangsung. Sebelum pelatihan, sebagian peserta terlihat kurang percaya diri dalam menyampaikan pendapat. Namun setelah pelatihan, mahasiswa mulai mampu melakukan komunikasi yang lebih terarah dan persuasif.

b. Meningkatnya kepercayaan diri peserta

Kegiatan simulasi negosiasi memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa untuk menghadapi situasi bisnis secara realistis karena melalui simulasi bisnis akan memberikan pengalaman nyata dalam mengambil keputusan, mengelola risiko, dan memahami dinamika pasar (Agustinawati et al., 2025). Hal ini membantu mahasiswa lebih percaya diri dalam berbicara di depan orang lain dan mengambil keputusan saat proses tawar-menawar.

c. Peningkatan kemampuan kerja sama tim

Dalam praktik negosiasi kelompok, mahasiswa belajar membagi peran, menyusun strategi, serta bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Aktivitas ini mendorong peningkatan kemampuan kolaborasi yang juga bertujuan untuk melatih social problem skill mahasiswa peserta pelatihan. Hal ini dikarenakan dengan menggunakan metode kolaboratif dapat memberikan dampak untuk menekankan kerja sama antara individu dalam memecahkan masalah, memahami teks, atau melatih keterampilan berbicara (Ismail et al., 2025)..

d. Meningkatnya kemampuan berpikir kritis dan pemecahan masalah

Peserta mampu menganalisis permasalahan yang muncul dalam simulasi negosiasi dan mencari solusi yang saling menguntungkan (*win-win solution*). Mahasiswa juga mulai memahami pentingnya fleksibilitas dalam pengambilan keputusan bisnis. Hal ini sesuai dengan tuntutan abad ke-21, dimana kompetensi seperti critical communication, collaborative thinking, dan problem solving justru menjadi prasyarat utama bagi individu untuk dapat bertahan dan bersaing di dunia kerja maupun dunia kewirausahaan (Irawan et al., 2026).

e. Antusiasme peserta terhadap kegiatan

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan partisipasi aktif dalam sesi diskusi maupun simulasi. Hal ini terlihat dari tingginya keterlibatan mahasiswa dalam menyampaikan pendapat, bertanya, dan memberikan tanggapan terhadap studi kasus yang diberikan. Tanggapan yang diberikan peserta lain dijadikan masukan untuk tim agar dapat menjadi bahan evaluasi untuk perbaikan.

SIMPULAN

Pelatihan Komunikasi dan Negosiasi Bisnis yang dilaksanakan bagi mahasiswa Program Studi Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung telah berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif terhadap pengembangan soft skills peserta. Kegiatan yang dilaksanakan melalui penyampaian materi, diskusi, studi kasus, simulasi, dan praktik negosiasi secara langsung mampu meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep, strategi, dan teknik negosiasi bisnis yang efektif.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan kemampuan komunikasi mahasiswa dalam menyampaikan ide, berargumentasi, dan mendengarkan secara aktif. Selain itu, kegiatan simulasi memberikan pengalaman nyata yang mampu meningkatkan rasa percaya diri mahasiswa dalam menghadapi situasi bisnis, khususnya dalam proses komunikasi dan negosiasi. Pelatihan ini juga berkontribusi terhadap peningkatan kemampuan kerja sama tim, berpikir kritis, serta pemecahan masalah melalui penerapan strategi negosiasi yang berorientasi pada pencapaian solusi yang saling menguntungkan. Tingginya partisipasi dan antusiasme peserta selama kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan yang bersifat aplikatif dan berbasis pengalaman (*experiential learning*) sangat relevan dalam mendukung pembentukan kompetensi kewirausahaan mahasiswa. Oleh karena itu, kegiatan pelatihan komunikasi dan negosiasi bisnis perlu dilakukan secara berkelanjutan dengan cakupan materi yang lebih luas dan berbasis kasus bisnis yang lebih kompleks agar dapat semakin meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja maupun dunia usaha yang kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Maulana Rachman, Okto Irianto, & Elly Noer. (2024). Pelatihan Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia Dalam Negosiasi Binsis UMKM di Lingkungan Provinsi Papua Selatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 3(1), 01-05. <https://doi.org/10.59024/jpma.v3i1.1010>
- Agustinawati, Yusuf, M., Bahri, H., Nazira, A., & Rahmatillah. (2025). Pelatihan Simulasi Mikro Bisnis Sebagai Media Penguatan Soft Skills dan Hard Skills Kewirausahaan Mahasiswa. *Jurnal Pengabdian Ekonomi Dan Sosial (JPES)*, 4(2), 39-46. <https://doi.org/10.29103/jpes.v4i2.26020>
- Agustiyani, D. R., & Marlina, N. (2025). *Interpersonal Terhadap Niat Berwirausaha Mahasiswa*. 13(3).
- Aprilia, M. D., Humaedi, S., & Darwis, R. S. (2025). *Evaluasi Program Pemberdayaan Dengan Komunitas*. 15(1), 48-58.
- Djou, F., Saleh, S. E., Mahmud, M., Ilato, R., & Maruwae, A. (2023). Pengaruh Pemberian Umpan Balik (Feedback) Guru terhadap Aktivitas Belajar Siswa. *Journal On Teacher Education*, 5(1), 656-662. <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jote/article/view/22024>
- Fatimah, Z. E. H. (2024). *Ar-Raudah : Jurnal Pendidikan dan Keagamaan*. 2(3), 103-108.

- Hidayah, R. M., Anam, H., & Pratama, R. P. (2025). Pengaruh Soft Skills di Organisasi Mahasiswa yang Dibutuhkan pada Dunia Kerja Modern. *Paradigma: Jurnal Filsafat, Sains, Teknologi, Dan Sosial Budaya*, 31(2), 835–845. <https://doi.org/10.33503/paradigma.v31i2.2708>
- Irawan, N., Subiakto, V. U., Hidayati, S., Nusantara, U. D., Duren, J. T., & Barat, J. (2026). *Pengoptimalisasian Teknik Loby dan Negosiasi Dikalangan Gen Z*. 09(01), 193–206.
- Ismail, I., Erna, E., Anastasya, S. A., Hasbullah, H., & Salsabila, A. F. (2025). Metode Kolaboratif Dalam Meningkatkan Keterampilan Berbahasa Arab Pada Mahasiswa Di Asrama Putri Stai Al-Furqan Makassar. *Multidisciplinary Journal of Counseling and Social Research*, 4(1), 53–72.
- Nina Sa'idah Fitriyah, F. U. (2025). Penguatan Karakter Dan Soft Skills Mahasiswa Menuju Dunia Profesional Yang Berdaya Saing. *Unars.Ac.Id*, 04(02), 30–38. <https://unars.ac.id/ojs/index.php/JAP/article/view/6915>
- Pujianto, S., & Suryawan, I. N. (2025). Strategi Negosiasi Untuk Kesuksesan Profesional. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka*, 4(1), 1–7. <https://doi.org/10.58266/jpmb.v3i4.366>
- Ramadani, M. R. O., Robain, W., Ramadhani, N. S., Surbakti, F. Y., Deska, F., & Novita, N. (2025). Keterampilan Interpersonal dalam Negoisasi. *Jurnal Manajemen Bisnis Era Digital*, 2(4), 347–355. <https://doi.org/10.61132/jumabedi.v2i4.1028>
- Rizqia Maulana, D., Zahra, A., Hisan, K., Sumarni, L., Ahmad Dahlan, J. K., Ciputat Timur, K., Tangerang Selatan, K., & Penulis, K. (2024). Strategi Negosiasi Efektif di Era Digital melalui Platform Digital Universitas Muhammadiyah Jakarta, Indonesia. *Konsensus: Jurnal Ilmu Pertahanan, Hukum Dan Ilmu Komunikasi*, 1(4), 236–243. <https://journal.appisi.or.id/index.php/konsensus>
- Robain, W., Hartika, C., Aprillya, D. N., Febiola, N., & Ginting, F. A. (2025). Perbedaan Negosiasi Dalam Konteks Budaya Dan Internasional. *Jurnal Riset Multidisiplin Edukasi*, 2(11), 314–330.
- Subhan, R., & Sari, A. D. P. (2024). Penggunaan Bahasa Dalam Meningkatkan Efektivitas Negosiasi Dan Keberhasilan Wirausaha. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 7(2), 114–123. <https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v7i2.2215>