

LIVE WEBINAR

# MENJADI LAWYER HANDAL: MENGASAH KEMAMPUAN BERNEGOSIASI



Harimuhammad, S.H.  
Partner INTEGRITY Law Firm



Prof. Denny Indrayana, S.H., LL.M., Ph.D.  
Senior Partner INTEGRITY Law Firm, Registered  
Lawyer di Indonesia dan Australia



Muhtadin, S.H.  
Associate INTEGRITY Law Firm  
Moderator

JUMAT

31 OKTOBER 2025

14.00 WIB

TEMPAT : ONLINE

ZOOM MEETING DAN LIVE YouTube INTEGRITY

Pendaftaran

<https://bit.ly/WebinarHukumIntegritySesi4>

"TERBUKA UNTUK MAHASISWA FAKULTAS HUKUM  
DI SELURUH INDONESIA"

[www.integritylawfirms.com](http://www.integritylawfirms.com)

GRATIS

INTEGRITY  
INDRAYANA CENTRE FOR GOVERNMENT,  
CONSTITUTION, AND SOCIETY

INTEGRITY  
LAWYERS

## Strategi Negosiasi Efektif: Kunci Lawyer Profesional di Era Modern

Harimuhammad, S.H.  
Partner INTEGRITY Law Firm,

Jakarta, 31 Oktober 2025

# ALUR PEMBAHASAN

1. Langkah dan Gaya dalam Bernegosiasi

---

2. Pentingnya Negosiasi Bagi Lawyer

---

3. Prinsip dan Strategi Dasar Negosiasi Efektif

---

4. Etika dan Integritas dalam Negosiasi

---



# Langkah dan Gaya Dalam Bernegosiasi

- **Negosiasi** adalah suatu **upaya bersama** antara para pihak untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima bersama.
- **Negosiasi** merupakan **komunikasi bolak-balik** yang dirancang untuk mencapai kesepakatan, ketika para pihak memiliki kepentingan yang saling bertentangan.
- **Negosiasi** diperlukan agar para pihak dapat **menghasilkan kesepakatan** yang lebih baik daripada hasil yang didapat tanpa melakukan negosiasi `

# Mengenai Langkah dalam Negosiasi

## **Memisahkan Orang Dari Permasalahannya.**

- Bangun hubungan baik dan hadapi masalahnya, bukan orangnya;
- Anggap pihak lawan sebagai mitra, bukan lawan;
- Sehingga para pihak yang akan keluar setelah bernegosiasi dengan perasaan puas karena:
  - a. tercapai kesepakatan yang adil dan
  - b. para pihak sama-sama merasa diuntungkan.

1

## Mengenai Langkah dalam Negosiasi

### **Fokus Pada Kepentingan, Bukan Posisi,**

- 2** Mediator perlu mendorong para pihak untuk mengkomunikasikan kepentingannya, jangan berasumsi bahwa salah satu pihak otomatis mengetahui kepentingan pihak lainnya.

### **Menciptakan Opsi-opsi Yang Saling Menguntungkan,**

- 3** Temukan cara agar pihak lawan dapat membuat keputusan secara mudah. Agar negosiasi sukses, maka buatlah cara agar pihak lawan mudah untuk memilih. Ini dilakukan dengan menempatkan diri kita pada posisi lawan,

## Mengenal Langkah dalam Negosiasi

### **Tegas Menggunakan Kriteria Yang Objektif ,**

Gunakan kriteria objektif untuk membantu kita mengurangi emosi dan lebih mengedepankan alasan dan logika.

4

Cara untuk membuat kriteria obyektif:

- ☐ jadikan tiap isu/masalah sebagai upaya pencarian bersama untuk mencari kriteria obyektif.
- ☐ gunakan alasan yang objektif dan terbuka menerima alasan.
- ☐ jangan tunduk pada tekanan/intimidasi, hanya pada prinsip yang telah disepakati.

## Gaya dalam Negosiasi

1. **Gaya akomodatif** diterapkan apabila tujuan utama negosiasi adalah mempertahankan hubungan baik. Namun, perlu juga berhati-hati dengan gaya ini karena bersifat akomodatif atau terlalu memberikan banyak informasi akan membawa pada hasil yang tidak ideal.
2. **Gaya menghindar** (avoiding) diterapkan oleh negosiator yang tidak bisa memberikan tanggapan yang baik terhadap konflik atau sifat agresif lawannya.
3. **Gaya kompromi** diterapkan apabila waktu tersedia cukup, dan keinginan mempertahankan hubungan sangat kuat. Namun demikian, hasil kesepakatan mungkin tidak cukup optimal.
4. **Gaya kolaborasi** biasanya digunakan oleh pihak- pihak yang menerapkan negosiasi berbasis prinsip. Kolaborator akan memperlebar “kue kesepakatan” dan berusaha memaksimalkan kesepakatan untuk kepentingan bersama.

# Pentingnya Negosiasi Bagi Lawyer

# Macam Negosiasi dalam Konteks Hukum

## Aplikasi dalam Praktik Hukum

- ☐ Meliputi sengketa komersial, kontrak, keluarga, dll.
- ☐ Membutuhkan riset mendalam & analisis alternatif solusi.
- ☐ Penekanan pada profesionalisme dan control emosi.

## Negoosiasi sebagai APS

- ☐ Metode efektif selesaikan konflik di luar pengadilan.
- ☐ Keunggulan: hemat waktu, biaya, jaga hubungan.
- ☐ Membangun dasar kolaborasi jangka panjang.

# Manfaat Negosiasi/Mediasi Dalam Penyelesaian Konflik/Sengketa



1. Menghindari litigasi yang rumit.
2. Mencari solusi win-win yang inovatif
3. Memelihara hubungan jangka panjang.
4. Fokus pada kepentingan bersama.

# Kepuasan Klien Lebih Tinggi



1. Mencapai hasil yang menguntungkan klien.
2. Mengelola ekspektasi realistis.
3. Solusi yang efisien dan hemat biaya.
4. Membangun loyalitas klien.

# Peran Lawyer dalam Negosiasi



- 1. Problem Solver**
- 2. Bridge Builder**
- 3. Ethical Guardian**

# COMPLIANCE



RULES



LAWS



REGULATION

## 2. Prinsip dan Strategi Dasar Negosiasi Efektif



STANDARDS



TRANSPARENCY



REQUIREMENT



POLICIES



GOVERNANCE

# Prinsip Negosiasi Efektif

01

## Fokus Pada Kepentingan, bukan Posisi

Identifikasi kebutuhan mendalam dan tujuan akhir, bukan untutan permukaan yang kaku.

02

## Mengejar Solusi “Win-Win”

Ciptakan hasil yang menguntungkan semua pihak untuk membina hubungan jangka panjang.

03

## Pentingnya Empati dan Pemahaman

Pahami perspektif, motivasi, dan kekhawatiran fundamental dari pihak lawan.

04

## Mendasarkan Argumen pada Rasionalitas & Data

Dukung argumen dengan fakta objektif, data valid, dan logika kuat yang tak terbantahkan.

# Langkah Persiapan Dalam Negosiasi

## Analisis Mendalam Pihak Lawan

Pahami motif, kekuatan, dan tujuan mereka. Identifikasi kepentingan tersembunyi untuk strategi optimal.

## Tentukan BATNA (Alternatif Terbaik)

Siapkan opsi cadangan terkuat jika negosiasi gagal. Ini meningkatkan daya tawar Anda secara signifikan.

## Kumpulkan Data & Bukti Relevan

Perkuat argumen Anda dengan fakta, statistik, dan informasi akurat. Persiapan data adalah fondasi kekuatan.

## Tetapkan Garis Batas Minimum

Definisikan *walk-away point* yang jelas. Hindari kesepakatan yang merugikan atau di bawah standar Anda.

# Strategi Negosiasi

COMPLIANCE

GUIDELINES

PRACTISES

RULES

STANDARDS

REGULATIONS

POLICY



**Bangun Hubungan Kuat**



**Prioritaskan Mendengar Aktif**



**Gunakan Pertanyaan Terbuka**



**Temukan Poin Kesepahaman Awal**

# Teknik Praktis

01

## Mendengarkan Aktif

Memahami secara mendalam dan memverifikasi pemahaman.

03

## Memmingkai Ulang Masalah

Mengubah cara masalah disajikan untuk menemukan solusi baru

02

## Menjangkar Penawaran

Menetapkan titik referensi awal dalam penawaran.

04

## Meringkas Kesepakatan

Memastikan kesepakatan bersama dan menghindari misinterpretasi.

# Kesalahan Umum dalam Negoosiasi

01

## Persiapan Tidak Matang

Tanpa riset mendalam, posisi negosiasi menjadi lemah dan mudah dipatahkan.

02

## Kontrol Emosi Lemah

Melibatkan emosi pribadi mengaburkan objektivitas, merusak proses negosiasi.

03

## Mentalitas "Menang-Kalah"

Hanya mengejar kemenangan pribadi, mengabaikan potensi nilai bersama (win-win).

03

## Abaikan Relasi Jangka Panjang

Mengorbankan hubungan profesional demi keuntungan sesaat, merugikan masa depan.

# 3. Etika dan Integritas dalam Negosiasi

+62 817-726-299

[www.integritylawfirms.com](http://www.integritylawfirms.com)

# Teknik Menghadapi Negosiasi Sulit

**Tetap Tenang dan  
Profesional**

**Pahami Lawan  
Bicara**

**Ciptakan Nilai  
Bersama**



# Etika dalam Bernegosiasi

## Kejujuran & Transparansi

**1**

Dasar kepercayaan dan legitimasi dalam setiap interaksi negosiasi.

## Hindari Tekanan Tidak Etis

**2**

Memastikan proses negosiasi yang adil dan saling menghormati pihak lain.

## Kerahasiaan Informasi Klien

**3**

Melindungi data sensitif demi mempertahankan kredibilitas profesional.

## Bangun Reputasi Terpercaya

**4**

Kunci untuk sukses jangka panjang dan kemitraan berkelanjutan yang solid.

*“Dalam negosiasi, Anda tidak mendapatkan apa yang pantas Anda dapatkan, Anda mendapatkan apa yang Anda negosiasikan”.*



- Chester Karrass

# INTEGRITY Programs

- INTEGRITY Scholarship
- INTEGRITY Constitutional Discussion
- INTEGRITY Legal Training
- INTEGRITY Legal Update
- INTEGRITY Client Alert
- INTEGRITY Constitutional Advocacy

Kerjasama

**INTEGRITY** IN TE GRI TY  
INDRANA CENTRE FOR GOVERNMENT CONSTITUTION, AND SOCIETY

**[CALS]**  
Constitutional and Administrative Law Society

**10<sup>TH</sup>**  
**INTEGRITY**

**FINAL DEBAT HUKUM INTEGRITY SCHOLARSHIP IV**  
& **INTEGRITY CONSTITUTIONAL DISCUSSION #15**  
dengan tema  
**WAJAH HUKUM PEMERINTAHAN BARU:**  
**ANTARA ASA DAN REALITA**

**Jimly Asshiddiqie**  
Guru Besar Hukum Tata Negara UI

**Zainal Arifin Mochtar**  
Pakar Hukum Tata Negara UIN

**Asep Saepudin Jahar**  
Rektor UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

**Titi Anggraini**  
Deputy Pemimpin Persekutuan

**Rocky Gerung**  
Pengamat Politik

**Denny Indrayana**  
Senior Partner INTEGRITY Law Firm  
& Guru Besar Hukum Tata Negara

**Muhammad Maksum**  
Dekan FSI UII Jakarta

**Raziv Barokah**  
Senior Associate INTEGRITY Law Firm

**KAMIS, 06 FEBRUARI 2025 | 09:00 - 17:00 WIB | OFFLINE & ONLINE**

**OFFLINE, GEDUNG AUDITORIUM HARUN NASUTION,**  
**KAMPUS 1 UIN SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA**

**ONLINE, ZOOM MEETING**

**FREE E-SERTIFIKAT**

**Doorprize BUKU**

**PENDAFTARAN**

LINK : <https://bit.ly/PendaftaranICD15>

**KUOTA OFFLINE TERBATAS**

**Moderator**  
**Tareq Elven**  
Associate INTEGRITY Law Firm

**Zoom LIVE** YouTube INTEGRITY

[www.integritylawfirms.com](http://www.integritylawfirms.com)

**Integritylawfirm** **Integrity\_lawfirm** **Integrity Law Firm**

**NARAHUBUNG**  
Rosemary 0857 3257 9027  
Aisyah 0853 8291 4808

**INTEGRITY CONSTITUTIONAL DISCUSSION**  
PHK & ISU KETENAGAKERJAAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19: Antisipasi & Solusi Hukumnya

**NARASUMBER**

**Prof. Denny Indrayana, S.H., LL.M., Ph.D.**  
Guru Besar FPH & Wakil Ketua INTEGRITY

**Drs. Indah Anggoro Putri, M.Bak.**  
Pakar Ketenagakerjaan & Hukum, Dekan Fakultas Hukum UIN

**Faisal H. Bani, S.E., M.A.**  
Guru Besar

**Koordinator**  
**Kamil**  
17 Agustus 2021

**DAFTAR SEKARANG!**  
Link Pendaftaran : [bit.ly/integrityCD1](https://bit.ly/integrityCD1)

**FREE**

**INTEGRITY CONSTITUTIONAL DISCUSSION #2**  
URGENSI AMANDEMEN KONSTITUSI DI TENGAH PANDEMI: UNTUK KEPENTINGAN SIAPA?

**KEYNOTE SPEAKER**

**Abdul Mahfud**  
Mantan Ketua Mahkamah Agung RI

**NARASUMBER**

**Yudi Lutfi**  
Ketua PSN Indonesia

**Arslan Sami**  
Wakil Ketua PSN RI

**Moderator**

**M. Ruzi Saadani**  
Senior Partner INTEGRITY Law Firm

**Wahyuni Ruzani**  
Mahasiswa S.TM - Jakarta

**Denny Indrayana**  
Senior Partner INTEGRITY Law Firm

**FREE REGISTRASI!**  
Link Pendaftaran : [bit.ly/integrityCD2](https://bit.ly/integrityCD2)  
Tersedia e-certificate

**Kamis, 26 Agustus 2021**  
Pukul 13.00 WIB - Selesai

**Live on Zoom & YouTube INTEGRITY Law Firm**

**Narahubung**  
Tareq Elven 081328467127

**INTEGRITY CONSTITUTIONAL DISCUSSION #3**  
PRO-KONTRA TIGA PERIODE MASA JABATAN PRESIDEN

**KEYNOTE SPEAKER**

**Denny Indrayana**  
Senior Partner INTEGRITY Law Firm

**NARASUMBER**

**Mak. Sudart**  
Ketua Komisi Pemilihan Umum

**Rafly Harah**  
Pakar Hukum Tata Negara

**Moderator**

**Titi Anggraini**  
Deputy Pemimpin Persekutuan

**Titi Lindany**  
Pakar Hukum Tata Negara

**Tersedia :**

- e-certificate
- Doorprize 2 Buku "Tentang Hukum"
- 1000 1000 Antena NIS dan Pendukungnya! Rapi Denny Indrayana

**FREE REGISTRASI!**  
Link Pendaftaran : [bit.ly/INTGCD3](https://bit.ly/INTGCD3)

**Jumat, 17 September 2021**  
Pukul 13.30 WIB - Selesai

**Live on Zoom & YouTube INTEGRITY Law Firm**

**Narahubung**  
Tareq Elven 081328467127

<https://integritylawfirms.com/indonesia/category/programs/integrity-scholarship-programs/>



<https://www.integritylawfirms.com>

We are the



INTEGRITY





## **Jakarta, Indonesia**

Cityloft Sudirman, 8th Floor, Suite 825.  
Jl. K.H. Mas Mansyur 121, **Jakarta** 10220  
Phone : +62 21 2555 8836



## **Melbourne and Sydney, Australia**

Level 31 & 50, 120 Collins Street  
**Melbourne, Victoria** 3000  
Phone : 1300 912 889

Levels 1, 2, & 3/60 Martin Pl  
**Sydney, NSW** 2000  
Phone : 1300 912 889

# TERIMA KASIH

**INTEGRITY LAW FIRM**

825, Citylofst Sudirman, Jakarta

 [www.integritylawfirms.com](http://www.integritylawfirms.com)

 +62 817-726-299