

MATERI UJI KOMPETENSI TEORI

JABATAN KERJA : AHLI KONTRAK KERJA KONSTRUKSI

UNIT KOMPETENSI : Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi

KODE UNIT KOMPETENSI : M.691001.006.01

Elemen Kompetensi 1		Melakukan inventarisasi teknik dan strategi negosiasi				
No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
1.1	Teknik dan strategi negosiasi diidentifikasi					
	1) Dapat menjelaskan maksud dan tujuan teknik dan strategi negosiasi	√			Jelaskan maksud dan tujuan teknik dan strategi negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> • Maksud teknik dan strategi negosiasi yaitu untuk berkomunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama. • Tujuan teknik dan strategi negosiasi yaitu berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan antara satu pihak dan pihak lainnya
	2) Dapat menjelaskan cara mengidentifikasi teknik dan strategi negosiasi	√			Jelaskan cara mengidentifikasi teknik dan strategi negosiasi	<p>Pelaksanaan negosiasi dapat dilakukan beberapa upaya negosiasi;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak mempunyai kekuasaan untuk memaksakan suatu hasil yang diinginkan. • Terjadi konflik antar para pihak, yang masing-masing pihak tidak mempunyai cukup kekuatan atau mempunyai kekuasaan yang terbatas untuk menyelesaikannya secara sepihak. • Keberhasilan kita dipengaruhi oleh kekuasaan atau otoritas dari pihak lain. • Tidak mempunyai pilihan yang lebih baik untuk menyelesaikan masalah yang kita hadapi atau mendapat sesuatu yang kita inginkan

No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
1.2	Alternatif teknik dan strategi negosiasi dipilah.					
	1) Dapat menjelaskan maksud dan tujuan alternatif teknik dan strategi negosiasi	√			Jelaskan maksud dan tujuan alternatif teknik dan strategi negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> • Maksud alternatif teknik dan strategi negosiasi sebagai alternatif yang dipilah sesuai dengan Negosiasi bisa terjadi ketika melihat orang lain memiliki sesuatu yang diinginkan. • Tujuan alternatif teknik dan strategi negosiasi untuk mencari alternatif dari sebuah permasalahan yang tidak menemukan pokok permasalahannya.
	2) Dapat menjelaskan cara memilah alternatif teknik dan strategi negosiasi	√			Jelaskan cara memilah alternatif teknik dan strategi negosiasi	<p>Dalam melakukan pemilahan alternative Teknik dan strategi negosiasi disarankan untuk memperhatikan karakteristik negosiasi;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melibatkan orang lain • Adanya konflik • Menggunakan barang atau jasa • Menggunakan bahasa yang lisan, ekspresi wajah dan gerak tubuh yang jelas antar kedua belah pihak • Berkaitan dengan masa depan • Adanya kesepakatan kedua pihak
1.3	Teknik dan strategi negosiasi disusun berdasarkan hasil pemilahan.					

No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
	1) Dapat menjelaskan maksud dan tujuan menyusun teknik dan strategi negosiasi sesuai hasil pemilihan	√			Menyusun teknik dan strategi negosiasi perlu memilih riset yang terbaik, kecuali a. Mempelajari keinginan b. Mempelajari keinginan c. Memikirkan tujuan utama negosiasi d. Mempertahankan pendapat sendiri	d. Mempertahankan pendapat sendiri
	2) Dapat menjelaskan cara menyusun teknik dan strategi negosiasi sesuai hasil pemilihan	√			Jelaskan cara menyusun teknik dan strategi negosiasi sesuai hasil pemilihan	Cara menyusun teknik dan strategi negosiasi sesuai hasil pemilihan dengan mengelompokan beberapa hal yaitu; <ul style="list-style-type: none"> • Membuat Target Pencapaian Negosiasi Yang Akan Dilakukan • Memilih Riset yang Terbaik • Membicarakan Tujuan Utama • Bersikap Adil • Win-win solution • Menyelesaikan Proses Negosiasi Dengan Cepat

Elemen Kompetensi 2		Mengevaluasi teknik dan strategi negosiasi				
No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
2.1	Teknik dan strategi negosiasi diperiksa sesuai dengan lingkup kontrak.					

No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
	1) Dapat menjelaskan cara memeriksa teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	√			Jelaskan cara memeriksa teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	Cara memeriksa teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak dengan memperhatikan hal-hal berikut; <ul style="list-style-type: none"> • Jenis-jenis negosiator • Unsur Negosiasi
2.2	Teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup Kontrak dianalisis.					
	1) Dapat menjelaskan cara menganalisis teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	√			Jelaskan cara menganalisis teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	Cara menganalisis teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak yaitu melakukan kegiatan penyelidikan suatu cara dan Teknik negosiasi
2.3	Hasil analisis teknik dan strategi negosiasi dirumuskan					
	1) Dapat menjelaskan cara merumuskan teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	√			Jelaskan cara merumuskan teknik dan strategi negosiasi sesuai dengan lingkup kontrak	Cara merumuskan teknik dan strategi negosiasi dengan menyebutkan sesuai dengan ringkas dan tepat terkait Teknik dan strategi negosiasi
	2) Dapat menjelaskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi	√			Jelaskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi	Hasil analisis teknik dan strategi negosiasi yaitu; <ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alternative terbaik • Mengetahui tujuan pihak lawan • Mengendalikan setting • Menggunakan kriteria objektif • Data dari semua itum yang akan dinegosiasikan

Elemen Kompetensi 3		Menetapkan teknik dan strategi negosiasi				
No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
3.1	Teknik dan strategi negosiasi kontrak yang akan digunakan, dibahas secara komprehensif.					
	1) Dapat menjelaskan maksud dan tujuan membahas teknik dan strategi negosiasi yang digunakan secara komprehensif	√			Jelaskan maksud dan tujuan membahas teknik dan strategi negosiasi yang digunakan secara komprehensif	<ul style="list-style-type: none"> • Maksud membahas teknik dan strategi negosiasi yang digunakan yaitu penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang dilakukan oleh para pihak yang bersengketa sendiri atau kuasanya. • Tujuan membahas teknik dan strategi negosiasi yaitu untuk bermusyawarah atau berunding untuk mencari pemecahan yang dianggap adil diantara para pihak.
	2) Dapat menjelaskan cara membahas teknik dan strategi negosiasi yang digunakan secara komprehensif	√			Jelaskan cara membahas teknik dan strategi negosiasi yang digunakan secara komprehensif	<p>Dalam membahas teknik dan strategi negosiasi harus menghindari hal yang tidak efektif dalam negosiasi seperti;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak dapat mempertahankan kontrol emosi dalam diri dan lingkungan • Tidak tercapainya tujuan dikarenakan masing-masing pihak belum dapat • mempunyai persepsi yang sama. • Timbulnya suatu konflik yang menyebabkan hubungan menjadi kurang baik • Timbulnya stress pada orang yang terlibat pada negosiasi. • <i>High Cost</i> dalam sisi waktu, pikiran, tenaga dan biaya.
3.2	Teknik dan strategi negosiasi kontrak yang akan disepakati, disusun.					

No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
	1) Dapat menjelaskan cara menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak yang disepakati	√			Jelaskan cara menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak yang disepa	<p>Cara menyusun teknik dan strategi negosiasi dengan beberapa teknik negosiasi seperti;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ketahui Alternatif Terbaik Anda • Tujuan Pihak Lawan yang Sebenarnya • Kendalikan Setting • Gunakan Kriteria Objektif • Data Semua Item yang akan di Negosiasikan • Pemilihan Waktu adalah Segalanya • Putuskan Seberapa "Tinggi" yang Anda Anggap Tinggi • Rutinitas Good Guy/Bad Guy • Kendalikan Emosi Anda, Tetap Tenang • Penawaran Jual-Beli Timbal Balik • Gunakan seorang "Saksi Ahli" • Temukan Kesamaan • Tentukan Deadline • Jangan Selalu Menyembunyikan Kelemahan Anda • Mengadakan Rapat • Manfaatkan Item-item yang Dibuang • Mompaket Item-item • Bersikap
3.3	Teknik dan strategi negosiasi kontrak ditetapkan sesuai dengan jenis kontrak.					

No	Kriteria Unjuk Kerja (KUK)/ Indikator Unjuk Kerja (IUK)	Unsur Kompetensi			Daftar Pertanyaan	Kunci Jawaban
		P	K	S		
	1) Dapat menjelaskan cara menetapkan teknik dan strategi negosiasi sesuai jenis kontrak	√			Jelaskan cara menetapkan teknik dan strategi negosiasi sesuai jenis kontrak	<p>Cara menetapkan teknik dan strategi negosiasi yaitu dengan memiliki kateristik dan teknik dalam negosiasi yang baik seperti;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Senantiasa melibatkan orang, baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, sendiri atau dalam kelompok. • Memiliki ancaman terjadinya atau didalamnya mengandung konflik yang terjadi kesepakatan dalam akhir negosiasi. • Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar menawar (bargain) maupun tukar menukar (barter). • Hampir selalu berbentuk tatap muka yang menggunakan Bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah. • Negosiasi biasanya menyangkut hal-hal di depan atau sesuatu yang belum terjadi dan kita inginkan terjadi. • Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak, meskipun kesepakatan itu misalnya kedua belah pihak sepakat untuk tidak sepakat.