

Konflik, Negosiasi, dan Manajemen Stres dalam Bisnis Cwie Mie

Puspita Dian Kenyo Rini

^{1,2}Program Studi Diploma III Administrasi
Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga,
Politeknik Negeri Malang,
e-mail : dian81060@gmail.com¹

Penulis Korespondensi. Puspita Dian Kenyo Rini,
Program Studi Diploma III Administrasi Binis,
Politeknik Negeri Malang,
e-mail : dian81060@gmail.com

ABSTRAK

Artikel ini bertujuan untuk menjelaskan konsep konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam konteks bisnis cwie mie. Bisnis cwie mie, yang merupakan bagian integral dari industri makanan cepat saji, seringkali menghadapi tantangan yang melibatkan konflik internal dan eksternal. Konflik dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti konflik antara pemilik bisnis, konflik antara karyawan, atau konflik dengan pemasok dan pelanggan. Negosiasi memainkan peran penting dalam menyelesaikan konflik dalam bisnis cwie mie. Artikel ini mengulas konsep dasar negosiasi, termasuk strategi negosiasi yang dapat diterapkan dalam situasi konflik. Selain itu, artikel ini juga membahas pentingnya komunikasi efektif dalam proses negosiasi dan bagaimana kemampuan ini dapat membantu dalam mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Manajemen stres juga menjadi elemen kunci dalam bisnis cwie mie yang seringkali beroperasi dalam lingkungan yang sibuk dan penuh tekanan. Kami mengidentifikasi sumber-sumber stres potensial dalam bisnis cwie mie, seperti tekanan waktu, persaingan ketat, dan tingkat kepuasan pelanggan. Selanjutnya, artikel ini menjelaskan strategi manajemen stres yang dapat digunakan oleh pemilik bisnis dan karyawan untuk mengatasi stres yang terkait dengan operasi harian bisnis cwie mie. Dengan memahami konsep konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam konteks bisnis mie ayam, pemilik bisnis dan pemangku kepentingan lainnya dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan hubungan dengan karyawan, dan mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri ini.

Kata kunci :

Konflik, Negosiasi, Manajemen Stres, Bisnis Cwie Mie

ABSTRACT

This article aims to explain the concepts of conflict, negotiation and stress management in the context of the Cwie Mie business. The cwie noodle business, which is an integral part of the fast food industry, often faces challenges involving internal and external conflicts. Conflict can arise in many forms, such as conflict between business owners, conflict between employees, or conflict with suppliers and customers. Negotiation plays an important role in resolving conflicts in the Cwie Mie business. This article reviews the basic concepts of negotiation, including negotiation strategies that can be applied in conflict situations. In addition, this article also discusses the importance of effective communication in the negotiation process and how this skill can help in reaching mutually beneficial agreements. Stress management is also a key element in the Cwie Mie business which often operates in a busy and stressful environment. We identified potential sources of stress in the Cwie Mie business, such as time pressure, intense competition, and customer satisfaction levels. Next, this article explains stress management strategies that business owners and employees can use to deal with the stress associated with the daily operations of a Cwie Mie business. By understanding the concepts of conflict, negotiation, and stress management in the context of the chicken noodle business, business owners and other stakeholders can increase operational efficiency, improve relationships with employees, and achieve long-term success in this industry.

Keywords :

Conflict, Negotiation, Stress Management, Cwie Mie Business

1. PENDAHULUAN

Konflik, negosiasi, dan manajemen stres adalah tiga elemen yang tak terhindarkan dalam dunia bisnis. Dalam konteks bisnis kuliner, seperti dalam produksi dan pemasaran produk ikonik seperti "Cwie Mie," pemahaman

mendalam tentang bagaimana mengelola konflik, mengoordinasikan negosiasi yang efektif, dan menghadapi tantangan stres menjadi esensial. Artikel ini akan menguraikan tinjauan konseptual yang menyeluruh tentang peran yang dimainkan oleh konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam operasi bisnis "Cwie Mie Yamato Noodle". Mengelola konflik di dalam dan di luar organisasi adalah penting untuk memastikan kelancaran operasi. Konflik bisa muncul dalam berbagai bentuk, mulai dari perbedaan pendapat antara karyawan hingga ketidaksepakatan dengan pemasok atau pelanggan. Pemahaman tentang sumber konflik, strategi penyelesaiannya, dan dampaknya terhadap efisiensi operasional adalah kunci untuk menjaga stabilitas bisnis.

Negosiasi adalah seni dalam mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak. Dalam industri kuliner, negosiasi dengan pemasok untuk harga bahan baku yang lebih baik atau kesepakatan distribusi dengan pihak ketiga dapat memengaruhi profitabilitas dan kesuksesan bisnis. Artikel ini akan membahas strategi negosiasi yang efektif, termasuk penentuan tujuan, pemahaman tentang kebutuhan pelanggan, dan seni kompromi.

Manajemen stres adalah keterampilan yang semakin penting dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Pada tingkat operasional, tekanan untuk memenuhi permintaan konsumen yang tinggi, menjaga kualitas, dan menghadapi persaingan ketat dapat menciptakan stres. Dalam artikel ini, kami akan membahas teknik manajemen stres yang terbukti, termasuk promosi kesejahteraan karyawan, praktik manajemen waktu yang efisien, dan strategi untuk menjaga keseimbangan kerja-kehidupan.

Artikel ini akan membantu pembaca memahami betapa pentingnya konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam operasi bisnis "Cwie Mie Yamato Noodle" dan bagaimana penerapan prinsip-prinsip ini dapat memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis kuliner yang sukses.

2. MATERIAL DAN METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mengoptimalkan keseimbangan konflik, negosiasi, dan manajemen stress dalam bisnis Cwie Mie. Metode. Penelitian ini melibatkan analisis literatur, wawancara semi-struktural, dan survei karyawan. Kerangka konseptual artikel ini akan dibangun berdasarkan data dan informasi yang diperoleh melalui analisis literatur, wawancara, dan survei. Artikel ini akan menggunakan konsep-konsep yang muncul dari data sebagai dasar teoritis untuk memahami peran konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam operasi bisnis "Cwie Mie". Bagian "Material dan Metode" ini memberikan panduan tentang sumber data, metode penelitian, yang digunakan dalam artikel untuk menggali peran konflik, negosiasi, dan manajemen stres dalam bisnis "Cwie Mie".

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 *Definisi Konflik*

Definisi konflik adalah suatu situasi di mana dua atau lebih pihak memiliki perbedaan pendapat, kepentingan, atau tujuan yang saling bertentangan dan mengakibatkan ketegangan atau pertentangan antara pihak-pihak tersebut.

3.1.1 *Jenis-Jenis Konflik dalam Bisnis Cwie Mie*

Berdasarkan hasil pencarian, jenis-jenis konflik dalam bisnis Cwie Mie tidak secara spesifik dijelaskan. Namun, berikut adalah beberapa kemungkinan jenis konflik yang dapat terjadi dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Konflik antara pemilik bisnis dengan karyawan
- b. Konflik antara karyawan dengan karyawan
- c. Konflik antara bisnis Cwie Mie dengan pemasok atau pelanggan
- d. Konflik antara bisnis Cwie Mie dengan pihak lain seperti pemilik gedung atau pihakberwenang

Konflik dapat terjadi karena berbagai alasan, seperti perbedaan pendapat, kepentingan, atau tujuan yang saling bertentangan. Konflik yang tidak ditangani dengan baik dapat berdampak negatif pada bisnis Cwie Mie, seperti menurunnya produktivitas, kualitas produk yang menurun, atau bahkan kehilangan pelanggan. Oleh karena itu, penting bagi bisnis Cwie Mie untuk memiliki kemampuan dalam menangani konflik dengan baik.

3.1.2 *Penyebab Terjadinya Konflik dalam Bisnis Cwie Mie*

Berikut adalah beberapa penyebab terjadinya konflik dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Perbedaan pendapat antara pemilik bisnis dan karyawan mengenai pengelolaanbisnis, gaji, atau kebijakan lainnya.
- b. Persaingan antar karyawan dalam mencapai target penjualan atau mendapatkanpromosi.
- c. Ketidakpuasan pelanggan terhadap kualitas produk atau pelayanan yang diberikanoleh bisnis Cwie Mie.
- d. Persaingan antara bisnis Cwie Mie dengan bisnis sejenis dalam hal harga ataukualitas produk.
- e. Perbedaan pendapat antara bisnis Cwie Mie dengan pemasok mengenai hargaatau kualitas bahan baku.
- f. Perbedaan pendapat antara bisnis Cwie Mie dengan pihak berwenang mengenai perizinan atau regulasi.

Konflik dapat terjadi karena berbagai alasan, dan dapat mempengaruhi kinerja dan reputasi bisnis Cwie Mie. Oleh karena itu, penting bagi bisnis Cwie Mie untuk memiliki kemampuan dalam menangani konflik dengan

baik.

3.1.3 *Dampak Konflik dalam Bisnis Cwie Mie:*

Berikut adalah beberapa dampak konflik dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Menurunnya produktivitas karyawan akibat ketegangan dan stres yang diakibatkan oleh konflik.
- b. Menurunnya kualitas produk atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie akibat ketidakfokusan karyawan yang terlibat dalam konflik.
- c. Kehilangan pelanggan akibat ketidakpuasan terhadap kualitas produk atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie.
- d. Kerugian finansial akibat menurunnya penjualan atau kehilangan pelanggan.
- e. Kerugian reputasi bisnis Cwie Mie akibat konflik yang tidak ditangani dengan baik.

Dampak konflik dalam bisnis Cwie Mie dapat mempengaruhi kinerja dan reputasi bisnis tersebut. Oleh karena itu, penting bagi bisnis Cwie Mie untuk memiliki kemampuan dalam menangani konflik dengan baik.

3.2 *Definisi Negosiasi*

Pengertian negosiasi adalah sebuah proses diskusi. Negosiasi dilakukan untuk tujuan menyelesaikan sebuah masalah. Melihat dari sisi etimologis, kata negosiasi berasal dari bahasa Inggris. Berasal dari kata "to negotiate" dan "to be negotiating". Arti dari kata tersebut adalah merundingkan, membicarakan atau menawarkan. Dari kata-kata tersebut, kemudian kata negosiasi dalam bahasa Inggris memiliki kata turunan lain. Kata tersebut adalah "negotiation". Arti kata negotiation adalah sebuah aktivitas yang merundingkan atau membicarakan sesuatu. Pembicaraan atau perundingan tersebut dilakukan dengan pihak lain. Tujuan dari aktivitas tersebut adalah untuk mencapai sebuah kesepakatan.

Pengertian negosiasi menurut asal katanya adalah sebuah proses diskusi strategis. Proses diskusi tersebut dilakukan untuk menyelesaikan sebuah masalah. Caranya dengan sesuatu yang bisa diterima oleh masing-masing pihak yang ikut serta dalam bernegosiasi. Pengertian negosiasi dalam kamus Oxford adalah suatu cara untuk mencapai kesepakatan. Negosiasi ini dilakukan melalui sebuah diskusi formal. Di dalam negosiasi, masing-masing pihak yang ikut serta harus mencoba membujuk pihak lain.

3.2.1 *Jenis-Jenis Negosiasi dalam Bisnis Cwie Mie*

Berdasarkan hasil pencarian, jenis-jenis negosiasi dalam bisnis Cwie Mie tidak secara spesifik dijelaskan. Namun, berikut adalah beberapa kemungkinan jenis negosiasi yang dapat terjadi dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Negosiasi dengan karyawan mengenai gaji, tunjangan, atau kebijakan lainnya.

- b. Negosiasi dengan pemasok mengenai harga atau kualitas bahan baku.
- c. Negosiasi dengan pelanggan mengenai harga, kualitas produk, atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie.
- d. Negosiasi dengan pihak berwenang mengenai perizinan atau regulasi.

Negosiasi dapat dilakukan dalam berbagai situasi, dan dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, seperti meningkatkan keuntungan bisnis, memperbaiki hubungan antarpihak, atau menciptakan solusi yang saling menguntungkan

3.2.2 *Langkah - Langkah dalam Melakukan Negosiasi dalam Bisnis Cwie Mie*

Berikut adalah langkah-langkah dalam melakukan negosiasi dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Persiapan dan perencanaan :
 - Menentukan tujuan negosiasi
 - Menyiapkan data dan informasi yang diperlukan
 - Menentukan batas-batas yang dapat dinegosiasikan
- b. Menentukan Aturan
 - Menentukan waktu dan tempat negosiasi
 - Menentukan siapa yang akan terlibat dalam negosiasi
 - Menentukan aturan-aturan yang harus diikuti selama negosiasi
- c. Pertukaran informasi
 - Membuka negosiasi dengan saling memperkenalkan diri
 - Membahas masalah yang menjadi fokus negosiasi
 - Membahas data dan informasi yang relevan
- d. Menjelaskan posisi masing-masing pihak
 - Menjelaskan kepentingan dan tujuan masing-masing pihak
 - Menjelaskan batasan-batasan yang tidak dapat dinegosiasikan
- e. Mencari solusi Bersama
 - Mencari alternatif solusi yang dapat memenuhi kepentingan kedua belah pihak
 - Membahas keuntungan dan kerugian dari masing-masing alternatif solusi
- f. Menyelesaikan kesepakatan
 - Menyepakati solusi yang telah dicapai
 - Menyusun kesepakatan secara tertulis
 - Menandatangani kesepakatan

Negosiasi yang berhasil dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, seperti meningkatkan keuntungan bisnis, memperbaiki hubungan antarpihak, atau menciptakan solusi yang saling menguntungkan.

3.2.3 *Teknik - Teknik dalam Melakukan Negosiasi dalam Bisnis Cwie Mie*

Berikut adalah beberapa teknik dalam melakukan negosiasi dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Persiapan dan perencanaan
 - Mengetahui atau mengenal pihak lain dan membantu mereka untuk merasanyaman
 - Menyiapkan data dan informasi yang diperlukan
 - Menentukan batas-batas yang dapat dinegosiasikan
- b. Banyak Bertanya
 - Memberikan banyak pertanyaan kepada pihak lain guna memperoleh informasi yang terukur
 - Memberikan pertanyaan secara terbuka
- c. Memperhatikan Waktu yang Tepat
 - Menentukan waktu yang tepat untuk melakukan negosiasi
 - Menentukan waktu yang tepat untuk menyelesaikan negosiasi
- d. Berpikir untuk meninggalkan proses negosiasi
 - Meninggalkan proses negosiasi apabila dirasa tidak akan menghasilkan kesepakatan apa-apa
 - Berpikir dan bersikap untuk pergi meninggalkan proses negosiasi mungkin akan terlihat seperti mengalami kekalahan, namun kenyataannya tidaklah demikian
- e. Percaya dan yakin selalu ada solusi
 - Memiliki rasa percaya dan yakin bahwa selalu ada solusi yang dapat ditemukan
 - Mencari alternatif solusi yang dapat memenuhi kepentingan kedua belah pihak

Teknik-teknik dalam melakukan negosiasi dapat membantu bisnis Cwie Mie untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dengan pihak lain, seperti karyawan, pemasok, pelanggan, atau pihak berwenang.

3.3 *Definisi Manajemen Stress*

Manajemen stres adalah teknik, cara, atau strategi yang dilakukan untuk mengurangi efek negatif dari stres terhadap kesehatan fisik dan mental. Manajemen stres melibatkan berbagai teknik dan strategi untuk membantu individu mengatasi stres, seperti meditasi, olahraga, relaksasi, dan manajemen waktu. Tujuan dari manajemen stres adalah untuk membantu individu mengatasi stres dan meningkatkan kesejahteraan fisik dan mental mereka.

Dalam bisnis Cwie Mie, manajemen stres dapat membantu karyawan dan pemilik bisnis mengatasi stres yang disebabkan oleh beban kerja yang berlebihan, persaingan antar karyawan, ketidakpuasan pelanggan, persaingan antara bisnis sejenis, perbedaan pendapat dengan pemasok atau pihak

berwenang, dan lain-lain. Manajemen stres yang baik dapat membantu meningkatkan kinerja dan kesejahteraan karyawan, serta dapat berdampak positif pada bisnis Cwie Mie secara keseluruhan.

3.3.1 *Penyebab Manajemen Stres dalam Bisnis Kuliner*

- a. Beban kerja yang berlebihan pada karyawan
 - b. Persaingan antar karyawan dalam mencapai target penjualan atau mendapatkan promosi
 - c. Ketidakpuasan pelanggan terhadap kualitas produk atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie
 - d. Persaingan antara bisnis Cwie Mie dengan bisnis sejenis dalam hal harga atau kualitas produk
 - e. Perbedaan pendapat antara bisnis Cwie Mie dengan pemasok mengenai harga atau kualitas bahan baku
 - f. Perbedaan pendapat antara bisnis Cwie Mie dengan pihak berwenang mengenai perizinan atau regulasi

Manajemen stres yang baik dapat membantu karyawan dan pemilik bisnis mengatasi stres yang disebabkan oleh faktor-faktor tersebut, serta dapat berdampak positif pada bisnis Cwie Mie secara keseluruhan

3.3.2 *Dampak Manajemen Stres dalam Bisnis Cwie Mie*

- a. Menurunnya kinerja karyawan akibat ketegangan dan stres yang diakibatkan oleh beban kerja yang berlebihan atau persaingan antar karyawan.
- b. Menurunnya kualitas produk atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie akibat ketidakfokusan karyawan yang terlibat dalam stres.
- c. Kehilangan pelanggan akibat ketidakpuasan terhadap kualitas produk atau pelayanan yang diberikan oleh bisnis Cwie Mie.
- d. Kerugian finansial akibat menurunnya penjualan atau kehilangan pelanggan.
- e. Kerugian reputasi bisnis Cwie Mie akibat stres yang tidak ditangani dengan baik.

Dampak stres yang berlebihan dapat mempengaruhi kinerja dan reputasi bisnis Cwie Mie. Oleh karena itu, penting bagi bisnis Cwie Mie untuk memiliki kemampuan dalam mengelola stres dengan baik.

3.3.3 Cara Mengatasi Manajemen Stres dalam Bisnis Cwie Mie

Berikut adalah beberapa cara mengatasi manajemen stres dalam bisnis Cwie Mie:

- a. Menjaga keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi
 - Menentukan waktu yang tepat untuk bekerja dan waktu yang tepat untuk bersantai
 - Melakukan aktivitas yang menyenangkan di luar pekerjaan, seperti olahraga atau hobi
- b. Mengelola waktu dengan baik
 - Menentukan prioritas dan mengatur jadwal dengan baik
 - Menghindari menunda-nunda pekerjaan
- c. Mengelola beban kerja
 - Menentukan batas-batas yang dapat dikerjakan
 - Mendelegasikan tugas kepada karyawan lain jika memungkinkan
- d. Mengembangkan kemampuan untuk mengatasi stress
 - Melakukan teknik relaksasi, seperti meditasi atau yoga
 - Menghindari kebiasaan buruk, seperti merokok atau minum *alcohol*
- e. Meningkatkan komunikasi dan kerjasama antar karyawan
 - Membuka saluran komunikasi yang baik antara karyawan dan pemilik bisnis
 - Membangun kerjasama yang baik antara karyawan
- f. Memberikan dukungan dan penghargaan kepada karyawan
 - Memberikan dukungan dan penghargaan kepada karyawan yang bekerja keras
 - Memberikan kesempatan untuk mengembangkan diri dan meningkatkan keterampilan

Manajemen stres yang baik dapat membantu karyawan dan pemilik bisnis mengatasi stres yang disebabkan oleh faktor-faktor dalam bisnis Cwie Mie, serta dapat berdampak positif pada kinerja dan kesejahteraan karyawan, serta pada bisnis Cwie Mie secara keseluruhan

4. KESIMPULAN

Dalam bisnis Cwie Mie, terdapat beberapa faktor yang dapat menyebabkan stres pada karyawan dan pemilik bisnis, seperti beban kerja yang berlebihan, persaingan antar karyawan, ketidakpuasan pelanggan, persaingan antara bisnis sejenis, perbedaan pendapat dengan pemasok atau pihak berwenang. Stres yang berlebihan dapat mempengaruhi kinerja dan reputasi bisnis Cwie Mie. Oleh karena itu, penting bagi bisnis Cwie Mie untuk memiliki kemampuan dalam mengelola stres dengan baik. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi manajemen stres dalam bisnis Cwie Mie antara lain menjaga keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi, mengelola waktu dengan baik, mengelola beban kerja, mengembangkan kemampuan untuk mengatasi stres, meningkatkan komunikasi dan kerjasama antar karyawan, serta memberikan dukungan dan penghargaan kepada karyawan. Manajemen stres yang baik dapat membantu karyawan dan

pemilik bisnis mengatasi stres yang disebabkan oleh faktor-faktor dalam bisnis Cwie Mie, serta dapat berdampak positif pada kinerja dan kesejahteraan karyawan, serta pada bisnis Cwie Mie secara keseluruhan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pembimbing penulis, Dr. Dra. Nilawati Fiernaningsih, M. AB. atas bimbingan, arahan, dan kontribusi besar dalam penyusunan artikel ini. Tak lupa disampaikan terima kasih kepada rekan-rekan mahasiswa Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Malang atas dedikasi dan kontribusinya dalam memberikan semangat penulis untuk dapat menyelesaikan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin Al Amiri, M., & Mandala, K. (2019). Pengaruh Implementasi Total Quality Management terhadap Kepuasan Pelanggan (Doctoral dissertation, Udayana University).
- Fauziah, N. R. 2020. *Pengertian Negosiasi: Tujuan, Tahap dan Jenis-jenisnya*. Tautan : <https://www.gramedia.com/literasi/negosiasi/> . Diakses pada 17 Oktober 2023.
- Kafila Consulting. 2023. *Teknik Negosiasi dalam Bisnis*. Tautan : <https://kafilaconsulting.com/teknik-negosiasi-dalam-bisnis/> . Diakses pada 17 Oktober 2023.
- Kompas.com. 2011. *Mi Ayam Pincuk, Rugi kalau Tidak Mencoba!*. Tautan : <https://nasional.kompas.com/read/2011/12/29/12482723/~Travel~Food%20Story> . Diakses pada 17 Oktober 2023.
- Sabandar, S. 2022. *8 Rekomendasi Tempat Menyantap Cwie Mie Halal dan Non-Halal di Malang*. Tautan : <https://www.liputan6.com/regional/read/5155228/8-rekomendasi-tempat-menyantap-cwie-mie-halal-dan-non-halal-di-malang?page=2> . Diakses pada 17 Oktober 2023.
- Wahyu, D. 2020. *Motivasi Manajemen Diri dan Waktu: Repot Pasti Berlalu*. Tautan : <https://maswahyudidik.com/motivasi-manajemen-diri-repot-pasti-berlalu/> . Diakses pada 17 Oktober 2023.