

49.349/H/13



ITS
Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember

TESIS-RC2399

**PENGARUH GAYA NEGOSIASI
TERHADAP HASIL NEGOSIASI
PROSES DESAIN PROYEK KONSTRUKSI
DI SURABAYA**

ISNANTO
NRP. 3110203008

DOSEN PEMBIMBING:
CHRISTIONO UTOMO, ST., MT., PhD.

PROGRAM MAGISTER
BIDANG KEAHLIAN MANAJEMEN PROYEK KONSTRUKSI
JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER
SURABAYA
2012

RTS

331.891 2

Isn

p-1

2012

PERPUSTAKAAN ITS	
Tgl Tesisi:	17-5-2012
Tertama Dari	H
No Agenda Prp.	—

**Tesis disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar
Magister Teknik (MT)
di
Institut Teknologi Sepuluh Nopember**

oleh:

**ISNANTO
NRP. 3110203008**

**Tanggal Ujian : 20 Maret 2012
Periode Wisuda : September 2012**

Disetujui oleh :


**1. Christiono Utomo, ST., MT., PhD.
NIP. 132 303 087**

(Pembimbing)


**2. Ir. Retno Indryani, MT.
NIP. 19591106 198511 2 001**

(Penguji)


**3. Tri Joko Wahyu Adi, ST., MT., PhD.
NIP. 19740420 200212 1 003**

(Penguji)



Direktur Program Pascasarjana


**Prof. Dr. Ir. Adi Soeprijanto, MT.
NIP. 19640405 199002 1 001**

**PENGARUH GAYA NEGOSIASI
TERHADAP HASIL NEGOSIASI
PROSES DESAIN PROYEK KONSTRUKSI
DI SURABAYA**

Nama mahasiswa : Isnanto
NRP : 3110 203 008
Pembimbing : Christiono Utomo, ST., MT., PhD.

ABSTRAK

Negosiasi pada proses desain merupakan upaya dalam interaksi dan penyelesaian perselisihan serta sebagai tugas utama dalam setiap pengambilan keputusan. Keberagaman gaya negosiasi pada proses desain menjadi faktor penting terhadap keberhasilan dan kesuksesan hasil negosiasi. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses dan produk desain proyek konstruksi di Surabaya.

Jenis penelitian merupakan penelitian konfirmatif dengan metode statistik yang menguji konsep pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap variabel hasil negosiasi pada empiris populasi pemilik dan konsultan proyek konstruksi di Surabaya. Metode penentuan sampel dan responden yaitu metode sampel random sederhana, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan survei dengan alat kuesioner. Sampel responden yang diperoleh dari pihak Pemerintah (Owner) 36 dan 35 sampel responden dari pihak Konsultan. Instrumen pengukuran indikator gaya negosiasi dan hasil negosiasi didasarkan pada konsep *Rahim Organizational Conflict Inventory II (ROCI-II)*. Analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda.

Hasil analisis mengindikasikan bahwa hasil negosiasi *problem solving* pada proses desain baik Pemerintah (Owner) maupun Konsultan cenderung menggunakan gaya *compromising* dan sedikit pengaruh gaya *obliging* konsultan untuk mengakomodasi keinginan pihak Pemerintah (Owner). Dua hasil negosiasi *relationship maintained* dan *conflict reduction* secara positif banyak dipengaruhi gaya *integrating*, dan sedikit pengaruh gaya *compromising*. Hasil negosiasi *conflict escalation*, *relationship deterioration*, *inaction*, dan *further disagreement*, dipengaruhi oleh penggunaan gaya *obliging* pihak Konsultan dan *compromising* masing-masing pihak yang berkolerasi untuk memberikan efek negatif terhadap hasil negosiasi. Hasil akhir juga menyebutkan bahwa penerapan gaya negosiasi *dominating* dan *avoiding* dalam negosiasi desain tidak banyak berpengaruh terhadap hasil negosiasi.

Kata kunci: Desain, negosiasi, proyek konstruksi.

**THE INFLUENCE OF NEGOTIATION STYLES
TO OUTCOMES OF NEGOTIATION
CONSTRUCTION PROJECT DESIGN PROCESS
IN SURABAYA**

Name of student : Isnanto
Student Badge No. : 3110 203 008
Counselling Lecturer : Christiono Utomo, ST., MT., PhD.

ABSTRACT

Negotiation in design process constitutes an undertaking in interaction and settlement of disputes and also becomes the main task in every decision making. Various styles of negotiation in design process becomes an important factor in the success of negotiation. The aim of this research is to know and understand the influence of negotiation style to the outcomes of negotiation on the process and products of construction project designs in Surabaya.

This is a confirmative research applying the statistics method testing the influence concept on variables of negotiation styles to the variables of negotiation outcomes on the empirical population of the construction project owners and consultants in Surabaya. The sample taking and respondent determination apply the simple random sampling, whereas data collecting technique uses a survey by distributing the questionnaires. There are 36 samples of respondents obtained from the Government (Owners) and 35 respondents are from the Consultants. The measuring instruments for negotiation style indicators and the negotiation outcomes are based on the concept of Rahim Organizational Conflict Inventory II (ROCI-II). It is analysed by using the multiple regression analysis.

Outcomes of analysis indicate that the problem solving negotiation results on design process obtained either from the Government (Owners) or from the Consultant tend to use the compromising style and little bit influence of the obliging style of the consultants to accommodate the desire of Government (Owners). Two negotiation outcomes, namely relationship maintained and conflict reduction are positively influenced much by the integrating style, and little bit by the compromising style. Negotiation outcomes of conflict escalation, relationship deterioration, inaction, and further disagreement are influenced by application of the obliging style of the Consultants and the compromising style of each of the correlating parties to give negative effects to the outcomes of negotiation. The final outcome also indicates that the application of dominating style and avoiding style in design negotiation does not give much influence to the negotiation outcomes.

Keywords: Design, negotiation, construction project.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan pada Allah SWT, karena atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dalam bentuk tesis dengan judul “Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi Proses Desain Proyek Konstruksi di Surabaya”. Tesis ini disusun untuk menyelesaikan program jenjang Strata II (S2), FTSP, Jurusan Teknik Sipil, Bidang Keahlian Manajemen Proyek Konstruksi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya. Semua hal yang berkaitan dengan penyusunan tesis ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang berkenan untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyusun tesis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis hendak mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak.

Penulis mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada Bapak Christiono Utomo yang mengajarkan kepribadian untuk selalu berendah hati berbuat baik, berbesar hati, semangat pantang mundur, dan bersopan-santun. Apa yang diajarkan Beliau akan selalu menjadi pedoman dan kebanggaan bagi penulis untuk selalu menjadi orang yang baik.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Tri Joko, dan Ibu Retno, terima kasih atas waktu, kritik dan masukan-masukan yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tesis ini.

Pada kesempatan ini, penulis juga ingin berbagi kebahagiaan kepada Bapak-Ibu yang secara penuh mendukung dan selalu menjadi penyemangat bagi penulis dalam meraih cita-cita dan kebanggaan. Sungguh luar biasa, semua ini penulis dedikasikan hanya untuk kebanggaan Bapak beserta Ibu.

Untuk teman-teman khususnya Manajemen Proyek Konstruksi dan bidang keahlian lain di Program Pasca Sarjana ITS Tahun Angkatan 2010, maturnuwun, banyak sekali warna-warni wawasan dan dukungannya.

Tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan bantuan dan dukungan hingga tesis ini selesai.

Akhirnya penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki banyak kekurangan, oleh karena itu saran, kritik, dan masukan sangat penulis hargai demi penyempurnaan tesis ini.

Surabaya, April 2012

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR ISTILAH	xv
LAMPIRAN	xix
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Definisi dan Terminologi	9
2.2 Tinjauan Terhadap Negosiasi	9
2.3 Tinjauan Terhadap Gaya Negosiasi	10
2.4 Tinjauan Terhadap Hasil Negosiasi	16
2.5 Tinjauan Terhadap Hubungan Gaya Negosiasi dengan Hasil Negosiasi	17
2.6 Tinjauan Terhadap Penelitian Terdahulu	18
BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Model Dan Konsep Penelitian	21
3.2 Variabel Penelitian	22
3.3 Pengukuran Variabel Penelitian	23
3.4 Populasi dan Sampel	23
3.5 Metode Pengambilan Data	25

3.6	Kerangka Kuesioner	26
3.7	Responden Penelitian	28
3.8	Analisis Data	29
3.8.1	Analisis Deskriptif	29
3.8.2	Analisis Data Hubungan Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi	30
3.9	Tahapan Penelitian	31
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Deskripsi Responden dan Perusahaan/Institusi	33
4.1.1	Informasi Responden	33
4.1.2	Informasi Pengalaman Perusahaan/Institusi Asal Responden	36
4.2	Uji Perbandingan <i>Mean</i> dan <i>Standard Deviasi</i> Penilaian Persepsi Responden	37
4.2.1	Uji Perbandingan Rata-rata (Mean) Penilaian Persepsi Responden	37
4.2.2	Uji Perbandingan <i>Standard Deviasi</i> Penilaian Persepsi Responden	39
4.3	Analisis Deskriptif Penilaian Persepsi Responden	40
4.3.1	Hasil Analisis Deskriptif Penilaian Persepsi Responden	40
4.3.2	Sintesa Hasil Penilaian Persepsi Responden Berdasarkan Analisis Deskriptif	42
4.4	Analisis Regresi Berganda Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi	42
4.4.1	Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi	43
4.4.2	Diskusi dan Pembahasan	46
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	53
5.2	Keterbatasan Penelitian	53
5.3	Saran	54
DAFTAR PUSTAKA		55
LAMPIRAN		61
BIOGRAFI PENULIS		113

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Identifikasi Variabel Gaya Negosiasi	22
Tabel 3.2 Identifikasi Variabel Hasil Negosiasi	23
Tabel 3.3 Pengelompokkan Indikator Pertanyaan Variabel Gaya Negosiasi	28
Tabel 3.4 Pengelompokkan Indikator Pertanyaan Variabel Hasil Negosiasi	28
Tabel 4.1 Hasil Output SPSS Uji Anova Sampel Pemerintah (Owner)	38
Tabel 4.2 Hasil Output SPSS Uji Anova Sampel Konsultan	38
Tabel 4.3 Test of Homogeneity of Variances Gaya Negosiasi	39
Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Persetujuan Penggunaan Gaya Negosiasi Berdasarkan Rata-rata (mean) dan Deviasi Standar	41
Tabel 4.5 Ringkasan Analisis Hasil Negosiasi Desain Fungsional	45
Tabel 4.6 Ringkasan Analisis Hasil Negosiasi Desain Disfungsional	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Kepedulian Ganda Gaya Penanganan Konflik Interpersonal	11
Gambar 2.2 Konseptual Penelitian	20
Gambar 3.1 Model Penelitian	21
Gambar 3.2 Model Struktur Organisasi yang Terkait dalam Negosiasi Desain pada Proyek Konstruksi Milik Pemerintah	24
Gambar 3.3 Karakteristik Sampel Penelitian	26
Gambar 3.4 Diagram Ploting Tingkat Persetujuan Penggunaan Gaya Negosiasi	30
Gambar 3.5 Diagram Alir Penelitian	32
Gambar 4.1 Informasi Jabatan Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan	34
Gambar 4.2 Informasi Pengalaman Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan	34
Gambar 4.3 Informasi Jenis Proyek yang Pernah Dikerjakan Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan	35
Gambar 4.4 Informasi Pengalaman Perusahaan Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan	36
Gambar 4.5 Grafik Persepsi Penilaian Responden Terhadap Penggunaan Gaya Negosiasi	41

DAFTAR ISTILAH

Analisis Deskriptif jenis analisis yang menyimpulkan, mengelompokkan, atau memisahkan komponen atau bagian yang relevan dari keseluruhan data untuk menggambarkan pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan penuh makna.

Analisis Regresi suatu analisis yang mengukur pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Avoiding gaya negosiasi yang memiliki tingkat kepedulian yang rendah terhadap diri sendiri dan orang lain, yang tercermin dari penarikan diri, melewatkan, dan menghindari sesuatu.

Compromising gaya negosiasi yang memiliki tingkat kepedulian menengah terhadap diri sendiri dan orang lain, yang mengindikasikan adanya kepentingan dalam memberi dan menerima untuk membuat keputusan yang dapat diterima bersama.

Conflict reduction hasil negosiasi yang dapat memberikan kontribusi mengurangi konflik yang terjadi, sehingga prospek terciptanya konflik di masa depan dapat semakin kecil.

Conflict Escalation hasil negosiasi yang bermakna buruk karena konflik tidak mungkin diselesaikan dan konflik akan semakin meningkat.

Desain adalah persyaratan konstruksi (termasuk hubungan fungsional dan sistem teknis yang akan digunakan, seperti arsitektur, lingkungan, struktural, listrik, mekanik, dan pencegahan kebakaran), menghasilkan spesifikasi teknis dan gambar, serta mempersiapkan perkiraan biaya konstruksi.

Dominating gaya negosiasi yang memiliki tingkat kepedulian tinggi terhadap diri sendiri dan mempunyai perhatian yang rendah terhadap orang lain, serta mempunyai karakteristik mengandalkan pada posisi kekuasaan dan memaksakan perilaku agar dapat memenangkan kondisi atau kepentingan sendiri dengan orientasi menang-kalah.

Further disagreement hasil negosiasi yang tercermin dari adanya resolusi perselisihan lebih lanjut setelah negosiasi konflik mencapai jalan buntu.

Inaction hasil negosiasi yang mengindikasikan lambatnya penyelesaian konflik yang ditandai dengan penarikan diri dan penundaan proses negosiasi.



Integrating gaya negosiasi yang memiliki kepedulian tinggi terhadap diri sendiri dan orang lain, serta melibatkan sifat keterbukaan, pertukaran informasi, mencari alternatif, dan pemeriksaan perbedaan untuk mencapai solusi yang efektif dan dapat diterima berbagai pihak.

Interaksi sistem komunikasi dua arah yang saling timbal-balik secara aktif.

Koefisien Determinasi perangkat yang mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat.

Kolaborasi suatu kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama dengan melakukan pertukaran tujuan untuk menemukan solusi yang dapat memuaskan berbagai pihak.

Konstruksi suatu organisasi dan koordinasi dari keseluruhan sumber daya yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pembangunan, instalasi, serta perakitan atau penggabungan fasilitas baru.

Konsultan salah satu pihak yang menyediakan beberapa layanan khusus berdasarkan kualifikasi tertentu, keahlian, dan pengalaman dalam proyek konstruksi.

Mean angka yang menunjukkan rata-rata dari masing-masing variabel semua responden.

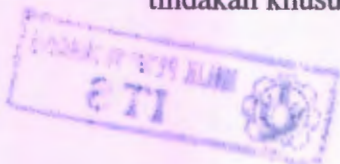
Model deskripsi penjelasan skema sistem, teori, atau fenomena yang memberikan pengetahuan mengenai sifat atau karakteristik yang dapat digunakan untuk studi lebih lanjut.

Model kepedulian ganda sebuah tampilan grafis dimana lima gaya negosiasi diplot, yaitu kepedulian terhadap hasil sendiri (sumbu X) dan kepedulian untuk hasil pihak lain (sumbu Y)

Owner orang yang memiliki kewenangan dan kepemilikan atas proyek.

Obliging gaya negosiasi yang memiliki tingkat kepedulian rendah terhadap diri sendiri dan tinggi terhadap orang lain, serta dapat berarti berusaha untuk mengecilkan perbedaan dan menekankan persamaan dengan mengakomodasi kepentingan atau keinginan pihak lain, dapat juga digunakan sebagai strategi ketika bersedia untuk memberikan sesuatu dengan harapan mendapatkan imbalan atau manfaat dari pihak lain saat dibutuhkan.

Penelitian konfirmatif penelitian yang bertujuan untuk menguji atau membuktikan sesuatu dan untuk membantu peneliti dalam memilih tindakan khusus selanjutnya.



Problem solving hasil negosiasi yang terkait dengan perumusan solusi, pengurangan konflik, dan pencapaian kepatuhan berbagai pihak yang terlibat.

Proyek suatu usaha yang kompleks, tidak rutin, yang dibatasi oleh waktu, anggaran, sumber daya, dan spesifikasi kinerja yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Relationship maintained hasil negosiasi yang mengindikasikan beberapa pihak yang puas karena hasilnya sesuai dengan kebutuhan masing-masing dan terjaganya hubungan baik di masa depan.

Relationship deterioration hasil negosiasi yang berkaitan dengan memburuknya hubungan diantara para pihak yang bersengketa, dapat terjadi apabila masalah yang serius muncul, seperti klaim atas kerusakan, serta hubungan akan terpecah jika para pihak yang bernegosiasi selalu memaksimalkan keuntungan masing-masing tanpa menetapkan tujuan akhir dan proses yang efektif dalam menyelesaikan perbedaan.

Scatter Plot sebuah grafik dengan menggunakan titik-titik atau beberapa simbol lain pada setiap titik data.

Standard Deviasi angka yang menunjukkan dispersi/penyebaran rata-rata dari sampel.

Variasi spasial variasi sebaran anggota sampel yang mencerminkan sebaran anggota populasi dimana peranan dan interaksi setiap komponen tertentu dapat di ungkapkan seperti apa adanya dalam skala yang lebih kecil.

Diadopsi dari Kerzner (1995), Yunus (2009), Rahim (2001), Kuncoro (2009), Sunyoto (2010), Gray dan Larson (2007).

LAMPIRAN

Lampiran 1. Publikasi Penelitian	61
Lampiran 2A. Sampel Penelitian Pihak Pemerintah (Owner)	62
Lampiran 2B. Sampel Penelitian Pihak Konsultan	63
Lampiran 3. Kerangka Kuesioner Tahap I untuk Survei Pendahuluan	64
Lampiran 4. Hasil Survei Pendahuluan	66
Lampiran 5. Kerangka Kuesioner Tahap II setelah Revisi Akhir	67
Lampiran 6A. Persepsi Jawaban Responden Konsultan Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi	69
Lampiran 6B. Persepsi Jawaban Responden Pemerintah (Owner) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi	71
Lampiran 7A. Persepsi Jawaban Responden Konsultan Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi	73
Lampiran 7B. Persepsi Jawaban Responden Pemerintah (Owner) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi	75
Lampiran 8A. Rekapitulasi Jawaban Responden Pemerintah (Owner) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi	77
Lampiran 8B. Rekapitulasi Jawaban Responden Konsultan Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi	78
Lampiran 9A. Rekapitulasi Jawaban Responden Pemerintah (Owner) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi	79
Lampiran 9B. Rekapitulasi Jawaban Responden Konsultan Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi	80
Lampiran 10. Uji Asumsi Klasik Hasil Analisis Regresi Berganda	81
Lampiran 11. Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda	84
Lampiran 12. Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda	92

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam proyek konstruksi, desain perencanaan merupakan salah satu tahapan dalam siklus hidup proyek konstruksi. Desain konstruksi memegang peranan penting karena sebagai acuan dasar dalam implementasi pelaksanaan proyek konstruksi. Melalui desain perencanaan, maka akan tertuang bagaimana konsep ide suatu produk/objek yang terbentuk dari berbagai pihak (Xue dkk, 2010) seperti pemilik/*owner*, desainer, konsultan dan para ahli yang mungkin dibutuhkan pada suatu perencanaan yang kompleks, khusus atau spesifik. Semakin besar dan kompleks suatu proyek konstruksi yang akan dikembangkan, maka akan semakin banyak melibatkan berbagai pihak yang saling bertukar ide, gagasan, keinginan, dan konsep melalui kolaborasi desain.

Kolaborasi desain adalah kegiatan yang membutuhkan partisipasi dari individu-individu untuk melakukan pertukaran informasi dan tugas-tugas baik sumber daya ataupun organisasi (Chiu, 2002). Kolaborasi desain melibatkan berbagai pihak/pemangku kepentingan dengan latar belakang, situasi/kondisi/keadaan, tujuan yang berbeda-beda (Lu dkk, 2000), dan berbagai kelompok atau organisasi (Chiu, 2002) yang terkait, serta dukungan kombinasi berbagai disiplin ilmu (Wang dkk, 2002; Kalay dkk, 1998). Kegiatan dalam kolaborasi desain tidak hanya ditentukan berdasarkan keputusan teknis, tetapi juga karena adanya interaksi sosial. Kerangka sosial teknis dibangun sebagai dasar kolaboratif rekayasa desain berbasis sumber daya manusia, multidisiplin ilmu, dan kegiatan sosio teknis yang menjadi satu-kesatuan dalam lingkup desain (Lu dkk, 2000). Kalay dkk (1998) menjelaskan lebih lanjut bahwa kolaborasi desain disusun berdasarkan paradigma sosial desain, yaitu desain tidak lagi dilihat dari bagian setiap individu, talenta/bakat tunggal, tetapi lebih sebagai prestasi kolektif dari sebuah tim.

Cerminan kolaborasi desain terungkap dalam perencanaan pembangunan gedung baru Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia (DPR RI) yang

melibatkan pihak tim Setjen DPR, konsultan, dan Kementerian Pekerjaan Umum (Jakarta, Kompas.com). Proses desain gedung DPR RI yang melibatkan berbagai pihak dalam perencanaan tentunya tidak luput dari adanya interaksi dan konflik yang muncul pada proses kolaborasi desain. Keadaan tersebut sangat mungkin dapat menimbulkan ketidakefisienan pada proses desain. Disebutkan lebih lanjut bahwa hasil kajian tim teknis gedung DPR awalnya merekomendasikan pembangunan gedung baru 27 lantai dengan anggaran mencapai Rp 1,8 triliun. Sementara di awal DPR periode 2009-2014, rekomendasi berubah menjadi 33 lantai dan terakhir menjadi 36 lantai, dengan anggaran Rp 1,138 triliun. Begitu pula dalam kajian terakhir, Kementerian PU merekomendasikan 26 lantai dengan anggaran Rp 777 milyar. Ketiga rekomendasi desain yang dihasilkan tetap dengan memanfaatkan Gedung Nusantara I DPR. Perubahan desain yang terus berlanjut menimbulkan implikasi yang sangat signifikan dengan biaya sekitar Rp 9 miliar yang telah dikeluarkan, dan secara tidak langsung tentunya menjadi kerugian tersendiri bagi masyarakat yang mempunyai hak terhadap tidak efisiennya uang yang dijadikan biaya dalam perencanaan desain. Melihat polemik dalam perencanaan desain gedung DPR tersebut, maka interaksi sosial dan organisasi tim sangatlah perlu dipertimbangkan sebagai parameter dan tugas utama dalam kolaborasi desain, karena dapat mempengaruhi perspektif (Lu dkk, 2000), komunikasi, kinerja desain, dan pada akhirnya akan menjalar ke dalam suatu konflik yang dapat menggagalkan kolaborasi desain (Kalay dkk, 1998).

Secara umum, interaksi sosial dan konflik merupakan suatu bagian hambatan umum yang seringkali muncul dalam kolaborasi desain proyek konstruksi. Seringkali upaya koordinasi dalam proyek konstruksi menjadi disfungsi dan mengarah menjadi suatu konflik karena adanya perbedaan kepribadian, keahlian, kepentingan, dan tujuan masing-masing pihak yang terkait (Cheung dkk, 2006; Yiu dkk, 2008; Yousefi dkk, 2010; Yiu dan Lee, 2011; Yiu dan Law, 2011). Bahkan lebih sempit lagi dalam kolaborasi desain, faktor-faktor tersebut juga seringkali menimbulkan konflik yang tak terelakkan. Lu dkk (2000) memaparkan bahwa pada tahap awal desain, konflik diperlukan sebagai motifasi untuk mengidentifikasi kekurangan dalam tim dan menghasilkan ide-ide kreatif. Sedangkan pada tahap akhir desain, konflik harus dicegah atau ditetapkan agar

tercapai hasil desain yang efisien. Ungkapan tersebut mengharuskan adanya upaya strategis yang dapat mengendalikan atau mengontrol secara proaktif baik interaksi sosial maupun setiap konflik yang mungkin terjadi dalam kolaborasi desain.

Upaya yang dapat dilakukan selama proses interaksi dan pengelolaan konflik secara proaktif (Cheung dkk, 2006; Yiu dkk, 2008) dalam kolaborasi desain (Lu dkk, 2010) adalah dengan negosiasi. Upaya negosiasi tidak serta-merta mutlak dapat menyelesaikan setiap konflik yang terjadi, sebab *deadlock* atau buntunya penyelesaian konflik bisa saja terjadi (Li, 1996). Dalam kolaborasi desain sekalipun, negosiasi bisa saja dapat menimbulkan efek negatif dan menghasilkan buruknya negosiasi. Namun, negosiasi diantara pihak yang berkonflik merupakan cara yang paling efisien dalam mengelola waktu, biaya, kerahasiaan, dan pelestarian hubungan (Ren dkk, 2003a; Cheung dkk, 2006; Yousefi dkk, 2010; Yiu dan Lee, 2011). Lebih jauh, negosiasi pada proses desain adalah wadah dalam mengintegrasikan konsep ide desain dan menjadi suatu cara atau tugas utama dalam setiap pengambilan keputusan (Chiu, 2002). Konsep negosiasi diperlukan agar dapat mendukung rekonsiliasi atau membuat kesepakatan terhadap perspektif desain dan menyempurnakan proses desain (Lu dkk, 2000; Chiu, 2002).

Salah satu contoh negosiasi pada proses desain adalah pada perencanaan desain Gedung Balai Pemuda Kota Surabaya. Awalnya pada tahapan pra-desain konsep desain yang diinginkan pihak Pemerintah Kota Surabaya yaitu sebuah gedung yang dapat menampung aspek cagar budaya, simbol kota, dan juga dapat digunakan sebagai bangunan gedung serbaguna. Pada tahapan tersebut tentunya pihak Pemerintah Kota Surabaya selaku *Owner* melakukan negosiasi dengan pihak Konsultan perencana untuk menentukan konsep yang dikembangkan, desain-desain alternatif yang dibuat, dan bagaimana memutuskan desain alternatif mana yang akan dipilih. Contoh lain adalah pada revitalisasi pasar Tunjungan yang pada tahapan pra-desain termuat tiga desain yang akan dipilih (Surabaya, Surabaya Pos Online; Harian Seputar Indonesia). Disamping aspek teknis untuk memilih alternatif desain, negosiasi juga dibutuhkan sebagai cara dalam interaksi dan parameter pengambilan keputusan.

Terkait dalam memutuskan desain mana yang akan dipilih, terutama untuk proyek-proyek Pemerintah, empiris populasi Pemerintah (Owner) harus mempertimbangkan segala kemungkinan agar dapat bermanfaat bagi berbagai pihak seperti pemerintah, masyarakat sekitar proyek, dan masyarakat pengguna pada umumnya. Berbagai macam pertimbangan tersebut memberikan gambaran bahwa karakteristik pihak Pemerintah (Owner) akan lebih banyak melihat pertimbangan manfaat, jika dibandingkan pemilik proyek yang sifatnya swasta seperti Developer sangat mungkin lebih mengejar pertimbangan profit atau keuntungan dalam memutuskan produk desain yang dihasilkan. Karena sifat multidisiplin dan *multiperson* pada proses dan produk desain konstruksi, sehingga banyak ilmuwan yang mengeksplor meneliti karakteristik model-model negosiasi secara umum pada industri konstruksi.

Sampai saat ini berbagai penelitian telah dilakukan para akademisi atau ilmuwan yang mengupas bagaimana model-model negosiasi pada industri konstruksi. Salah satu penelitian adalah model negosiasi yang mencakup *style/gaya* terhadap hasil negosiasi (Cheung dkk, 2006). Penelitian tersebut membahas secara khusus hubungan antara gaya dan hasil negosiasi pada industri konstruksi di Hongkong. Salah satu alasan yang melatar-belakangi penelitian ini adalah karena kurangnya pemahaman terhadap gaya yang diambil selama proses negosiasi (Smith, 1992; Cheung dkk, 2006), sehingga menimbulkan hasil yang tidak efisien. Hasil penelitian memberikan kontribusi yang sangat signifikan terhadap pengetahuan, pemahaman, dan efektifnya upaya negosiasi pada industri konstruksi di Hongkong. Akan tetapi, penelitian Cheung dkk (2006) tidak menjelaskan secara mendetail bagaimana konsep negosiasi yang digunakan pada proses desain proyek konstruksi.

Gambaran teoritis dan studi kasus yang nyata dan terjadi pada proyek konstruksi memberikan bukti bahwa negosiasi merupakan suatu alat penting dan dibutuhkan dalam setiap pengambilan keputusan pada proses desain proyek konstruksi. Dengan demikian, berdasarkan konseptual teoritis dan latar belakang studi empiris pada proses desain konstruksi di lingkungan proyek Pemerintahan, maka diperlukan suatu penelitian yang dapat menjelaskan secara jelas karakteristik pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain

proyek konstruksi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi empiris model hubungan antara gaya negosiasi dan hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi khususnya ditinjau dari sudut pandang pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan, serta diharapkan dapat memperkuat konsep penelitian sebelumnya yang pernah dilakukan.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian singkat mengenai latar belakang konseptual teoritis dan studi empiris pada proses desain konstruksi di lingkungan proyek Pemerintahan, maka dapat dirumuskan suatu permasalahan, yaitu bagaimanakah pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain yang melibatkan pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan pada proyek konstruksi khususnya di Surabaya.

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rujukan rumusan masalah dalam penelitian, maka tujuan pokok penelitian adalah menganalisis hubungan pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain yang melibatkan pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan pada proyek konstruksi di Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian adalah dapat memberikan informasi empiris model hubungan antara gaya negosiasi dan hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi, serta diharapkan dapat memperkuat konsep penelitian sebelumnya yang pernah dilakukan.

1.5 Batasan Penelitian

Pada dasarnya konsep penelitian ini merupakan penelitian yang menguji pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi di Surabaya yang dilihat dari sudut pandang pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan. Agar lebih terarah dan sesuai dengan konsep penelitian, maka penelitian ini dibatasi beberapa hal sebagai berikut:

1. Subyek penelitian fokus pada analisis pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi di Surabaya.
2. Konteks topik penelitian pada tahapan proses desain proyek konstruksi sifatnya general atau umum baik pada tahapan awal desain, pengembangan desain, ataupun pada akhir desain.
3. Persepsi responden yang dijadikan sumber informasi dan *user* dalam menilai pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi ditujukan kepada para pelaku konstruksi yang terlibat dalam negosiasi desain yaitu pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan, dan di luar negosiasi desain pada proyek yang berbasis *design & build*.
4. Responden yang dituju baik Pemerintah (Owner) maupun Konsultan dibatasi berada dalam areal wilayah Kota Surabaya.

1.6 Sistematika Penulisan

Penelitian yang mengangkat topik mengenai pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi desain proyek konstruksi di Surabaya disusun dalam beberapa bagian dan telah dipublikasikan (Lampiran 1) pada Seminar Nasional *Science, Engineering, and Technology* di Universitas Brawijaya. Sistematika penulisan pada penelitian terdiri dari beberapa tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. Bab 1 mengungkapkan suatu konsep secara umum mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan, manfaat, dan batasan penelitian, serta sistematika penulisan. Bagian ini memuat perpaduan studi awal dan berbagai teori yang relevan untuk perumusan masalah yang hendak diteliti, tujuan yang ingin dicapai, hingga manfaat yang paling mungkin dari adanya penelitian.
2. Bab 2 berupa tinjauan pustaka yang bertujuan untuk mensintesa, mengklasifikasikan, dan mengevaluasi mengenai teori-teori, konsep, ataupun hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap subyek tertentu. Sistematika tinjauan pustaka disusun berdasarkan tujuan dari penelitian, pertanyaan penelitian, dan masalah yang akan disintesis. Tinjauan terhadap penelitian terdahulu dilakukan untuk menganalisis model-model penelitian sebelumnya yang membahas konsep negosiasi yang digunakan

dalam negosiasi dan manajemen konflik pada industri konstruksi. Pembahasan penelitian sebelumnya mencakup konsep studi gaya negosiasi dan perencanaan dalam bernegosiasi, konsep hubungan antara taktik negosiasi dan hasil negosiasi, pengaruh karakteristik kepribadian terhadap perilaku dan hasil negosiasi, sensitivitas ekuitas pada negosiasi sengketa/konflik konstruksi, model komputerisasi dalam negosiasi, dan konsep penelitian yang membahas gaya negosiasi yang sering digunakan dalam manajemen konflik untuk disinergikan dalam negosiasi sengketa pada industri konstruksi, serta penelitian yang membahas konsep pentingnya negosiasi pada proses desain proyek konstruksi. Tujuan pembahasan penelitian terdahulu adalah untuk menghindari adanya duplikasi dari penelitian lain, dan dapat menghasilkan pandangan yang lebih menguatkan atau lebih jauh tentang permasalahan yang diteliti.

3. Bab 3 merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mengoperasikan model penelitian. Pada tahapan ini termuat model dari penelitian yang dilakukan, parameter atau variabel penelitian, teknik atau metode pengumpulan data beserta analisisnya.
4. Bab 4 terdiri dari hasil dan pembahasan. Bagian ini mengungkapkan keseluruhan hasil penelitian yang kemudian diulas dalam pembahasan yang terstruktur beserta sintesanya. Pembahasan sintesa yang dilakukan dalam penelitian dikombinasikan dengan dasar teori dan studi literatur penelitian terdahulu. Pembahasan meliputi gambaran informasi empiris populasi responden, pengujian statistik, deskripsi penggunaan faktor yang paling dominan penggunaan gaya negosiasi, hasil analisa regresi beserta sintesanya yang terstruktur.
5. Bab 5 merupakan isi dari penarikan kesimpulan yang diperlukan dari pembahasan dan sintesa yang telah dilakukan. Saran-saran yang diperlukan untuk menjawab keterbatasan penelitian dan studi selanjutnya yang mungkin untuk dilakukan.
6. Daftar pustaka yang isinya adalah pengelompokkan dan penyusunan berbagai literatur pustaka yang digunakan sebagai konsep dasar dalam penyusunan penelitian.

7. Lampiran, pada tahapan akhir ini termuat beberapa bagian pendukung data penelitian yang disajikan secara berurutan. Penyajian lampiran mulai dari kerangka kuesioner untuk survei pendahuluan dan survei akhir, karakteristik sampel responden, seminar publikasi, penyajian tabulasi data hasil kuesioner beserta rekapitulasi persepsi jawaban responden terhadap indikator variabel gaya negosiasi dan hasil negosiasi, hasil *output* SPSS dan uraian uji asumsi klasik serta ringkasan keseluruhan analisa regresi berganda.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi dan Terminologi

Agar konteks penelitian ini nantinya lebih mudah dicerna, maka perlu penjelasan pengertian kata yang terkait secara mendasar. Beberapa pengertian kata secara terminologi yang digunakan dalam penelitian, adalah sebagai berikut:

1. Negosiasi: sebuah proses tawar-menawar diantara dua pihak atau lebih yang saling bertentangan sebagai upaya untuk mencapai kesepakatan bersama yang saling memuaskan (Wideman, 2003a).
2. Negosiasi fungsional yaitu negosiasi yang memberikan hasil positif dan *objective*, serta pada umumnya dapat diterima dan memuaskan berbagai pihak yang saling berkonflik atau bersengketa (Rahim, 2001).
3. Negosiasi disfungsional merupakan hasil negosiasi yang memiliki konotasi atau arti negatif terhadap objektivitas (tujuan) negosiasi yang ingin dicapai berbagai pihak yang saling berkonflik atau bersengketa (Rahim, 2001).
4. Negosiasi desain: suatu cara dan keutamaan dalam pengambilan keputusan, serta dapat digunakan untuk mengintegrasikan setiap tema atau ide (Chiu, 2002).
5. Gaya negosiasi merupakan suatu karakteristik cara dari seorang negosiator untuk bersepakat dengan pihak lain selama negosiasi dan kolaborasi (Idrus dkk, 2010).
6. Konflik: dua atau lebih pihak yang memiliki kepentingan atau perspektif berbeda yang memerlukan resolusi untuk mencapai tujuan proyek (Wideman, 2003b).

2.2 Tinjauan terhadap Negosiasi

Secara umum negosiasi merupakan sebuah proses dimana dua orang atau lebih yang saling bertentangan melakukan perundingan sebagai upaya untuk mencapai kesepakatan dengan cara memodifikasi kondisi asli/awal atau dengan mengembangkan proposal baru yang dapat mendamaikan berbagai pihak yang

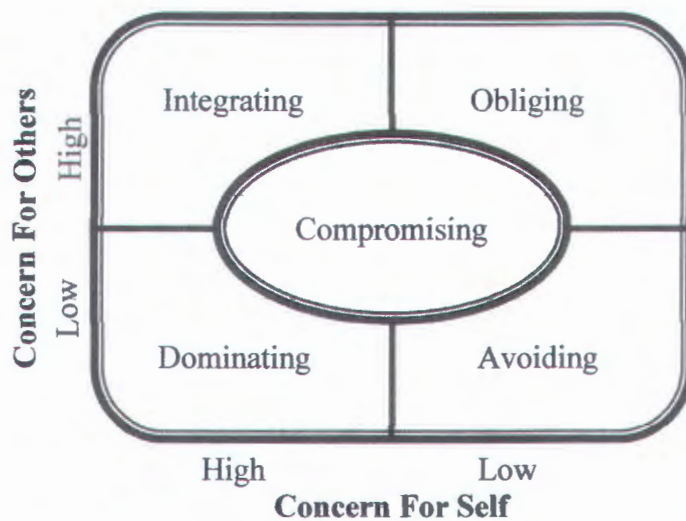
terkait (Pinto, 1998). Disebutkan lebih lanjut dalam bidang proyek konstruksi, negosiasi merupakan salah satu upaya pertama dalam menyelesaikan konflik konstruksi (Cheung dkk, 2006; Yiu dkk, 2008) sebelum metode lain yang digunakan. Bahkan, negosiasi dapat menciptakan cara yang paling efisien dalam mengontrol dan menghemat waktu, biaya, kerahasiaan, dan dapat menjaga hubungan baik/harmonis (Ren dkk, 2003; Cheung dkk, 2004; Yousefi dkk, 2010; Yiu dan Lee, 2011) diantara para pihak yang berkonflik.

Keterkaitan negosiasi pada proses desain adalah karena cakupan kegiatan dalam bidang desain tidak hanya ditentukan oleh keputusan teknis, tetapi juga karena pertimbangan lain yaitu adanya faktor sosio teknis atau proses interaksi sosial (Lu dkk, 2000). Seringkali interaksi sosial pada proses desain dapat menimbulkan konflik diantara pihak yang terlibat. Upaya yang dapat dilakukan untuk mengelola interaksi dan konflik secara proaktif pada proses desain adalah dengan negosiasi (Lu dkk, 2000). Dalam kolaborasi desain, negosiasi merupakan suatu cara dan keutamaan dalam setiap pengambilan keputusan. Lebih dalam lagi, pada proses desain, negosiasi dapat digunakan untuk mengintegrasikan setiap tema atau ide (Chiu, 2002), sehingga melalui negosiasi suatu desain diharapkan dapat menghasilkan suatu gambar, rancangan, sketsa, spesifikasi teknis khusus, serta petunjuk dan pengarahan yang telah mengakomodasikan semua permintaan dan persyaratan dari mana bisa dikerjakan untuk mewujudkan produk akhir seperti yang diharapkan (Shahab, 1997).

2.3 Tinjauan terhadap Gaya Negosiasi

Gaya negosiasi seringkali dibingkai dengan konsep gaya dalam manajemen konflik (Cheung dkk, 2006). Gaya penanganan konflik adalah salah satu "proses" (cara) dengan berbagai gaya perilaku yang dapat menangani konflik antar pribadi (Rahim, 2001). Jadi, gaya negosiasi merupakan suatu karakteristik cara dari seorang negosiator untuk bersepakat dengan pihak lain selama negosiasi dan kolaborasi (Idrus dkk, 2010). Negosiasi yang efektif dapat dilakukan dengan mengadopsi gaya negosiasi yang kontingen terhadap kondisi dan situasi. Sebuah gaya dianggap sesuai apabila penggunaannya dapat menghasilkan formulasi solusi yang efektif (Rahim, 2002). Lebih detail, dalam bidang desain gaya negosiasi

tentunya memegang peranan yang penting dalam interaksi dan pengambilan keputusan.



Gambar 2.1 Model Kepedulian Ganda Gaya Penanganan Konflik Interpersonal (Friedman dkk, 2000; Rahim 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010)

Konsep gaya negosiasi secara interpersonal dibedakan terhadap dua kepedulian (Gambar 2.1), yaitu kepedulian terhadap diri sendiri dan kepedulian terhadap orang lain. Kerangka gaya negosiasi sempat dibedakan secara individual dan kolektif (Cai dan Fink, 2002), dan kemudian digunakan dalam penanganan manajemen konflik (Lee, 2008), serta dikembangkan dan diteliti lebih lanjut dalam dunia industri konstruksi (Cheung dkk, 2006; Idrus dkk, 2010). Oleh karena itu, serupa dengan konsep yang disimpulkan oleh Cheung dkk (2006) yang mengemukakan bahwa gaya negosiasi Rahim (2001) dan Rahim (2002) dipilih berdasarkan karena kesesuaian dan telah banyak digunakan dalam manajemen konflik dan proses negosiasi. Model konsep yang dikemukakan terdiri dari lima gaya negosiasi, yaitu *integrating* (mengintegrasikan), *obliging* (bersedia membantu), *compromising* (kompromi), *dominating* (mendominasi), dan *avoiding* (menghindari).

Berikut ini disajikan studi literatur terhadap karakteristik lima gaya negosiasi yang bermula dari teori dasar dan kemudian dikombinasikan dalam beberapa penelitian yang terkait dan telah dilakukan:

1. Gaya *integrating* (kepedulian yang tinggi terhadap diri sendiri dan orang lain).

Gaya *integrating* melibatkan sifat keterbukaan, pertukaran informasi, mencari alternatif, dan pemeriksaan perbedaan untuk mencapai solusi yang efektif dan dapat diterima berbagai pihak (Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010); Gaya mengintegrasikan berarti berkonsentrasi dalam pemecahan masalah secara kolaboratif (bersama-sama); ketika isu-isu yang dihadapi bersifat kompleks (Friedman dkk, 2000; Rahim, 2002; Lee, 2008), maka gaya ini cocok dalam memanfaatkan ketrampilan dan informasi yang dimiliki oleh pihak yang berbeda untuk merumuskan solusi dan implementasi yang sukses (Lee, 2008); ketika salah satu pihak tidak dapat memutuskan dan harus secara bersama-sama mencari pemecahan masalah yang lebih baik, gaya ini juga tepat untuk menangani isu-isu strategis yang berkaitan dengan tujuan organisasi, kebijakan, dan perencanaan jangka panjang (Rahim, 2002); pendekatan gaya *integrating* harus menghasilkan pemahaman yang lebih besar terhadap kepentingan masing-masing pihak, dan membuat solusi yang paling mungkin untuk dapat diterima serta memastikan tercapainya nilai bersama dalam tingkatan yang lebih tinggi (Friedman dkk, 2000); dalam konteks organisasi Friedman dkk (2000) menambahkan bahwa jika seorang karyawan/pekerja secara konsisten menerapkan pendekatan gaya *integrating* untuk menangani perselisihan dan sengketa yang potensial dalam organisasi, maka gaya ini dapat membuat perselisihan semaksimal mungkin diselesaikan dan selanjutnya hubungan ke depan diantara pihak yang berkonflik dapat dilestarikan; terkait dengan negosiasi, gaya ini memiliki kontribusi positif terhadap hasil negosiasi fungsional dan berkorelasi negatif terhadap hasil negosiasi disfungsional, fungsi positif memberikan kontribusi untuk memecahkan masalah dan pengurangan konflik serta tercapainya hubungan baik ke depan. Oleh karena itu, gaya ini menekankan perhatian dari kedua belah pihak untuk mencari solusi bersama agar diterima berbagai pihak (Cheung dkk, 2006).

2. Gaya *obliging* (kepedulian yang rendah terhadap diri sendiri dan tinggi terhadap orang lain).

Gaya *obliging* berarti berusaha untuk mengecilkan perbedaan dan menekankan persamaan dengan mengakomodasi kepentingan atau keinginan pihak lain, dapat juga digunakan sebagai strategi ketika bersedia untuk memberikan sesuatu dengan harapan mendapatkan imbalan atau manfaat dari pihak lain saat dibutuhkan (Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Lee, 2008); Gaya ini berguna ketika salah satu pihak tidak memahami benar-benar tentang masalah yang ada, dan ketika pihak lain lebih mengetahui secara benar dalam kondisi tersebut, gaya ini mungkin cocok ketika dalam menangani atau dalam posisi yang lemah atau percaya bahwa pelestarian hubungan adalah penting, dan begitu juga sebaliknya jika masalah dalam konflik itu penting dan memahami posisinya benar maka penerapan gaya mengakomodasi tidaklah tepat (Rahim, 2002); menurut Friedman dkk (2000) gaya ini dapat mengurangi sedikit masalah dan juga dapat memecahkan masalah sesaat namun dapat berakibat pada masalah sendiri jadi terabaikan dan sumber daya kolektif belum sepenuhnya dapat memecahkan masalah dengan kreatif, di lain sisi mengakomodasi keinginan orang lain menjadi salah satu cara untuk menampung ide-ide pihak lain sehingga dapat menjadi lebih positif; gaya *obliging* menekankan dalam menjaga hubungan dengan orang lain dari pada mengejar hasil yang hanya memenuhi kepentingan pribadi atau individu (Cai dan Fink, 2002); Rahim (2001) dalam Idrus dkk (2010) mengakomodasi berarti ketegasan yang lemah dan kooperatif dimana hasil yang diperoleh adalah situasi kalah-menang (*lose-win*); Studi Cheung dkk (2006) menyebutkan bahwa pengorbanan diri tidak berarti bahwa konflik dapat diselesaikan, akan tetapi justru dapat menyebabkan eskalasi konflik dan kerusakan hubungan.

3. Gaya *compromising* (kepedulian menengah terhadap diri sendiri dan orang lain).

Gaya negosiasi kompromi mengindikasikan adanya kepentingan dalam memberi dan menerima untuk membuat keputusan yang dapat diterima

bersama, dapat untuk menyatukan perbedaan, bertukar konsesi, mencapai posisi titik tengah/temu terhadap persoalan yang ada, gaya ini juga tepat ketika tujuan dari pihak yang berselisih saling eksklusif atau sama-sama kuat untuk memecahkan masalah dalam negosiasi (Rahim, 2001; Rahim, 2002; Lee, 2008); gaya ini sangat tepat untuk menangani atau menghindari konflik yang berkepanjangan (Rahim, 2002); menurut Cai dan Fink (2002) berkompromi berarti melakukan upaya sederhana untuk mengejar hasil yang diterima bersama, akan tetapi tidak sepenuhnya mencapai hasil yang optimal melalui pemecahan masalah, dan pada umumnya memiliki karakteristik yang membagi sumber daya secara merata atau adil tanpa mengejar alternatif solusi yang dapat memenuhi kepentingan masing-masing pihak yang lebih memuaskan; penggunaan gaya kompromi berkorelasi terhadap hasil negosiasi yang fungsional dan disfungsional, dengan indikasi bahwa konsep kemitraan didasarkan pada penggunaan gaya mengintegrasikan dalam manajemen proyek, dan gaya kompromi tidak menyebabkan perselisihan lebih lanjut namun tingkat konflik tidak mungkin dapat berkurang (Cheung dkk, 2006).

4. Gaya *dominating* (kepedulian yang tinggi terhadap diri sendiri dan mempunyai perhatian yang rendah terhadap orang lain).

Gaya negosiasi *dominating* berarti mengandalkan pada posisi kekuasaan dengan memaksakan perilaku agar dapat memenangkan kondisi atau kepentingan sendiri dengan orientasi menang-kalah (Rahim, 2002; Lee, 2008); seseorang yang mendominasi berarti bersaing dengan mengeluarkan segala sesuatu untuk memenangkan tujuan dan tentu saja mengabaikan kebutuhan pihak lain, gaya ini tepat ketika masalah dalam konflik adalah penting dan keputusan yang tidak menguntungkan pihak lain, dapat efektif untuk melaksanakan tindakan atau program yang tidak penting, gaya mendominasi tidak tepat ketika masalah yang kompleks dan ketersediaan cukup waktu untuk membuat keputusan, dan ketika kedua pihak sama-sama kuat penggunaan gaya ini justru akan menimbulkan jalan yang buntu, serta dalam konteks organisasi perusahaan jika bawahan memiliki kompetensi yang tinggi maka gaya ini tidaklah tepat karena

terkesan otoriter (Rahim, 2002). Friedman dkk (2000) berpendapat bahwa kecenderungan gaya ini dapat mengurangi kesempatan dalam menemukan solusi yang benar-benar tepat untuk semua pihak, dan jika terjadi secara terus-menerus maka dengan sendirinya sumber daya yang tersedia secara efektif akan berkurang, sehingga sulit untuk mencapai kesepakatan; mendominasi mengindikasikan keengganan untuk bergerak dari posisi awal, dan fokus untuk mengalahkan lawan sehingga lebih mungkin menghasilkan solusi dimana satu orang menang dan lainnya kalah (Cai dan Fink, 2002); menurut Cheung dkk (2006) gaya ini juga dapat menghasilkan hasil negosiasi disfungsi karena hanya mengandalkan posisi kekuatan untuk mengendalikan orang lain sehingga dapat menyebabkan eskalasi konflik dan kerusakan hubungan.

5. Gaya *avoiding* (kepedulian yang rendah terhadap diri sendiri dan orang lain).

Gaya negosiasi *avoiding* tercermin dari penarikan diri, melewati, dan menghindari sesuatu, gaya ini dapat berguna ketika masalah yang kecil atau ketika efek potensi negatif tidak melebihi pihak lain untuk mencapai adanya resolusi konflik (Rahim, 2002; Lee, 2008); gaya ini tidak tepat ketika masalah yang ada adalah penting untuk pihak sendiri, ketika berbagai pihak tidak mau untuk menunggu, dan ketika diperlukan untuk tindakan yang cepat (Rahim, 2002); kurang mampu untuk memahami dan mengatasi masalah pihak lain sehingga pihak-pihak yang terlibat memiliki kekurangan informasi dasar yang diperlukan untuk membangun solusi-solusi konflik, ada kecenderungan solusi yang dikembangkan menjadi sub-optimal dan sumber daya terbuang, menghindari konflik dapat memungkinkan terjadinya konflik yang lebih tinggi di masa yang akan datang (Friedman dkk, 2000); kemudian Cai dan Fink (2002) mengemukakan bahwa *avoiding* adalah bersifat non-konfrontatif atau tanpa perlawanan, yang diduga terjadi karena manfaat dalam mengejar konflik relatif kecil atau bisa dikatakan pihak lain yang terlibat dalam konflik cenderung tidak mungkin membuat keputusan yang memuaskan; Rahim (2001) dalam Idrus dkk (2010) menyebutkan bahwa gaya ini tidak

mungkin dapat menyelesaikan konflik dalam negosiasi, dan tidak adanya ketegasan serta keoperativan dalam menangani masalah yang ada; hasil temuan dalam bidang konstruksi disebutkan oleh Cheung dkk (2006) yaitu penarikan diri dari konflik tidak berarti bahwa konflik dapat diselesaikan, dan gaya negosiasi menghindari ternyata kurang berpengaruh dalam mencapai hasil negosiasi fungsional.

2.4 Tinjauan terhadap Hasil Negosiasi

Hasil negosiasi dapat bersifat fungsional positif ataupun disfungsional negatif sesuai dengan gaya yang digunakan dalam negosiasi (Rahim, 2001). Melalui gaya negosiasi yang berbeda-beda maka dapat di telaah hasil negosiasi yang bervariasi. Teori dari Rahim (2001) dan penelitian Rahim (2002) membahas hasil negosiasi dalam manajemen konflik dan kemudian diaplikasikan oleh Cheung dkk (2006) yaitu sebuah studi yang membahas konsep hasil negosiasi dalam sengketa industri konstruksi di Hongkong.

Ada tiga hasil negosiasi yang fungsional (Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cheung dkk, 2006) yaitu *problem solving* (masalah terpecahkan), *relationship maintained* (terpeliharanya hubungan), dan *conflict reduction* (menurunnya konflik). Hasil negosiasi *problem solving* merupakan hasil negosiasi yang terkait dengan perumusan solusi, pengurangan konflik, dan pencapaian kepatuhan. Pemecahan masalah adalah tujuan utama dari hasil negosiasi yang diinginkan dalam resolusi konflik. Dalam industri konstruksi, hasil negosiasi ini sangat ideal ketika konflik konstruksi dapat diselesaikan sesuai tujuan dan kebutuhan berbagai pihak (Cheung dkk, 2006). Untuk hasil negosiasi *relationship maintained* mencakup hasil negosiasi ke arah negosiasi yang positif seperti beberapa pihak yang puas karena hasilnya sesuai dengan kebutuhan masing-masing dan terjaganya interaksi hubungan di masa depan (Cheung dkk, 2006), serta kemungkinan hubungan keharmonisan diantara para pihak yang berkonflik dimasa depan dapat lebih ditingkatkan (Yiu dkk, 2008). Hasil negosiasi terakhir yang sifatnya fungsional adalah *conflict reduction*. Hasil negosiasi ini memberikan kontribusi yang fungsional karena dapat mengurangi konflik yang

terjadi. Dengan menurunnya konflik, maka prospek terciptanya konflik di masa depan semakin menurun (Cheung dkk, 2006).

Sedangkan hasil negosiasi disfungsi teridentifikasi menjadi empat hasil negosiasi yang negatif, yaitu: *conflict escalation* (meningkatnya konflik), *relathionship deterioration* (memburuknya hubungan), *inaction* (lambat dalam penyelesaian konflik), dan *further disagreement* (ketidaksetujuan lebih lanjut). Hasil negosiasi *conflict escalation* dapat memberikan kontribusi negatif terhadap hasil negosiasi. Dengan kata lain dapat menghasilkan konotasi buruk karena konflik tidak mungkin dapat diselesaikan dan konflik cenderung akan semakin meningkat (Cheung dkk, 2006). Selanjutnya *relathionship deterioration*, hasil negosiasi ini merupakan faktor yang berkaitan dengan memburuknya hubungan diantara para pihak yang bersengketa. Hubungan antara negosiator bisa menjadi faktor penting dalam menangani konflik (Cheung dkk, 2006). Memburuknya hubungan diantara para pihak dapat terjadi apabila masalah yang serius muncul, seperti klaim atas kerusakan, serta hubungan tidak akan terpecahkan jika para pihak yang bernegosiasi selalu memaksimalkan keuntungan masing-masing tanpa menetapkan tujuan akhir dan proses yang efektif dalam menyelesaikan perbedaan (Yiu dan Law, 2011). Hasil negosiasi *inaction* yaitu lambat dalam penyelesaian konflik, yang ditandai dengan adanya penarikan diri dan penundaan proses negosiasi. Hasil ini seringkali tidak diharapkan karena kesempatan menyelesaikan konflik menjadi jauh (Cheung dkk, 2006). Hasil negosiasi disfungsi yang terakhir adalah *further disagreement*, yang mengindikasikan adanya resolusi perselisihan lebih lanjut setelah negosiasi konflik mencapai jalan buntu (Cheung dkk, 2006).

2.5 Tinjauan Terhadap Hubungan Gaya Negosiasi dengan Hasil Negosiasi

Gaya seringkali digunakan dalam manajemen konflik (Cheung dkk, 2006). Dalam negosiasi, gaya digunakan sebagai cara dalam mengatasi setiap konflik yang dinegosiasikan. Perbedaan penggunaan gaya dalam negosiasi dapat dikaitkan dengan hasil negosiasi yang diinginkan. Dasar teori Rahim (2001) menyebutkan bahwa hasil negosiasi dapat bersifat fungsional ataupun

disfungsional sesuai dengan gaya yang digunakan dalam negosiasi. Sebuah gaya yang dianggap pantas jika penggunaannya dapat menghasilkan formulasi solusi yang efektif terhadap konflik yang terjadi (Cheung dkk, 2006). Hubungan gaya dan hasil negosiasi merupakan suatu taksonomi sistem yang menghubungkan satu kategori variabel dengan kategori variabel yang lain.

Dalam industri konstruksi, konsep hubungan gaya dan hasil negosiasi telah diteliti lebih lanjut oleh Smith (1992) dan Cheung dkk (2006). Menurut Smith (1992) penggunaan gaya *integrating* atau bisa juga di sebut *collaboration* merupakan gaya yang lebih efektif dalam negosiasi yang dapat menghasilkan hasil negosiasi *problem solving*. Sedangkan Cheung dkk (2006) dengan konsep dasar teorinya, mengemukakan bahwa gaya negosiasi *obliging*, *dominating*, dan *avoiding* merupakan faktor yang dapat menyebabkan ketidak-efektifan negosiasi, sedangkan *integrating* adalah gaya negosiasi yang paling dominan dalam keberhasilan negosiasi, dan konsep kemitraan juga didasarkan pada penggunaan gaya mengintegrasikan dalam manajemen proyek sehingga penggunaan gaya *compromising* berkorelasi baik terhadap hasil negosiasi fungsional dan disfungsional.

2.6 Tinjauan terhadap Penelitian Terdahulu

Banyak model-model penelitian sebelumnya yang membahas konsep negosiasi yang digunakan dalam negosiasi dan manajemen konflik pada industri konstruksi. Penelitian Smith (1992) membahas suatu studi gaya negosiasi dan perencanaan dalam bernegosiasi. Penelitian ini bertujuan untuk membahas sepuluh masalah umum yang berkaitan dengan gaya dan rencana negosiasi. Yiu dkk (2008) membahas studi penelitian terhadap penggunaan konsep metode *logistic regression* (LR) untuk memprediksi/meramalkan probabilitas hubungan antara taktik negosiasi dan hasil negosiasi. Masih terkait dengan taktik negosiasi, Yousefi dkk (2010) mengusulkan suatu metodologi yang sistematis dalam mempertimbangkan sikap negosiator pada level strategi dan taktik pada proses negosiasi serta membantu pengambilan keputusan yang lebih tepat/handal. Lain halnya penelitian yang mengupas konsep perilaku negosiasi yang merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi negosiator dalam mencapai

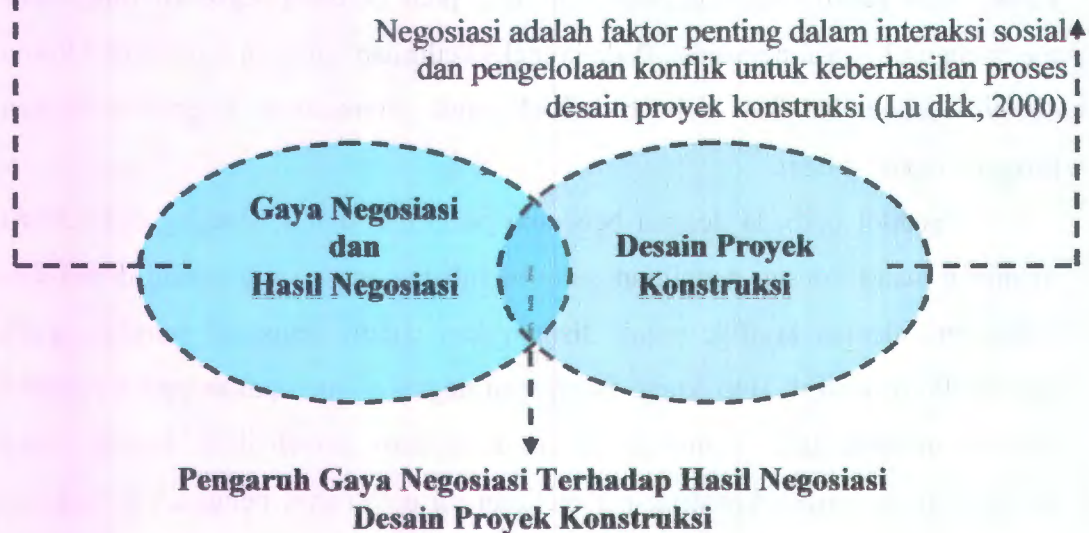
konsensus hasil negosiasi. Yiu dan Lee (2011) membahas pengaruh karakteristik kepribadian terhadap perilaku dan hasil negosiasi pada konflik konstruksi, sedangkan Yiu dan Law (2011) mengembangkan sensitivitas ekuitas pada negosiasi sengketa/konflik konstruksi, yaitu: (1) dengan menyediakan kerangka untuk menjelaskan bagaimana negosiasi merespon situasi adil atau tidak adil, (2) mengidentifikasi jenis generik perilaku dan hasil negosiasi pada industri konstruksi, dan (3) meneliti keterkaitan antara sensitivitas ekuitas, perilaku, dan hasil negosiasi. Bahkan model komputerasi dalam negosiasi juga dikembangkan lebih jauh, mulai dari Li (1996) hingga Cheung dkk (2004) yang membahas penggunaan IT berbasis *SmartSettle* pada proses negosiasi konflik industri konstruksi. Model-model penelitian tersebut sebagian besar membahas efek karakteristik kepribadian dan pola pikir sikap pada perilaku negosiasi yang dapat mempengaruhi hasil negosiasi. Pada konteks keilmuan *value management*, Utomo (2009) mengembangkan sebuah model untuk otomatisasi negosiasi dengan program *agent system*.

Sedikit berbeda dengan beberapa penelitian diatas, Cheung dkk (2006) membuat suatu konsep penelitian yang membahas gaya yang sering digunakan dalam manajemen konflik untuk disinergikan dalam negosiasi sengketa pada industri konstruksi di Hongkong. Penerapan negosiasi merupakan upaya pertama sebelum metode lain digunakan dalam mengatasi perselisihan, konflik, atau sengketa pada proyek konstruksi. Penelitian ini membahas pengaruh pemakaian gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada sengketa konflik konstruksi secara umum, tanpa dapat menjelaskan secara rinci masing-masing sengketa yang dianalisis. Bagaimana penerapan gaya negosiasi dalam interaksi dan perselisihan jika digunakan pada proses desain, karena adanya perubahan spesifikasi, dimasukkannya kondisi khusus dalam kontrak, *change order*, ataupun adanya klaim. Semua faktor tersebut tentunya membutuhkan upaya negosiasi karena melibatkan bidang ilmu yang kompleks, mengaitkan berbagai pihak yang memiliki bermacam-macam latar belakang, keahlian, dan tujuan.

Lihat juga suatu penelitian yang menyediakan dan memfasilitasi suatu mekanisme koordinasi diantara para pihak yang terlibat pada proses desain (Lu dkk, 2000). Kerangka metodologi yang dapat menguraikan keputusan pada proses

desain beserta analisis konflik sangatlah dibutuhkan karena pada proses desain tidak hanya ditentukan oleh faktor teknis tetapi juga dipengaruhi faktor sosio teknis yaitu interaksi antar sumber daya manusia yang saling berkolaborasi. Lebih detail lagi bahwa interaksi sosial perlu untuk dipertimbangkan sebagai parameter yang harus terkendali karena dapat mempengaruhi dan mengubah perspektif desain. Oleh karena itu, pada proses desain, negosiasi merupakan upaya yang paling utama dalam interaksi dan penyelesaian perselisihan (Lu dkk, 2000). Bahkan negosiasi pada proses desain merupakan suatu cara atau tugas utama dalam setiap pengambilan keputusan (Chiu, 2002).

▲ Studi tentang gaya negosiasi (Idrus dkk, 2010) dan hasil negosiasi pada sengketa proyek konstruksi (Cheung dkk, 2006; Utomo dkk, 2011)



Gambar 2.2 Konseptual Penelitian (Diadopsi dari Lu dkk, 2000; Cheung dkk, 2006; Idrus dkk, 2010; Utomo dkk, 2011).

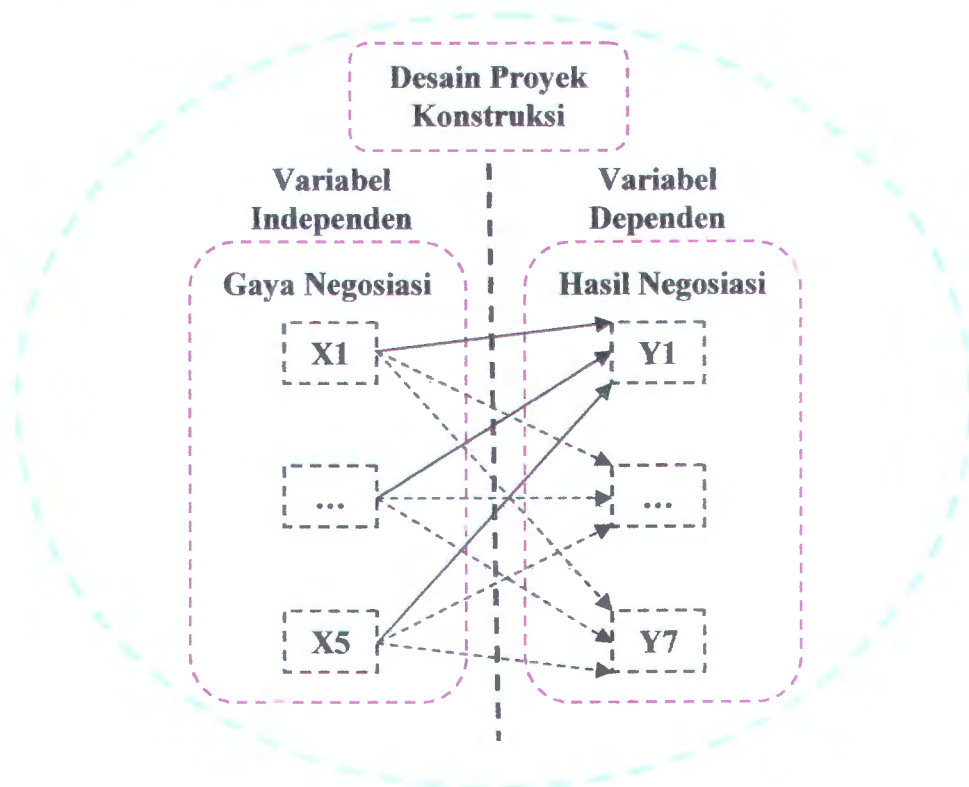
Berdasarkan dua konsep penelitian yang berbasis pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi dan pentingnya negosiasi pada proses desain proyek konstruksi, maka dapat disintesa menjadi jalan tengah yang kemudian menjadi *gap idea* (Gambar 2.2) dari penelitian sebelumnya untuk mensinergikan dan menjembatani dua konsep penelitian yang berbeda.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Model dan Konsep Penelitian

Jenis atau kategori penelitian merupakan penelitian konfirmatif dengan metode statistik yang menguji pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap variabel hasil negosiasi. Pada dasarnya penelitian ini merupakan penelitian lanjutan (Cheung dkk, 2006; Idrus dkk, 2010; Utomo dkk, 2011a; Utomo dkk, 2011b) yang memfokuskan pada Analisis hubungan pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi di Surabaya. Konsep pemikiran penelitian diilustrasikan pada Gambar 3.1. Alat statistik yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas (gaya negosiasi) terhadap variabel terikat (hasil negosiasi) adalah analisis regresi berganda. Data variabel yang dibutuhkan dalam penelitian diperoleh melalui metode survei, sedangkan instrumen survei yang dijadikan alat adalah model kuesioner yang digunakan untuk pengumpulan data-data primer.



Gambar 3.1 Model Penelitian

3.2 Variabel Penelitian

Penelitian ini mengukur pengaruh variabel bebas sebagai variabel X yaitu gaya negosiasi terhadap variabel terikat sebagai variabel Y yaitu hasil negosiasi. Dari studi literatur yang telah dilakukan, maka didapatkan variabel-variabel yang dibutuhkan dalam penelitian, yaitu variabel gaya negosiasi yang memuat model kepedulian ganda (Rahim, 2001) dipilih berdasarkan karena kesesuaian dan telah digunakan dalam manajemen konflik (Rahim, 2002; Lee, 2008), dan penerapan pada industri konstruksi (Cheung dkk, 2006; Idrus dkk, 2010; Utomo dkk, 2011a; Utomo dkk, 2011b).

Tabel 3.1 Identifikasi Variabel Gaya Negosiasi

Variabel	Gaya Negosiasi	Referensi						
		Friedman dkk (2000)	Rahim (2001)	Rahim (2002)	Cai dan Fink (2002)	Lee (2008)	Cheung dkk (2006)	Idrus dkk (2010)
X1	Integrating	√	√	√	√	√	√	√
X2	Obliging	√	√	√	√	√	√	√
X3	Compromising		√	√	√	√	√	√
X4	Dominating	√	√	√	√	√	√	√
X5	Avoiding	√	√	√	√	√	√	√

Sumber: Friedman dkk (2000); Rahim (2001); Rahim (2002); Cai dan Fink (2002); Lee (2008); Cheung dkk (2006); Idrus dkk (2010)

Sedangkan variabel hasil negosiasi didasarkan dari beberapa referensi yaitu Rahim (2001), Cheung dkk (2006), Yiu dan Law (2011), Yiu dkk (2008). Instrumen pengukuran indikator gaya negosiasi dan hasil negosiasi didasarkan pada konsep Rahim (2001) yaitu *Rahim Organizational Conflict Inventory II* (ROCI-II). Masing-masing variabel tersebut dilengkapi dengan indikator-indikator pengukuran parameter, sehingga dapat mempermudah dalam proses penelitian.

Tabel 3.2 Identifikasi Variabel Hasil Negosiasi

Variabel	Hasil Negosiasi	Referensi				
		Rahim (2001)	Cheung dkk (2006)	Yiu dkk (2008)	Yiu dan Lee (2011)	Yiu dan Law (2011)
Y1	Problem Solving	√	√			
Y2	Conflict Escalation	√	√			
Y3	Relationship Deterioration	√	√	√		√
Y4	Inaction	√	√			
Y5	Further Disagreement	√	√			
Y6	Relationship Maintained	√	√	√		
Y7	Conflict Reduction	√	√		√	

Sumber: Rahim (2001), Cheung dkk (2006), Yiu dkk (2008), Yiu dan Lee (2011), Yiu dan Law (2011)

3.3 Pengukuran Variabel Penelitian

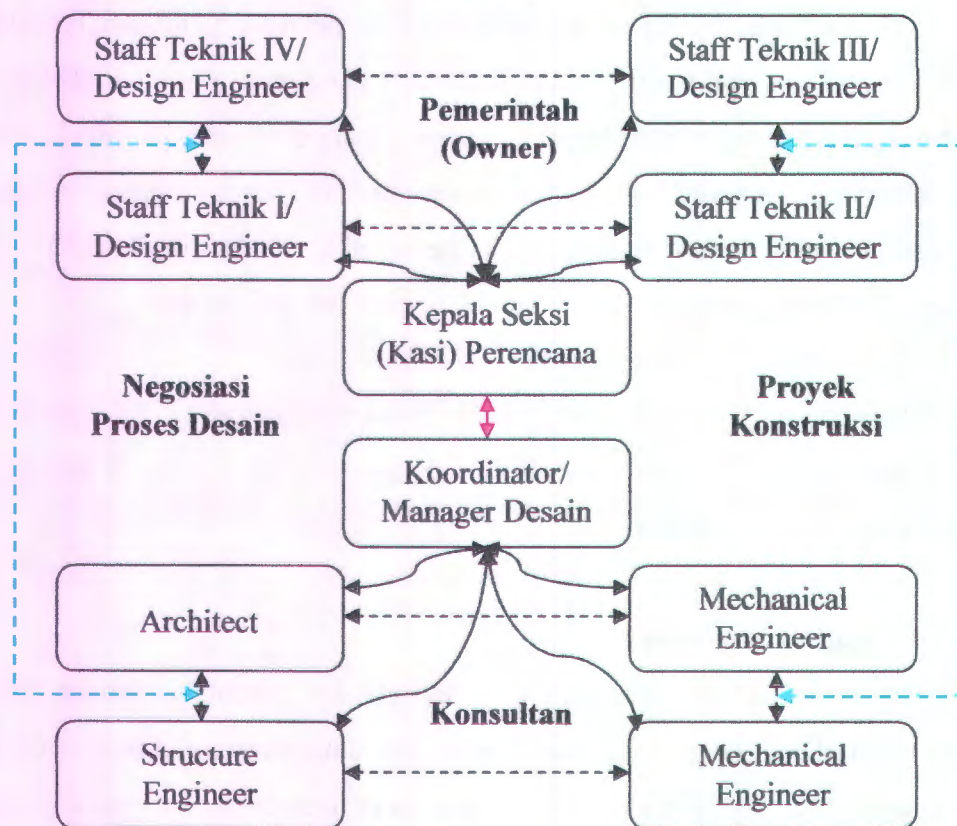
Skala yang digunakan untuk mengukur persepsi penilaian responden adalah *likert scale*, yaitu pengukuran responden yang menyatakan tingkat setuju atau tidak setuju mengenai berbagai pernyataan mengenai perilaku, objek, orang, atau kejadian (Kuncoro, 2009). Rentang ukuran yang digunakan dalam pengukuran adalah 1 sampai dengan 7 (Cheung dkk, 2006; Yiu dkk, 2008; Yiu dan Lee, 2011; Yiu dan Law, 2011) dengan rincian sebagai berikut:

Sangat tidak setuju : di beri skor 1; Tidak setuju : di beri skor 2
 Agak tidak setuju : di beri skor 3; Tidak pasti/netral : di beri skor 4
 Agak setuju : di beri skor 5; Setuju : di beri skor 6
 Sangat setuju : di beri skor 7

3.4 Populasi dan Sampel

Populasi adalah suatu kelompok dari elemen penelitian, dimana elemen adalah unit terkecil yang merupakan sumber dari data yang diperlukan (Kuncoro, 2009), atau bisa dikatakan populasi merupakan kumpulan dari satuan-satuan elementer yang mempunyai karakteristik dasar yang sama atau dianggap sama (Yunus, 2010), dan populasi juga berarti suatu kumpulan menyeluruh dari suatu

objek yang merupakan perhatian peneliti (Kountur, 2003). Terkait dengan populasi, penelitian ini bermaksud untuk melihat sebagian anggota populasi yang digunakan untuk mengetahui karakter dari populasi. Untuk melihat sebagian anggota yang dapat mendeskripsikan karakter populasi secara keseluruhan adalah dengan menggunakan sampel penelitian. Sampel adalah bagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian (Kuncoro, 2009). Penentuan populasi dalam penelitian adalah kesesuaian dengan konteks dari topik penelitian, yaitu populasi objek para pelaku konstruksi yang terkait pada proses desain. Sedangkan sampel yang digunakan untuk mewakili data populasi adalah responden yang terkait dengan departemen bagian desain perencanaan (Gambar 3.2) yaitu dari lingkup pihak Pemerintah (Owner) dan dari pihak Konsultan yang berada di wilayah Kota Surabaya. Kerangka pemilihan sampel lingkup Pemerintah (Owner) berasal dari lingkup Dinas Pekerjaan Umum, sedangkan pihak Konsultan melalui daftar responden yang tergabung dalam organisasi Ikatan Nasional Konsultan Indonesia (INKINDO) kota Surabaya.



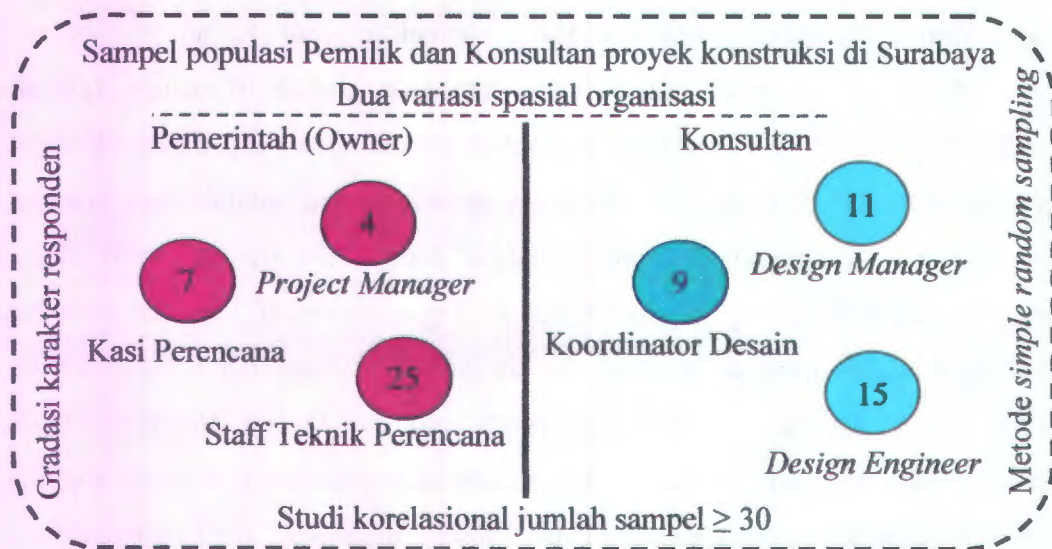
Gambar 3.2 Model Struktur Organisasi yang Terkait dalam Negosiasi Desain pada Proyek Konstruksi Milik Pemerintah

3.5 Metode Pengambilan Data

Teknik yang dapat digunakan untuk melihat sebagian anggota atau satuan elemen yang dapat mendeskripsikan karakter populasi secara keseluruhan adalah dengan menggunakan metode penelitian sampling (Kountur, 2003). Karena pentingnya sampel yang digunakan untuk menggambarkan populasi, maka desain sampel yang dipilih adalah desain probabilitas, yang mengandung arti bahwa setiap sampel dipilih berdasarkan prosedur seleksi dan memiliki peluang yang sama untuk dipilih (Kuncoro, 2009). Ada dua hal yang harus jadi pertimbangan utama dalam teknik sampling, yaitu derajat keterwakilan anggota sampel dan jenis teknik sampling (Kountur, 2003). Untuk mencapai derajat keterwakilan sampel terhadap populasi, maka perlu mempertimbangkan berapa besar jumlah sampel, variasi karakter anggota populasi, variasi spasial anggota populasi, dan penentuan teknik sampling yang tepat.

Penelitian ini merupakan penelitian yang menguji hubungan variabel tertentu, sehingga menurut Gay dan Diehl (1996) dalam Kuncoro (2009) jumlah sampel minimal untuk studi korelasional adalah 30 sampel. Satu alasan yang secara ilmiah mendasari jumlah minimal sampel tersebut adalah pemahaman bahwa distribusi dari rerata atau sebaran data pada jumlah 30 akan mendekati normal (Kountur, 2003), sehingga diharapkan sampel data yang diperoleh dapat mewakili karakter populasi. Pertimbangan variasi karakter adalah pada anggota populasi yaitu komunitas responden dalam departemen desain perencanaan. Anggota responden yang dipertimbangkan dapat mewakili karakter populasi responden adalah karakter seorang Desain Manajer (Koordinator atau Kepala Seksi), Desain *Engineer* (Staff Teknik Perencana), dan *Project Manager*. Untuk variasi spasial anggota populasi adalah pertimbangan organisasi. Sebaran anggota populasi diharapkan akan mewakili dua lingkup organisasi yang berbeda yaitu sebaran pada organisasi Pemerintah (Owner) dan Konsultan. Sedangkan teknik sampling yang digunakan dalam penelitian adalah metode *simple random sampling* (sampel random sederhana), yaitu semua anggota populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel, karena kelompok anggota populasi diasumsikan dan diyakini mempunyai karakter yang homogen (Kountur, 2009). Satu alasan yang dijadikan dasar kuat pemilihan teknik sampel

random sederhana adalah pada populasi Konsultan sebagai anggota sampel yang tergabung dalam satu lingkup organisasi INKINDO wilayah Kota Surabaya yang dianggap dan diyakini bersifat homogen, sedangkan populasi pemilik proyek karakteristik sifat homogennya terletak pada lingkup institusi dinas Pekerjaan Umum (PU) Pemerintah Kota Surabaya. Secara sederhana populasi penelitian yang sudah ditentukan, unit pemilihan sampelnya menjadi lebih mudah karena dapat dilakukan cukup dengan gambaran garis besar dari populasi (Kuncoro, 2009). Jadi, melalui teknik sampel random sederhana, setiap elemen atau individu Desain Manajer (Koordinator atau Kepala Seksi), Desain *Engineer* (Staff Teknik Perencanaan), dan *Project Manager* pada populasi Konsultan lingkup organisasi INKINDO dan pemilik proyek pada institusi dinas Pekerjaan Umum (PU) Pemerintah Kota Surabaya memiliki tingkat probabilitas yang sama untuk dipilih dan diharapkan dapat mewakili deskripsi dari populasi responden secara keseluruhan. Unit elemen responden yang dijadikan sampel penelitian (Lampiran 2A-2B) diilustrasikan pada Gambar 3.3 yang memuat dua variasi spasial organisasi, yaitu Pemerintah (Owner) dan Konsultan.



Gambar 3.3 Karakteristik Sampel Penelitian

3.6 Kerangka kuesioner

Desain instrumen survei untuk mendapatkan data responden yang dipilih secara acak atau random adalah melalui alat survei kuesioner. Penyusunan kerangka kuesioner (Lampiran 3) meliputi pertanyaan mengenai informasi

responden, indikator pertanyaan gaya negosiasi dan hasil negosiasi, serta skala interval pengukuran. Instrumen pengukuran indikator gaya negosiasi dan hasil negosiasi didasarkan pada konsep Rahim (2001) yaitu *Rahim Organizational Conflict Inventory II* (ROCI-II). Indikator masing-masing pertanyaan untuk setiap variabel dibuat secara acak atau random (Cheung dkk, 2006; Idrus dkk, 2010) dengan maksud agar tidak menimbulkan efek bias atau penafsiran yang terlalu condong terhadap indikator variabel tertentu. Sedangkan skala yang digunakan adalah 1 sampai dengan 7 (Cheung dkk, 2006), dengan asumsi agar penilaian dari responden terlihat halus perbedaannya.

Untuk mencegah keambiguan atau kebingungan responden dalam menjawab setiap pertanyaan dalam kerangka kuesioner yang akan disebar, maka peneliti melakukan beberapa kali survei pendahuluan (Lampiran 4). Lima orang responden dipilih untuk mengisi kuesioner, yaitu tiga dari para pakar akademisi, dan dua dari para praktisi. Dari survei pendahuluan termuat beberapa saran yaitu untuk lebih merampingkan beberapa pertanyaan yang memiliki makna yang sama atau saling berkolerasi dan menyempurnakan kalimat agar lebih mudah untuk dimengerti responden, serta mengenai konteks topik negosiasi. Indikator pertanyaan pada kuesioner yang memiliki makna hampir sama adalah pada indikator pertanyaan nomor 2, 10, 24 yaitu: (2) selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan pihak lain, (10) berusaha mengakomodasi keinginan yang lain, (24) berusaha untuk memenuhi harapan pihak lain, kemudian dirampingkan menjadi 1 pertanyaan pada nomor 8 pada kuesioner akhir (Lampiran 5) yaitu berusaha mengakomodasi keinginan dan memenuhi harapan pihak lain. Indikator pertanyaan nomor 4 dan 5 yaitu: (4) mengintegrasikan ide-ide dengan pihak lain agar tercapai keputusan bersama, (5) berusaha mengintegrasikan ide-ide dengan yang lain agar tercapai keputusan bersama, dan disatukan menjadi pertanyaan nomor 3 yaitu mengintegrasikan ide-ide agar tercapai keputusan bersama. Dan yang terakhir adalah indikator pertanyaan nomor 16 dan 17 yaitu: (16) menjauhi perselisihan dengan pihak lain, (17) menghindari pertikaian dengan pihak lain, di rampingkan menjadi pertanyaan nomor 14 yaitu Menghindari perselisihan dan pertikaian. Dari survei pendahuluan, maka kuesioner awal yang memuat 28 indikator pertanyaan variabel gaya negosiasi kemudian ditransformasi menjadi 24

pertanyaan, dan sekaligus menyempurnakan beberapa kalimat indikator variabel hasil negosiasi. Pengelompokan indikator pertanyaan variabel gaya negosiasi dan hasil negosiasi pada kuesioner akhir termuat pada Tabel 3.3 dan Tabel 3.4. Terkait keambiguan terhadap konteks topik negosiasi, peneliti mencoba membahas lebih dalam terhadap negosiasi pada proses desain proyek konstruksi yang dilihat dari sudut pandang Pemerintah (Owner) dan Konsultan.

Tabel 3.3 Pengelompokan Indikator Pertanyaan Variabel Gaya Negosiasi

No	Gaya Negosiasi	Indikator Pertanyaan Dalam Kuesioner
1	<i>Integrating</i>	1, 10, 19, 20, 24
2	<i>Obliging</i>	2, 8, 9, 11, 16
3	<i>Dominating</i>	7, 15, 18, 21, 6
4	<i>Compromising</i>	3, 5, 12, 13, 17
5	<i>Avoiding</i>	4, 14, 22, 23

Sumber: (Rahim 2001; Cheung 2006).

Tabel 3.4 Pengelompokan Indikator Pertanyaan Variabel Hasil Negosiasi

No	Gaya Negosiasi	Indikator Pertanyaan Dalam Kuesioner
1	<i>Problem solving</i>	1, 2, 11, 12, 16
2	<i>Conflict escalation</i>	7, 8, 18, 19
3	<i>Relationship deterioration</i>	13, 14, 15, 21
4	<i>Inaction</i>	5, 6
5	<i>Further disagreement</i>	3, 4
6	<i>Relationship maintained</i>	9, 10
7	<i>Conflict reduction</i>	17, 20

Sumber: (Rahim 2001; Cheung 2006).

3.7 Responden Penelitian

Responden yang digunakan dalam penelitian adalah sekelompok populasi yang terkait pada proses desain proyek konstruksi, yaitu Desain Manajer (Koordinator atau Kepala Seksi), Desain *Engineer* (Staff Teknik Perencanaan), dan *Project Manager*. Responden Pemerintah (Owner) berasal dari lingkup Dinas Kota Surabaya Departemen Pekerjaan Umum Jenderal Bina Marga dan Pematusan, Dinas Cipta Karya dan Tata Ruang, Dinas Provinsi Jawa Timur Departemen Pekerjaan Umum Cipta Karya dan Tata Ruang (CKTR), Bina Marga, Dinas Pengairan, serta dari Perencanaan Pembangunan Jalan dan Jembatan (P2JJ) Jawa Timur. Sedangkan dari pihak Konsultan, responden dipilih

dari daftar yang tergabung dalam organisasi INKINDO Kota Surabaya bidang konsultan konstruksi. Untuk mengetahui keterkaitan responden pihak Konsultan dalam menangani desain perencanaan proyek konstruksi milik Pemerintah, maka dalam penyebaran kuesioner peneliti mengkombinasikannya dengan wawancara terhadap informasi pengalaman responden dalam menangani proyek konstruksi tersebut.

3.8 Analisis Data

Tujuan awal dalam penelitian adalah untuk menggambarkan pengaruh karakteristik penggunaan gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi di Surabaya. Alat statistik yang digunakan untuk menggambarkan karakteristik tersebut adalah analisis deskriptif, yaitu salah satu bentuk analisis yang dapat menyimpulkan data mentah dalam jumlah yang besar sehingga hasilnya dapat ditafsirkan, dan untuk mengelompokkan serta memisahkan komponen atau bagian yang relevan dari keseluruhan data yang dapat mempermudah dalam pengelolaan data (Kuncoro, 2009).

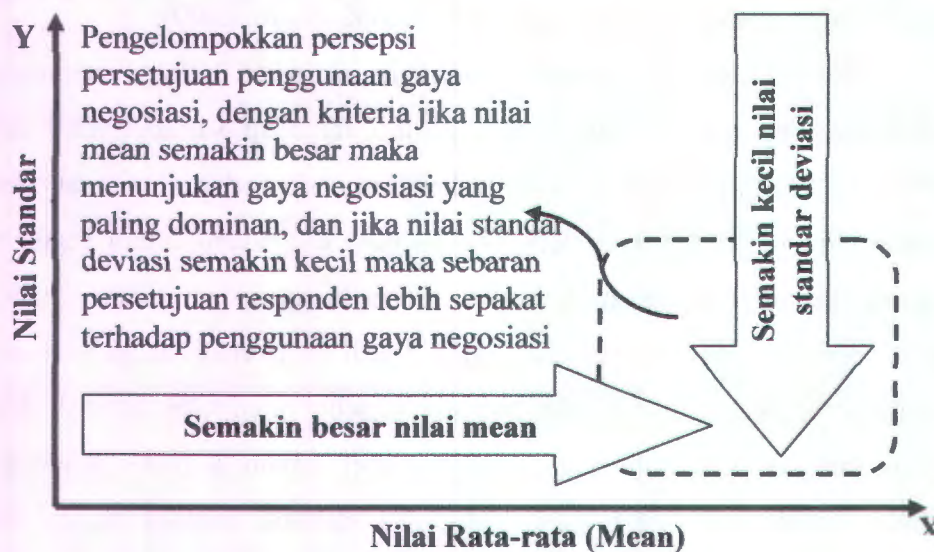
Sesuai dengan konsep, penelitian ini pada intinya menguji model hubungan pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap variabel hasil negosiasi. Rahim (2001) menyebutkan bahwa hasil negosiasi dapat bersifat fungsional ataupun disfungsional sesuai dengan gaya yang digunakan dalam negosiasi. Alat statistik yang digunakan untuk melihat secara langsung pengaruh variabel bebas (gaya negosiasi) terhadap variabel terikat (hasil negosiasi) adalah analisis regresi berganda (Kuncoro, 2009). Alat statistik tersebut juga telah banyak digunakan dalam menganalisis hubungan antar variabel dalam konteks negosiasi pada industri konstruksi. Oleh karena itu, alat statistik analisis regresi berganda diadopsi karena secara konsep telah sesuai dengan dasar teori yang telah ada dan sudah teruji dari berbagai penelitian yang telah dilakukan (Cheung dkk, 2006; Yiu dan Lee, 2011; Yiu dan Law, 2011; Utomo dkk, 2011a; Utomo dkk, 2011b).

3.8.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan suatu teknik yang digunakan untuk menganalisis data pada penelitian-penelitian deskriptif dengan menggunakan

tabel, grafik, ukuran tendensi sentral dan ukuran perbedaan (Kuontur, 2003). Bentuk analisis tersebut dimaksudkan untuk menggambarkan pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan penuh makna (Kuncoro, 2009). Analisis deskriptif dalam penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan penyebaran dominasi penggunaan variabel gaya negosiasi berdasarkan penilaian rata-rata persepsi responden, serta bagaimana bentuk penyimpangan ragam data yang diperoleh.

Alat statistik yang digunakan untuk mengukur tendensi sentral persepsi responden adalah nilai rata-rata (mean), sedangkan sebaran penyimpangan digunakan ukuran variabilitas standar deviasi. Kombinasi persetujuan rata-rata penggunaan gaya negosiasi dan sebaran varian perbedaan digambarkan dalam diagram plotting (Gambar 3.5), dengan karakteristik jika nilai standar deviasi relatif tinggi berarti data yang digunakan sebaran/variabilitasnya tinggi, dan sebaliknya jika relatif kecil, maka data yang digunakan akan mengelompok di seputar nilai rata-ratanya dan penyimpangannya kecil (Kuncoro, 2009).



Gambar 3.4 Diagram Ploting Tingkat Persetujuan Penggunaan Gaya Negosiasi (Diadopsi dari Rahmawati, 2010)

3.8.2 Analisis Data Hubungan Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi

Hubungan antara gaya dan hasil negosiasi diteliti lebih lanjut menggunakan alat statistik analisis regresi berganda. Menurut Kuncoro (2009)

alat statistik analisis regresi berganda merupakan suatu teknik statistik yang dapat digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen/bebas terhadap variabel dependen/terikat. Dalam penelitian ini variabel independen/bebas adalah gaya negosiasi X, sedangkan variabel dependen/terikat berupa hasil negosiasi Y. Koefisien regresi adalah besarnya perubahan nilai variabel bebas X, jika semakin besar nilai koefisien regresi, maka kontribusi perubahan juga semakin besar, dan sebaliknya maka hasilnya akan semakin kecil. Kontribusi perubahan variabel X juga ditentukan oleh koefisien regresi positif atau negatif (Sunyoto, 2010). Berikut ini merupakan persamaan regresi berganda yang digunakan dalam Analisis:

$$\begin{aligned}
 Y_1 &= b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 \\
 &\dots \\
 Y_7 &= b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5
 \end{aligned}
 \tag{3.1}$$

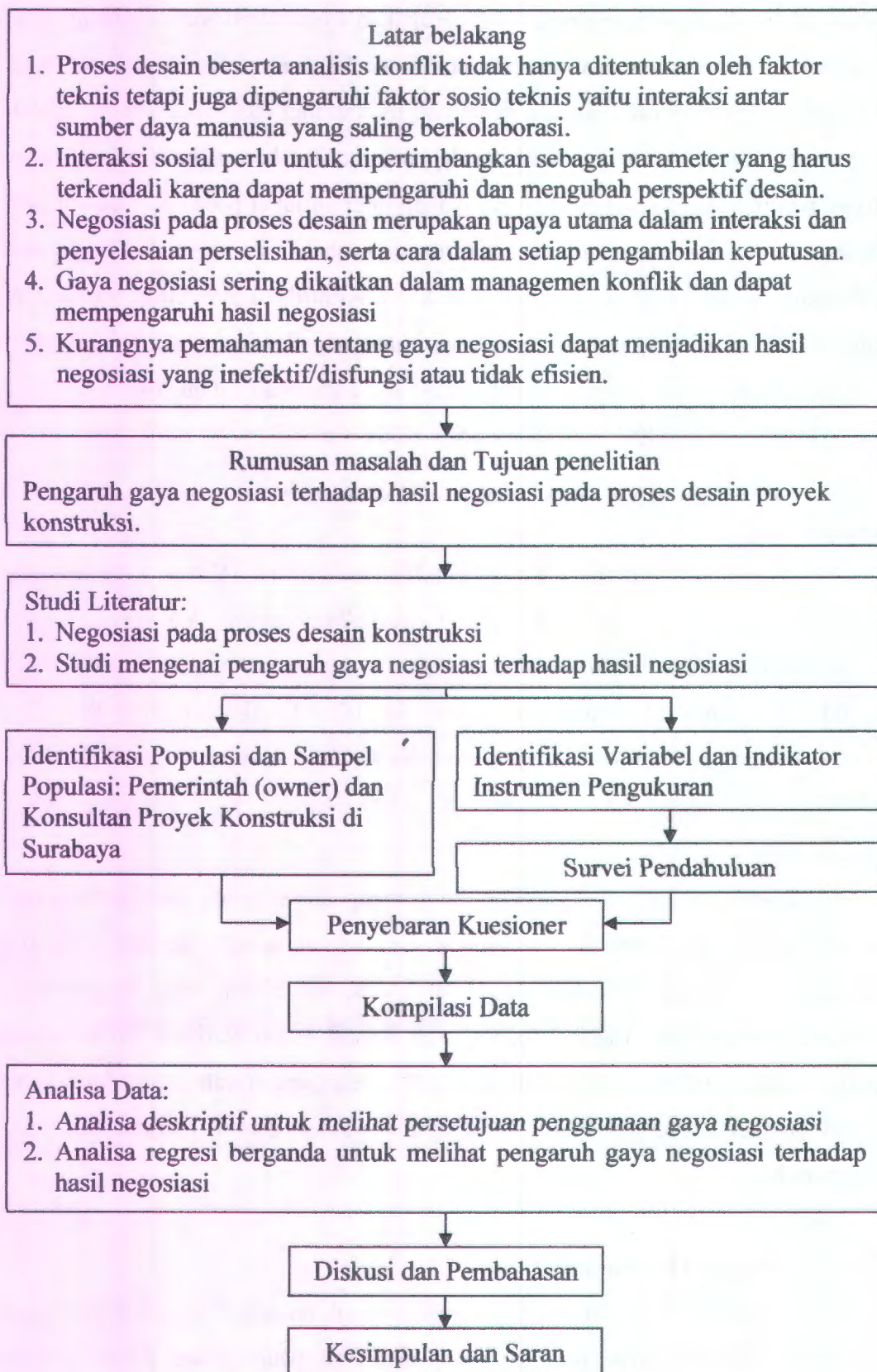
Dengan:

1. $Y_1 = \textit{problem solving}$; $Y_2 = \textit{conflict escalation}$; $Y_3 = \textit{relathionship deterioration}$; $Y_4 = \textit{inaction}$; $Y_5 = \textit{further disagreement}$; $Y_6 = \textit{relationship maintained}$; $Y_7 = \textit{conflict reduction}$.
2. $b_0 = \textit{konstanta}$; $b_1 = \textit{koefisien regresi } X_1$; $b_2 = \textit{koefisien regresi } X_2$; $b_3 = \textit{koefisien regresi } X_3$; $b_4 = \textit{koefisien regresi } X_4$; $b_5 = \textit{koefisien regresi } X_5$.
3. $X_1 = \textit{integrating}$; $X_2 = \textit{obliging}$; $X_3 = \textit{dominating}$; $X_4 = \textit{avoiding}$; $X_5 = \textit{compromising}$.

Teknik yang dapat digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat adalah dengan koefisien determinasi yang disimbolkan dalam R^2 (Kuncoro, 2009). Jadi, keterwakilan variabel terikat oleh variabel bebas atau sejauh mana variabel bebas dapat menjelaskan variabel terikat (Suharjo, 2008) atau dengan kata lain teknik yang dapat melihat seberapa besar kemampuan model dalam meramalkan atau memprediksi.

3.9 Tahapan Penelitian

Penelitian ini pada intinya bertujuan untuk mengetahui model hubungan pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi di Surabaya. Untuk menggapai tujuan penelitian dibutuhkan alur kerja yang memuat tahapan-tahapan penelitian (Gambar 3.1).



Gambar 3.5 Diagram alir penelitian

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian terdiri dari beberapa bagian yang kemudian akan diulas ke dalam pembahasan yang terstruktur. Pembahasan penelitian mencakup deskripsi responden beserta informasi perusahaan, kemudian hasil analisis deskriptif dan sintesa persepsi responden melalui hasil rata-rata (mean) dan deviasi standar, serta hasil persamaan regresi berganda dan juga sintesanya. Pembahasan sintesa yang dilakukan dalam penelitian dikombinasikan dengan dasar teori dan studi literatur penelitian terdahulu.

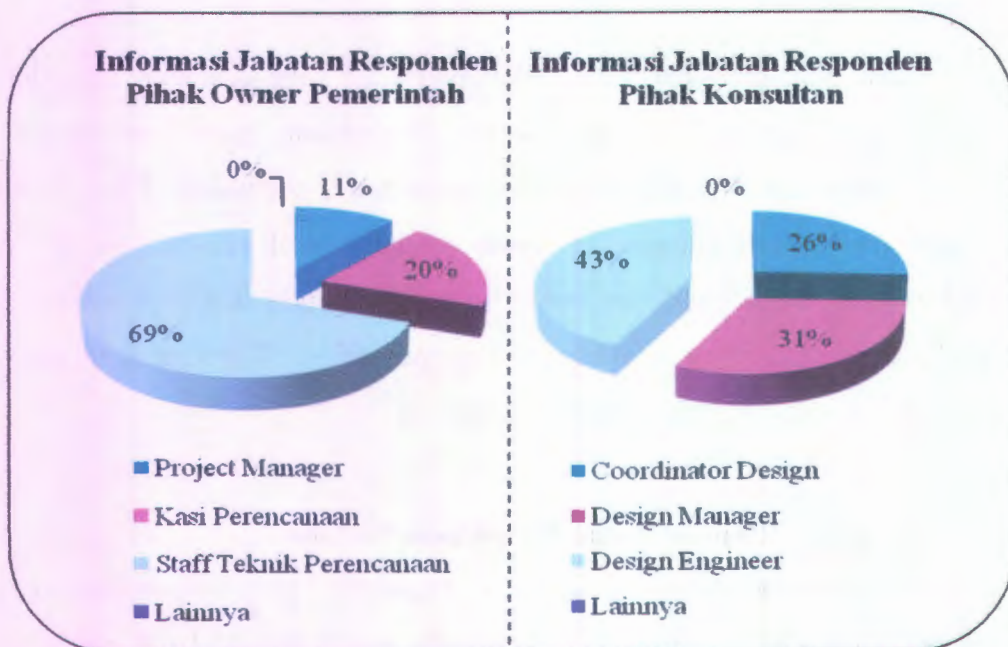
4.1 Deskripsi Responden dan Perusahaan/Instansi

Pelaksanaan survei penyebaran kuesioner yang digunakan dalam penelitian kurang-lebih memakan waktu sekitar 1.5 bulan. Total penyebaran kuesioner dilakukan melalui beberapa cara yaitu 20 lembar lewat surat elektronik (e-mail), 9 lembar via pos surat, dan penyebaran langsung sebanyak 103 lembar. Kuesioner responden yang kembali total ada 83 lembar dengan rincian 38 lembar kuesioner dari pihak Pemerintah (Owner) dan sisanya 45 lembar kuesioner dari pihak Konsultan. Dari seleksi hasil isian kuesioner responden diperoleh dua lembar kuesioner dari pihak Pemerintah (Owner) memiliki ketidaklayakan, yaitu ada salah satu seorang responden yang secara langsung terang-terangan mengisi kedua lembar kuesioner tersebut, dan 10 lembar terindikasi adanya kekurangan isian pada indikator gaya negosiasi dan hasil negosiasi, sehingga total kuesioner yang layak digunakan dalam penelitian berjumlah 36 dari pihak Pemerintah (Owner) dan 35 responden dari pihak Konsultan.

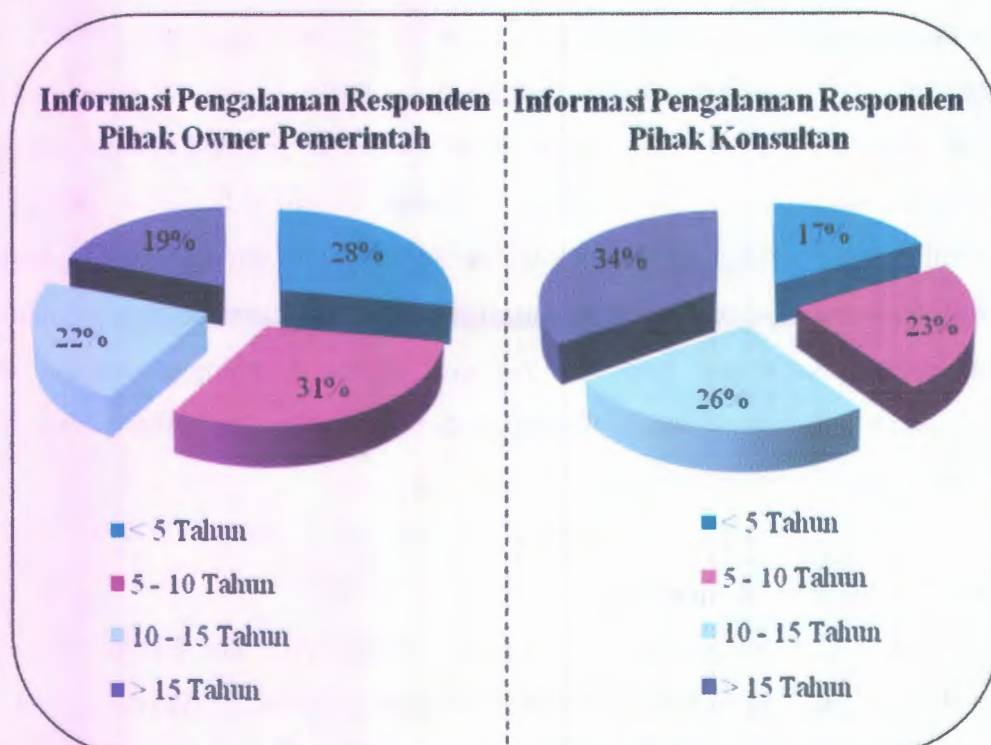
4.1.1 Informasi Responden

Informasi responden berupa posisi jabatan (Gambar 4.1) diidentifikasi dan dapat digambarkan besarnya nilai dari pihak Pemerintah (Owner) lebih dari setengahnya memegang jabatan sebagai Staff Teknik Perencana yaitu 69%, sisanya 20% Kasi Perencana, dan 11% *Project Manager*. Sedangkan dari pihak

Konsultan berjumlah 43% berprofesi sebagai *Design Engineer*, 31% *Design Manager*, dan 26% menjabat sebagai Koordinator Desain Perencana.

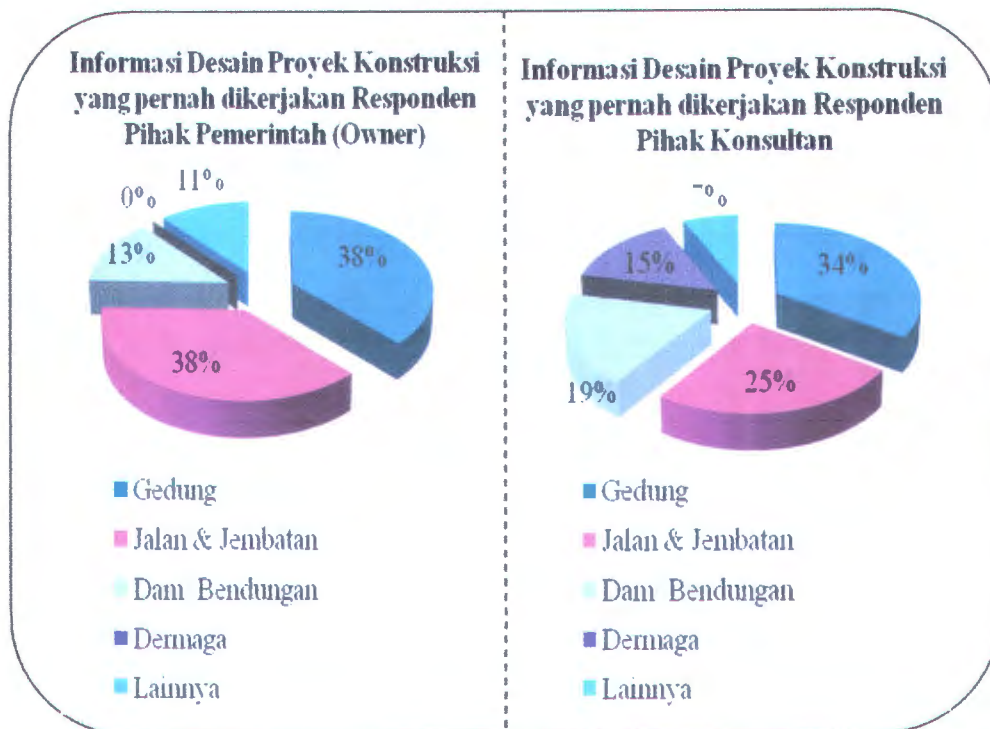


Gambar 4.1 Informasi Jabatan Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan



Gambar 4.2 Informasi Pengalaman Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan

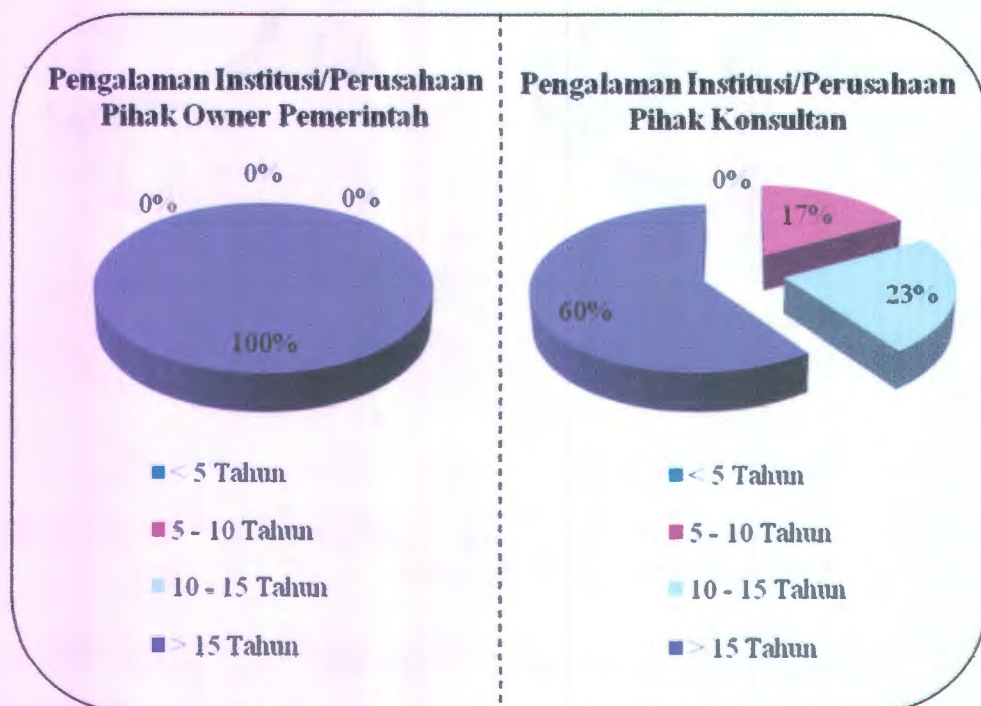
Untuk pengalaman responden (Gambar 4.2) dalam setiap menangani pekerjaan desain di bidang proyek konstruksi memberikan gambaran bahwa pengalaman pihak Pemerintah (Owner) sebesar 31% selama 5-10 tahun, 28% kurang dari 5 tahun, 22% selama 10-15 tahun, dan 19 % lebih dari 15 tahun. Sedangkan dipihak Konsultan sebesar 34% lebih dari 15 tahun, 26% selama 10-15 tahun, 23% selama 5-10 tahun, dan 17 % kurang dari 5 tahun.



Gambar 4.3 Informasi Jenis Proyek yang Pernah Dikerjakan Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan

Informasi jenis desain proyek konstruksi yang pernah dikerjakan responden (Gambar 4.3) yaitu pihak Pemerintah (Owner) sebesar 38% menangani desain proyek gedung, jalan dan jembatan, 13% proyek dam atau bendungan, 11% proyek lain seperti saluran irigasi, drainase dan pematusan. Sedangkan dipihak Konsultan sebesar 34% pernah menangani desain proyek gedung, 25% pada proyek jalan dan jembatan, 19% proyek proyek dam atau bendungan, dan 15% proyek dermaga, serta 7% desain proyek lain seperti saluran drainase, pematusan, tata lingkungan, dan desain *landscape*. Pada saat pelaksanaan survei kuesioner diajukan juga pertanyaan secara langsung terhadap responden yang akan dipilih mengenai pengalamannya dalam mengerjakan desain proyek konstruksi milik

Pemerintah (Owner). Hasil wawancara yang telah dilakukan menyebutkan bahwa keseluruhan responden yang dipilih dalam survei pernah mengerjakan desain perencanaan proyek konstruksi pemerintah. Salah satu contoh negosiasi pada proses desain yang pernah dilakukan kedua belah pihak adalah pada proyek rumah susun sewa sederhana (rusunawa) di Penjaringan Sari II dan Wonorejo, Kecamatan Rungkut, Gedung Balai Pemuda Kota Surabaya, proyek jalan dan jembatan MERR II, serta desain drainase dan pematusan di beberapa ruas saluran di Surabaya Timur. Informasi tersebut memberikan gambaran bahwa kecenderungan pengalaman yang dimiliki masing-masing responden sudah cukup handal untuk memberikan persepsi terhadap kuesioner.



Gambar 4.4 Informasi Pengalaman Perusahaan Responden Pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan

4.1.2 Informasi Pengalaman Perusahaan/Instansi Asal Responden

Hasil survei menyebutkan bahwa pengalaman perusahaan/instansi (Gambar 4.4) pihak Pemerintah (Owner) tempat responden bekerja dalam setiap menangani proyek konstruksi sudah sangat lama, dan berasal dari Departemen Pekerjaan Umum Dinas Cipta Karya dan Permukiman, Dinas Pengairan dan Pematusan, serta Dinas Bina Marga yang ada di Kota Surabaya. Sedangkan

pengalaman perusahaan dari pihak konsultan bervariasi, yaitu 60% telah memiliki pengalaman lebih dari 15 tahun, 23% selama 10-15 tahun, dan 17% kurang dari 5 tahun. Perusahaan Konsultan berasal dari lingkup organisasi INKINDO (Ikatan Nasional Konsultan Indonesia) yang berkecimpung dalam dunia konstruksi di Kota Surabaya.

4.2 Uji Perbandingan Mean dan Standard Deviasi Penilaian Persepsi Responden

Uji perbandingan dalam penelitian dimaksudkan untuk menggambarkan statistik data pada variabel berkelompok rata-rata (*mean*) dan *standard deviasi*. Alat statistik yang digunakan untuk menguji perbedaan dua atau lebih kelompok data populasi yang independen adalah *Analysis of Variance* atau yang biasa disebut dengan *Anova* (Suharjo, 2008; Priyatno, 2009). Tujuan dari pengujian ini adalah untuk melihat perbedaan data populasi variabel gaya negosiasi, yang kemudian dapat dijadikan referensi dalam menyajikan data secara deskriptif.

4.2.1 Uji Perbandingan Rata-rata (Mean) Penilaian Persepsi Responden

Analisis perbandingan dalam pengujian adalah untuk mengetahui apakah ada perbedaan nilai rata-rata gaya negosiasi masing-masing pihak yaitu Pemerintah (Owner) dan Konsultan. Asumsi dalam pengujian Anova adalah bahwa varian kelompok data mempunyai karakteristik sama atau homogen (Priyatno, 2009), sampel independen dan acak dari setiap populasi, serta semua populasi berdistribusi normal dengan rata-rata yang dapat sama atau tidak sama namun variansinya sama (Suharjo, 2008). Langkah-langkah pengujian Anova adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan hipotesis

H0 : Tidak ada perbedaan nilai rata-rata persetujuan penggunaan gaya negosiasi yaitu *integrating, obliging, compromising, dominating, dan avoiding*.

H1 : Ada perbedaan nilai rata-rata persetujuan penggunaan gaya negosiasi yaitu *integrating, obliging, compromising, dominating, dan avoiding*.

2. Menentukan F hitung dan signifikasi

Dari hasil perhitungan output SPSS (Tabel 4.1 dan Tabel 4.2) diperoleh nilai F hitung pihak Pemerintah sebesar 22.160 dan signifikasi 0.000, sedangkan F hitung pihak Konsultan sebesar 19.937 dan signifikasi 0.000.

Tabel 4.1 Hasil Output SPSS Uji Anova Sampel Pemerintah (Owner)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	70.670	4	17.668	22.160	.000
Within Groups	139.521	175	.797		
Total	210.192	179			

Tabel 4.2 Hasil Output SPSS Uji Anova Sampel Konsultan

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	57.295	4	14.324	19.937	.000
Within Groups	122.139	170	.718		
Total	179.435	174			

3. Menentukan F Tabel

F tabel diperoleh pada signifikasi 0,05 dengan df 1 (jumlah kelompok data $5 - 1 = 4$, dan df2 (n jumlah data - 5) yaitu $36 - 5 = 31$ untuk pihak Pemerintah (Owner) dengan nilai 2.679, sedangkan pihak Konsultan dengan df2 $35 - 5 = 30$, diperoleh F tabel sebesar 2.690.

4. Kriteria Pengujian

- Jika F Hitung \leq F Tabel, maka H0 diterima
- Jika F Hitung $>$ F Tabel, maka H0 ditolak

Berdasarkan signifikasi:

- Jika signifikasi $>$ 0.050, maka H0 diterima
- Jika signifikasi $<$ 0.050, maka H0 ditolak

5. Penarikan Kesimpulan

- Penarikan kesimpulan untuk sampel pihak Pemerintah (Owner) yaitu Karena F Hitung $>$ F Tabel ($22.160 > 2.679$) dan signifikasi $<$ 0.050 ($0.000 < 0.050$), maka H0 ditolak.

- Penarikan kesimpulan untuk sampel pihak Konsultan yaitu Karena $F_{Hitung} > F_{Tabel}$ ($19.937 > 2.679$) dan signifikansi < 0.050 ($0.000 < 0.050$), maka H_0 ditolak.
- Jadi, dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan nilai rata-rata persetujuan penggunaan gaya negosiasi pada *integrating, obliging, compromising, dominating, dan avoiding* baik di pihak Pemerintah (Owner) maupun Konsultan.

4.2.2 Uji Perbandingan *Standard Deviasi* Penilaian Persepsi Responden

Uji perbandingan *standard deviasi* adalah untuk mengetahui apakah ada perbedaan varian gaya negosiasi masing-masing pihak yaitu Pemerintah (Owner) dan Konsultan. Alat uji statistik yang digunakan adalah *Test of Homogeneity of variance*. Langkah-langkah pengujian adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan hipotesis

H_0 : Tidak ada perbedaan nilai *standard deviasi* persetujuan penggunaan gaya negosiasi yaitu *integrating, obliging, compromising, dominating, dan avoiding*.

H_1 : Ada perbedaan nilai *standard deviasi* persetujuan penggunaan gaya negosiasi yaitu *integrating, obliging, compromising, dominating, dan avoiding*.

2. Menentukan signifikansi

Dari hasil perhitungan output SPSS (Tabel 4.3) diperoleh nilai signifikansi 0.632, sedangkan signifikansi pihak Konsultan sebesar 0.000.

Tabel 4.3 Test of Homogeneity of Variances Gaya Negosiasi

Uraian	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Pemerintah (Owner)	.644	4	175	.632
Konsultan	5.464	4	170	.000

3. Kriteria Pengujian

- Jika signifikansi > 0.050 , maka H_0 diterima
- Jika signifikansi < 0.050 , maka H_0 ditolak

4. Penarikan Kesimpulan

- Penarikan kesimpulan untuk sampel pihak Pemerintah (Owner) yaitu Karena signifikansi > 0.050 ($0.632 < 0.050$), maka H_0 diterima.
- Penarikan kesimpulan untuk sampel pihak Konsultan yaitu Karena signifikansi < 0.050 ($0.000 < 0.050$), maka H_0 ditolak.
- Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan nilai *standard deviasi* persetujuan penggunaan gaya negosiasi di pihak Pemerintah (Owner), sedangkan pihak Konsultan terdapat perbedaan *standard deviasi* persetujuan penggunaan gaya negosiasi.

4.3 Analisis Deskriptif Penilaian Persepsi Responden

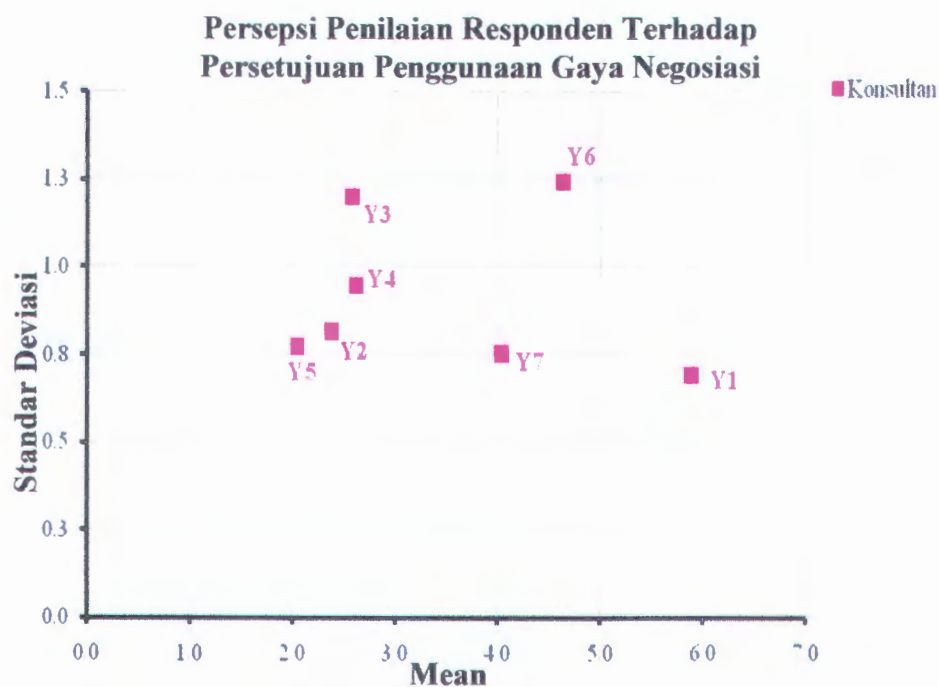
Analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian merupakan studi deskriptif metode statistik untuk mendeskripsikan data dengan mengukur tendensi sentral dan variabilitas atau tingkat penyimpangan data. Ukuran tendensi sentral digunakan untuk mengukur tendensi suatu himpunan data yang mengelompok atau memusat dalam nilai numerik tertentu, sedangkan ukuran variabilitas digunakan untuk mengukur sebaran data (Kuncoro, 2009). Ukuran tendensi sentral melalui nilai rata-rata (mean) dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan tingkat persepsi persetujuan penggunaan gaya negosiasi responden, sedangkan tingkat penyebarannya menggunakan deviasi standar yang dimaksudkan untuk melihat seberapa besar tingkat penyimpangan persetujuan penggunaan gaya negosiasi.

4.3.1 Hasil Analisis Deskriptif Penilaian Persepsi Responden

Dengan menghitung nilai rata-rata tingkat persepsi persetujuan penggunaan gaya negosiasi pada proses desain, maka diperoleh skor rata-rata terhadap lima gaya negosiasi. Nilai rata-rata hasil hitungan kemudian dikombinasikan dengan nilai sebaran deviasi standar (Lampiran 6A sampai dengan 9B) untuk masing-masing pihak, baik Pemerintah (Owner) maupun Konsultan. Karena hasil uji *standard deviasi* tingkat persetujuan penggunaan gaya negosiasi pihak Pemerintah (Owner) mengindikasikan bahwa tidak adanya perbedaan, maka grafik *scater plot* dilakukan hanya terhadap pihak Konsultan.

Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Persetujuan Penggunaan Gaya Negosiasi Berdasarkan Rata-rata (*mean*) dan Deviasi Standar

Variabel	Gaya Negosiasi	Pemerintah (Owner)		Konsultan	
		<i>Mean</i>	<i>Standard Deviasi</i>	<i>Mean</i>	<i>Standard Deviasi</i>
X1	<i>Integrating</i>	5.183	1.051	4.914	1.025
X2	<i>Obliging</i>	4.356	0.700	4.840	0.827
X3	<i>Dominating</i>	4.670	0.896	4.941	0.580
X4	<i>Compromising</i>	5.680	0.961	5.394	1.044
X5	<i>Avoiding</i>	3.890	0.816	3.676	0.657



Gambar 4.5 Grafik Persepsi Penilaian Responden Terhadap Penggunaan Gaya Negosiasi

Tampak bahwa pada Tabel 4.4 dan Gambar 4.5 persetujuan penggunaan gaya negosiasi pada proses desain tidak terlalu signifikan adanya perbedaan. Bagi Pemerintah tampaknya *compromising* adalah gaya yang paling dominan dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 5.680, sedangkan dipihak Konsultan penggunaan gaya negosiasi *compromising* yang dipandang lebih dominan digunakan dalam negosiasi desain. Nilai deviasi standar hasil hitungan masih relatif kecil, sehingga data persepsi persetujuan penggunaan gaya negosiasi cenderung mempunyai tingkat penyimpangan yang relatif kecil dan data mengelompok di seputar nilai rata-ratanya.

4.3.2 Sintesa Hasil Penilaian Persepsi Responden Berdasarkan Analisis Deskriptif

Hasil analisis deskriptif melalui pengukuran *mean* dan *standard deviasi* mengindikasikan bahwa persetujuan penggunaan gaya negosiasi pada proses desain proyek konstruksi yang dipandang paling dominan dari pihak Pemerintah (Owner) dan Konsultan adalah gaya *compromising*. Temuan tersebut sedikit berbeda dengan temuan yang telah dilakukan oleh Idrus dkk (2010) yang menyebutkan bahwa gaya negosiasi *collaborating* atau yang biasa disebut dengan *integrating* adalah gaya negosiasi yang dipandang paling dipersetujui responden pada Industri Konstruksi di Malaysia. Namun, temuan hasil penelitian berupa gaya negosiasi *compromising* ternyata sejalan dengan hasil pengukuran yang telah dilakukan oleh Cheung dkk (2006) yang menyebutkan bahwa gaya yang paling sering digunakan oleh responden pada Industri Konstruksi di Hongkong adalah penggunaan gaya *compromising*. Oleh karena itu dapat ditelaah bahwa penggunaan gaya negosiasi *compromising* memang dipandang lebih disetujui penggunaannya pada Industri Konstruksi di Surabaya dan tidak terkecuali pada proses negosiasi desain. Kebetulan, konsep kemitraan juga didasarkan pada penggunaan gaya *integrating* dalam manajemen proyek (Cheung dkk, 2006), sehingga kesan ungkapan Rahim (2001) dan Cheung dkk (2006) yang menggambarkan bahwa cara-cara konstruktif dalam manajemen proyek memang penting dalam mencapai dan mempertahankan tingkat optimum efektivitas organisasi pada industri konstruksi.

4.4 Analisis Regresi Berganda Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi

Alat statistik yang digunakan untuk melihat pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses desain proyek konstruksi adalah analisis regresi berganda. Tujuan teknik/alat statistik ini adalah untuk melihat secara langsung pengaruh beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat (Kuncoro, 2009; Sunyoto, 2009). Variabel bebas yang dianalisis adalah variabel gaya negosiasi, sedangkan variabel terikatnya adalah hasil negosiasi.

4.4.1 Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi

Melalui alat statistik analisis regresi berganda diperoleh tujuh persamaan hasil negosiasi, yaitu tiga yang bersifat fungsional, dan empat disfungsional. Hasil negosiasi fungsional (Tabel 4.5) terdiri dari *problem solving*, *relationship maintained*, dan *conflict reduction*, sedangkan hasil negosiasi disfungsional (Tabel 4.6) terdiri dari *conflict escalation*, *relationship deterioration*, *inaction*, dan *further disagreement*. Kemampuan variabel gaya negosiasi dalam menjelaskan variabel hasil negosiasi dalam memprediksi model amat terbatas, karena nilai koefisien determinasi relatif kecil (Kuncoro, 2009). Kekuatan model dalam mengestimasi persamaan berkisar antara 0.062 sampai dengan 0.571. Insukindro (1998) dalam Kuncoro (2009) menekankan bahwa koefisien determinasi hanyalah salah satu dan bukanlah satu-satunya kriteria dalam memilih model regresi yang baik. Kriteria lain yang bisa di pertimbangan adalah melalui uji asumsi klasik analisis regresi berganda (Lampiran 10) seperti uji normalitas, autokorelasi, multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Uji normalitas adalah untuk menerangkan data variabel bebas maupun variabel terikat pada persamaan regresi terdistribusi normal ataupun tidak (Suharjo, 2008; Sunyoto, 2009); uji autokorelasi untuk melihat adanya korelasi antara nilai variabel dengan nilai variabel yang sama atau lebih sebelumnya (Suharjo, 2008); dan uji multikolinearitas untuk melihat tingkat keeratan hubungan antar variabel bebas (Sunyoto, 2009); serta uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam model regresi Priyatno (2009).

Hasil uji asumsi klasik pada analisis regresi berganda hasil negosiasi (Lampiran 11) menyebutkan bahwa pada uji normalitas terdapat data yang tidak berdistribusi normal pada empiris populasi konsultan, yaitu persamaan regresi hasil negosiasi *relationship deterioration* dan *further disagreement*. Pada pengujian autokorelasi terdapat hasil uji yang menyebutkan bahwa terdapatnya korelasi yang tidak dapat disimpulkan atau *indecision* pada persamaan regresi hasil negosiasi baik pada empiris Pemerintah (Owner) maupun Konsultan. Kesimpulan *indecision* terjadi pada persamaan regresi *problem solving* (Konsultan), *conflict escalation* (pemerintah), *relationship deterioration* (pemerintah), *inaction* (pemerintah), *further disagreement* (Konsultan), dan

conflict reduction (Pemerintah dan Konsultan). Hasil uji multikolinearitas mengindikasikan bahwa semua persamaan regresi hasil negosiasi tidak menimbulkan gejala adanya multikolinearitas, artinya tidak adanya korelasi antar variabel independen dalam model regresi. Untuk hasil uji heteroskedastisitas tertuang varians dari residual observasi yang satu dengan observasi yang lain memiliki perbedaan pada persamaan regresi *further disagreement, relationship maintained, conflict reduction* tepatnya pada data empiris populasi Konsultan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil koefisien determinasi yang relatif kecil dan sejumlah uji asumsi klasik pada analisis regresi berganda yang tidak memenuhi kriteria, maka kekuatan model regresi yang dihasilkan tidak cukup kuat dijadikan alat untuk memprediksi atau meramalkan hasil negosiasi.

Namun di sisi lain, sesuai dengan tujuan pokok penelitian, pengaruh masing-masing variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi dapat ditelaah secara jelas, sederhana, dan general melalui koefisien *slope* regresi (Sunyoto, 2009; Kuncoro, 2009; Cheung dkk, 2006) yaitu pada variabel gaya negosiasi. Jika koefisien regresi semakin besar, maka kontribusi perubahan terhadap hasilnya juga semakin besar dan sebaliknya (Sunyoto, 2009). Konsep penggunaan koefisien *slope* regresi secara empiris telah digunakan oleh Cheung dkk (2006) dalam menjelaskan karakteristik pengaruh penggunaan gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada sengketa proyek konstruksi di Hongkong. Dasar analisis penggunaan koefisien *slope* regresi berganda hasil negosiasi, yaitu: untuk hasil negosiasi fungsional, koefisien *slope* regresi yang bernilai positif dapat berkontribusi baik atau bagus terhadap model hasil negosiasi yang dihasilkan, dan begitu juga sebaliknya, sedangkan hasil negosiasi yang sifatnya disfungsional, koefisien *slope* regresi yang bernilai positif justru dapat berkontribusi tidak bagusnya model hasil negosiasi yang dihasilkan. Oleh karena itu, model regresi yang baik hasil negosiasi seharusnya pada koefisien *slope* regresi bernilai positif pada hasil negosiasi fungsional dan berkorelasi negatif untuk memberikan efek penurunan pada hasil negosiasi yang sifatnya disfungsional.

Tabel 4.5 Ringkasan Analisis Hasil Negosiasi Desain Fungsional

Variabel		Pemerintah (Owner)		Konsultan	
<i>Dependent</i> Hasil Negosiasi	<i>Independent</i> Gaya Negosiasi	R ²	Koefisien	R ²	Koefisien
<i>Problem Solving</i>		0.571	2.486	0.287	2.633
	<i>Integrating</i>		0.199		0.054
	<i>Obliging</i>		-0.056		0.201
	<i>Dominating</i>		-0.165		0.175
	<i>Compromising</i>		0.449		0.242
	<i>Avoiding</i>		0.188		-0.043
<i>Relationship Maintained</i>		0.292	1.499	0.427	5.067
	<i>Integrating</i>		0.360		0.983
	<i>Obliging</i>		-0.056		0.133
	<i>Dominating</i>		-0.307		-0.403
	<i>Compromising</i>		0.539		-0.047
	<i>Avoiding</i>		0.061		-0.994
<i>Conflict Reduction</i>		0.062	3.006	0.298	6.397
	<i>Integrating</i>		0.002		0.350
	<i>Obliging</i>		0.184		-0.051
	<i>Dominating</i>		-0.092		-0.166
	<i>Compromising</i>		-0.066		-0.406
	<i>Avoiding</i>		0.197		-0.224

Tabel 4.6 Ringkasan Analisis Hasil Negosiasi Desain Disfungsional

Variabel		Pemerintah (Owner)		Konsultan	
<i>Dependent</i> Hasil Negosiasi	<i>Independent</i> Gaya Negosiasi	R ²	Koefisien	R ²	Koefisien
<i>Conflict Escalation</i>		0.127	1.671	0.246	1.150
	<i>Integrating</i>		-0.025		0.360
	<i>Obliging</i>		0.416		-0.151
	<i>Dominating</i>		0.079		0.138
	<i>Compromising</i>		-0.467		-0.192
	<i>Avoiding</i>		0.302		0.149
<i>Relationship Deterioration</i>		0.107	1.903	0.212	2.813
	<i>Integrating</i>		-0.110		0.579
	<i>Obliging</i>		0.684		-0.163
	<i>Dominating</i>		-0.114		-0.244
	<i>Compromising</i>		-0.304		-0.262
	<i>Avoiding</i>		0.143		0.089
<i>Inaction</i>		0.078	1.381	0.540	1.522
	<i>Integrating</i>		0.303		0.612
	<i>Obliging</i>		0.264		-0.400
	<i>Dominating</i>		0.010		-0.010
	<i>Compromising</i>		-0.418		-0.101
	<i>Avoiding</i>		0.184		0.167

Lanjutan Tabel 4.3 Ringkasan Analisis Hasil Negosiasi Desain Disfungsional

Variabel		Pemerintah (Owner)		Konsultan	
<i>Dependent</i>	<i>Independent</i>	R ²	Koefisien	R ²	Koefisien
Hasil Negosiasi	Gaya Negosiasi				
<i>Further Disagreement</i>		0.227	0.379	0.345	4.582
	<i>Integrating</i>		0.105		-0.135
	<i>Obliging</i>		0.628		-0.548
	<i>Dominating</i>		0.284		0.147
	<i>Compromising</i>		-0.724		0.032
	<i>Avoiding</i>		0.308		-0.034

Sumber: Hasil olahan data peneliti (2011)

4.4.2 Diskusi dan Pembahasan

Tampak dari persamaan regresi hasil negosiasi fungsional *problem solving* mengindikasikan bahwa pada proses desain baik Pemerintah (Owner) maupun Konsultan cenderung menggunakan gaya *compromising* dan sedikit pengaruh gaya *obliging* konsultan untuk mengakomodasi keinginan pihak Pemerintah (Owner). Karakteristik gaya negosiasi *compromising* mengarah pada kepedulian moderat terhadap kepentingan sendiri dan orang lain (Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010). Kepedulian menengah memberikan makna bahwa saling memberi dan menerima untuk membuat keputusan yang diterima bersama (Lee, 2008) adalah kebutuhan bagi kedua belah pihak pada proses negosiasi desain. Gaya negosiasi *compromising* memberikan pemahaman terhadap pola kemitraan dalam negosiasi desain dan memberikan kontribusi positif terhadap hasil negosiasi fungsional berupa *problem solving* (Cheung dkk, 2006). Secara umum gaya negosiasi *compromising* mempunyai fungsi untuk menyatukan perbedaan, bertukar konsesi, mencari posisi titik tengah/temu (Lee, 2008), sehingga kedua belah pihak yang saling berkepentingan dapat membuat suatu keputusan yang dapat diterima bersama (Lee, 2008, Rahim, 2001; Rahim, 2002). Gaya ini juga berguna ketika tujuan dari kedua pihak sama-sama kuat dan saling eksklusif (Lee, 2008; Rahim, 2002) dan sudah mencapai jalan buntu dalam proses negosiasi (Rahim, 2001; Rahim, 2002). Sedikit lebih dalam, ketika konsesus tidak dapat tercapai, masalah berkepanjangan, aspirasi tidak cukup tinggi, dan adanya tekanan serta keterbatasan atau biaya tinggi, maka penggunaan gaya *compromising* dapat

digunakan untuk mencapai solusi sementara terhadap masalah yang kompleks (Rahim 2002, Cai dan Fink, 2002). Oleh karena itu, secara *general* cara-cara konstruktif dalam manajemen proyek (Rahim, 2001; Cheung dkk, 2006) yang dilakukan dengan kompromi memang diperlukan dalam penuangan ide suatu desain.

Penggunaan gaya *obliging* pihak Konsultan adalah untuk mengakomodasi keinginan awal dari pihak Pemerintah (Owner) yang diperlukan untuk membangun sebuah sistem dan menjaga konsistensi desain dari keadaan awal hingga mencapai kesepakatan masing-masing pihak (Chiu, 2002). Cerminan gaya negosiasi *obliging* adalah kepedulian yang rendah terhadap kepentingan sendiri dan sebaliknya tinggi pada kepentingan pihak lain (Friedman dkk, 2000; Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010). Pandangan lain justru dapat digunakan sebagai strategi untuk memenuhi dengan harapan mendapatkan imbalan dan beberapa manfaat dari pihak lain yang membutuhkan (Rahim 2002; Lee 2008). Model kepedulian *obliging* terkait dengan suatu usaha untuk mengecilkan perbedaan yang diformulasikan untuk mendapatkan persamaan dan mencapai keinginan dari pihak lain (Lee, 2008; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Idrus dkk, 2010). Berbeda halnya dengan dengan Friedman dkk (2000) yang mengemukakan bahwa gaya *obliging* berfokus dalam mengakomodasi kepentingan pihak lain sehingga hasil yang tercapai dapat berakibat pada masalah sendiri jadi terabaikan. Perihal tersebut dapat ditelaah lebih seksama menjadi sesuatu yang positif ketika salah satu pihak tidak memahami benar-benar terhadap masalah yang ada, dan ketika pihak lain lebih mengetahui secara benar situasi yang ada (Rahim, 2002). Secara fungsional dalam negosiasi desain, Konsultan perlu mengakomodasikan apa yang diinginkan dan disyaratkan pihak pemilik proyek, dan kondisi tersebut sejalan dengan Friedman dkk (2000) yang menyebutkan bahwa memenuhi keinginan pihak lain menjadi positif ketika digunakan sebagai cara dalam menampung ide-ide orang lain.

Gambaran aplikasi penggunaan gaya *compromising* dan *obliging* adalah pada tahapan studi pra-desain proyek konstruksi. Pada tahapan pra-desain pihak pemilik proyek memberikan permintaan awal dan persyaratan-persyaratan proyek

yang akan dikembangkan oleh pihak Konsultan. Dengan keinginan tersebut pihak Konsultan mengakomodasinya melalui gaya *obliging* yang kemudian di kompromikan melalui ide-ide pokok dan alternatif dalam mengaplikasikan apa yang diinginkan pihak pemilik proyek. Beberapa ide pokok dan alternatif pada tahapan pra-desain yang dikembangkan Konsultan dapat berupa desain sistem struktur, metode pelaksanaan, sketsa-sketsa sistematis kondisi situasi lapangan untuk pendahuluan, dan pada akhirnya akan diperbandingkan untuk mempertimbangkan desain mana yang lebih menguntungkan dari sudut pandang biaya dan waktu, kemudahan pelaksanaan, supervisi, risiko pada saat pelaksanaan dan berfungsinya (Shahab, 1997).

Salah satu contoh empiris negosiasi pada proses desain adalah pada perencanaan desain Gedung Balai Pemuda Kota Surabaya. Pada tahapan pra-desain pihak Pemerintah (Owner) menginginkan konsep desain agar masuk dalam ranah gedung bercagar budaya, kemudian pihak Konsultan mengakomodasi konsep desain awal melalui sket gambar awal atau tulisan-tulisan yang dapat mendeskripsikan informasi apa yang diinginkan. Konsep awal dikembangkan Konsultan menjadi beberapa alternatif desain melalui contoh desain yang pernah ada. Melalui kompromi kedua belah pihak antara Pemerintah (Owner) dan Konsultan melakukan negosiasi untuk mempertimbangkan konsep desain awal yang hendak dikembangkan selanjutnya. Kondisi tersebut memungkinkan adanya pertukaran konsesi, mencari posisi titik tengah/temu terhadap beberapa alternatif desain, sehingga kedua belah pihak yang saling berkepentingan dapat memilih desain yang paling menguntungkan dan dapat diterima bersama.

Tampak juga bahwa penguasaan gaya *integrating* pada hasil negosiasi desain *problem solving* justru sedikit berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Smith (1996) dan Cheung dkk (2006) yang menganggap bahwa pengaruh paling penting terhadap hasil negosiasi *problem solving* pada proyek konstruksi secara umum adalah *integrating*. Perlu dicatat bahwa melalui gaya *integrating*, memang kesediaan untuk pertukaran informasi secara terbuka, mengatasi perbedaan secara konstruktif dan melakukan segala upaya untuk mengejar solusi yang dapat diterima berbagai pihak (Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010) dan pada akhirnya akan mengarah terhadap

orientasi hasil *problem solving* (Smith 1996; Cheung dkk, 2006). Akan tetapi dalam negosiasi desain justru gaya *compromissing* dan sedikit penggunaan gaya *obliging* yang paling mempengaruhi hasil negosiasi *problem solving*. Jadi, temuan ini tentunya lebih memperjelas bahwa dalam negosiasi desain, gaya negosiasi yang paling berpengaruh terhadap hasil negosiasi fungsional *problem solving* adalah *compromissing* dan sedikit penggunaan gaya *obliging*.

Dua hasil negosiasi fungsional *relationship maintained* dan *conflict reduction* secara positif banyak dipengaruhi gaya *integrating*, dan sedikit pengaruh gaya *compromissing*. Pengaruh gaya *compromising* bagi Pemerintah (Owner) dapat bermanfaat untuk terjaganya hubungan dengan pihak Konsultan, akan tetapi kemungkinannya tidak dapat menurunkan tingkat masalah yang tengah dihadapi kedua belah pihak. Hasil tersebut sejalan dengan temuan Cheung dkk (2006) yang menunjukkan bahwa pada proyek konstruksi secara umum, gaya kompromi tidak menyebabkan perselisihan lebih lanjut, namun tingkat konflik tidak mungkin akan berkurang. Temuan hasil negosiasi *relationship maintained* sedikit bertentangan dengan konsep teori dari Friedman dkk (2000), Cai dan Fink (2002) yang menyebutkan bahwa gaya *obliging* dapat menekankan dalam menjaga hubungan, akan tetapi dalam negosiasi desain gaya tersebut ternyata tidak banyak berpengaruh terhadap hasil negosiasi *relation maintained*. Pengaruh terbesar hasil negosiasi desain untuk *relationship maintained* dan *conflict reduction* adalah penggunaan gaya *integrating*. Gaya ini memberikan sifat yang mencerminkan kepedulian tinggi terhadap diri sendiri dan orang lain (Friedman dkk, 2000, Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010). Friedman dkk (2000) sedikit membeberkan kesesuaian penggunaan gaya *integrating* dalam perselisihan organisasi, yaitu jika seorang pekerja secara konsisten menerapkan pendekatan integratif untuk perselisihan dan sengketa yang potensial dalam organisasi, maka perselisihan tersebut lebih mungkin untuk dikurangi dan terselesaikan, serta selanjutnya dapat melestarikan hubungan pihak-pihak yang terkait. Kemiripan temuan tersebut juga sejalan dengan Cheung dkk (2006) yang memberikan pandangan bahwa gaya *integrating* dapat berkontribusi untuk pengurangan konflik dan terjaganya hubungan baik.

Untuk hasil negosiasi disfungsional berupa *conflict escalation*, *relationship deterioration*, *inaction*, dan *further disagreement* sedikit kompleks terhadap faktor pengaruh masing-masing gaya negosiasi yang menyertainya. Penggunaan gaya *obliging* saling berkebalikan berkontribusi positif dan negatif baik oleh pihak Pemerintah (Owner) maupun pihak Konsultan terhadap hasil negosiasi disfungsional. Gaya *obliging* pihak Konsultan terhadap permintaan Pemerintah (Owner) untuk hasil negosiasi desain yang bersifat fungsional ternyata berkolerasi untuk memberikan efek negatif terhadap hasil negosiasi yang disfungsional. Sedangkan pihak Pemerintah (Owner) gaya *obliging* tidaklah sesuai untuk memenuhi atau mengalah pada kepentingan ide-ide desain yang diusulkan pihak Konsultan. Dapat ditarik suatu sintesa bahwa gaya *obliging* pihak Pemerintah (Owner) tidaklah tepat dalam penerapan negosiasi desain karena dapat menimbulkan kecenderungan lemah terhadap kebutuhan sendiri (Cai dan Fink, 2002) dan tidak adanya ketegasan (Rahim, 2001; Idrus dkk, 2010) dalam menentukan desain sesuai dengan yang diinginkan. Tampak juga bahwa penerapan gaya negosiasi *compromising* masing-masing pihak juga saling terkait pada hasil negosiasi disfungsional, yaitu dapat menurunkan hasil negosiasi disfungsional, ada kesesuaian dan tentunya lebih menguatkan lagi temuan Cheung dkk (2006) dalam penerapan gaya negosiasi pada proyek konstruksi secara umum.

Untuk hasil negosiasi disfungsional *inaction*, penerapan gaya *integrating* baik Pemerintah (Owner) maupun Konsultan ternyata sama-sama kuat. Tertundanya hasil negosiasi desain dapat terjadi jika keinginan dan persyaratan-persyaratan Pemerintah (Owner) sama-sama kuat dan begitu juga usulan konsep-konsep ide desain pihak Konsultan. Perlu diingat bahwa untuk masalah-masalah yang kompleks dengan potensi untuk keuntungan bersama antar organisasi, pendekatan gaya *integrating* harus menghasilkan pemahaman yang lebih besar terhadap kepentingan masing-masing pihak, membuat solusi yang paling mungkin untuk diterima, dan memastikan tercapainya nilai bersama dalam tingkatan yang lebih tinggi (Friedman dkk, 2000). Jika kedua pemahaman terasa kuat untuk diintegrasikan atau dikolaborasikan justru akan menghasilkan tertundanya hasil negosiasi. Penggunaan gaya *integrating* dalam negosiasi desain akan efektif jika terdapat sifat kesediaan untuk pertukaran informasi secara terbuka sehingga

perbedaan secara konstruktif dapat diatasi (Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010).

Hasil akhir juga menyebutkan bahwa penerapan gaya negosiasi *dominating* dan *avoiding* dalam negosiasi desain tidak banyak berpengaruh terhadap hasil negosiasi fungsional dan disfungsional. Mendominasi berarti kepedulian yang ekstra tinggi terhadap kepentingan sendiri dan rendah pada kepentingan orang lain atau mengorbankan kebutuhan individu lain (Friedman dkk, 2000, Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010). Karakteristik lain gaya *dominating* adalah dengan memaksakan perilaku, penggunaan posisi kekuasaan untuk memenangkan tujuan atau kepentingan pribadi (Rahim, 2002; Lee, 2008). Gaya ini cenderung dapat mengurangi kesempatan untuk menemukan solusi yang benar-benar tepat dalam menyelesaikan masalah (Friedman dkk, 2000), karena ketika kedua pihak yang terlibat sama-sama kuat dalam kompetensi, maka penggunaan gaya *dominating* justru akan menghasilkan jalan yang buntu (Rahim, 2002). Sedangkan gaya *avoiding* memberikan kesan kepedulian yang rendah baik terhadap kepentingan sendiri maupun orang lain yang tercermin dari menghindari sesuatu (Friedman dkk, 2000, Rahim, 2001; Rahim, 2002; Cai dan Fink, 2002; Cheung dkk, 2006; Lee, 2008; Idrus dkk, 2010). Melalui *avoiding*, solusi yang dikembangkan cenderung tidak optimal dan memungkinkan terjadinya konflik yang lebih tinggi berlangsung dimasa datang (Friedman dkk, 2000) seperti pada hasil negosiasi *conflict escalation*. Akan tetapi sisi positif penggunaan gaya ini adalah dapat digunakan ketika masalah yang dihadapi sifatnya kecil (Rahim, 2002; Lee, 2008), dan dapat mendinginkan suasana untuk periode sementara (Rahim, 2002). Sedikit gambaran dari responden yang sempat diwawancarai, bahwa pada saat tahap pengembangan dan akhir desain, seringkali permintaan-permintaan dari pihak Pemerintah (Owner) muncul, salah satu contoh seperti pada permintaan penambahan desain proyek infrastruktur drainase di beberapa ruas jalan di Kota Surabaya, untuk hal tersebut antisipasi sementara yang dapat dilakukan pihak Konsultan adalah melalui *avoiding* dengan menegosiasikan waktu yang diperlukan tidaklah cukup untuk mendesain sesuai dengan permintaan. Temuan tersebut menguatkan penelitian dari Cheung dkk (2006) yang mengungkapkan

bahwa mengandalkan posisi kekuatan untuk mengendalikan pihak lain, dan penarikan diri dari konflik tidak berarti konflik dapat diselesaikan.

Dari pembahasan hasil penelitian yang telah disintesis, maka penggunaan gaya negosiasi *compromising* bagi Pemerintah (Owner) dan Konsultan serta sedikit kombinasi gaya *obliging* untuk mengakomodasi keinginan pihak Pemerintah (Owner) adalah gaya yang sangat diperlukan dalam mengelola interaksi dan konflik pada proses negosiasi desain. Pada tahapan awal desain, interaksi dan konflik diperlukan sebagai motifasi untuk mengidentifikasi kekurangan dalam tim dan menghasilkan ide-ide kreatif, sedangkan pada tahap pengembangan dan akhir desain, konflik harus dicegah atau ditetapkan agar tercapai keputusan hasil desain yang efisien (Lu dkk, 2010).

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil negosiasi fungsional *problem solving* mengindikasikan bahwa penggunaan gaya negosiasi *compromising* bagi Pemerintah (Owner) sangatlah berpengaruh terhadap hasil negosiasi desain, sedangkan pihak Konsultan juga berpendapat bahwa gaya negosiasi *compromising* memang lebih cocok digunakan dalam negosiasi desain dengan sedikit kombinasi gaya *obliging*. Dua hasil negosiasi fungsional *relationship maintained* dan *conflict reduction* secara positif banyak dipengaruhi gaya *integrating*, dan sedikit pengaruh gaya *compromising*. Penggunaan gaya *obliging* pihak Konsultan terhadap permintaan Pemerintah (Owner) untuk hasil negosiasi yang bersifat fungsional ternyata berkolerasi untuk memberikan efek negatif terhadap hasil negosiasi yang disfungsional berupa *conflict escalation, relationship deterioration, inaction, dan further disagreement*. Sedangkan gaya *obliging* pihak Pemerintah (Owner) tidaklah tepat dalam penerapan negosiasi desain karena dapat menimbulkan kecenderungan lemah terhadap kebutuhan sendiri dan tidak adanya ketegasan dalam menentukan desain sesuai dengan yang diinginkan, serta penerapan gaya negosiasi *compromising* masing-masing pihak juga saling terkait terhadap hasil negosiasi disfungsional, yaitu dapat menurunkan hasil negosiasi disfungsional. Hasil akhir juga menyebutkan bahwa penerapan gaya negosiasi *dominating* dan *avoiding* dalam negosiasi desain tidak banyak berpengaruh terhadap hasil negosiasi fungsional dan disfungsional. Pada proses negosiasi desain, gaya negosiasi yang mengandalkan posisi kekuatan untuk mengendalikan pihak lain dan penarikan diri dari konflik tidak berarti konflik dapat diselesaikan.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Adanya keterbatasan luas jangkauan empiris populasi responden yang dijadikan sumber data penelitian. Populasi responden belum sampai menyentuh sampel yang mewakili responden Pemerintah (Owner) dari Dinas Distribusi

Perhubungan ataupun dari BUMN Angkasa Pura. Sedangkan dari pihak Konsultan, responden yang dijadikan sampel hanya berasal dari lingkup asosiasi INKINDO. Akan tetapi, informasi empiris populasi dalam penelitian dapat menjadi informasi fakta ilmiah dua pihak yang saling bernegosiasi yaitu Pemerintah (Owner) dan Konsultan, sehingga lebih menguatkan lagi terhadap studi empiris populasi lain (Cheung dkk, 2006; Utomo, 2011).

Konsep penelitian yang membahas negosiasi pada proses desain lingkungannya masih umum atau *general*, sebab dari hasil model penelitian yang diperoleh masih kurang jelas dalam menerangkan penggunaan gaya negosiasi pada setiap tahapan desain proyek konstruksi. Namun disisi lain, temuan dalam penelitian ini memberikan kontribusi yang dapat menguatkan, dan memperjelas studi yang dilakukan oleh Cheung dkk (2006), Idrus dkk (2010), dan Utomo dkk (2011) karena sifatnya lebih spesifik terhadap konteks negosiasi pada studi kasus tertentu.

Adanya keterbatasan kemampuan variabel gaya negosiasi dalam menjelaskan variabel hasil negosiasi, karena nilai koefisien determinasi relatif kecil (Kuncoro, 2009), sehingga bisa dikatakan model tidak cukup baik jika digunakan dalam meramalkan prediksi hasil negosiasi, namun di sisi lain pengaruhnya dapat ditelaah secara jelas, sederhana, dan general melalui koefisien slope regresi yang dihasilkan (Sunyoto, 2009; Kuncoro, 2009; Cheung dkk, 2006).

5.3 Saran

Adanya temuan pada keterbatasan model dalam memprediksi variabel hasil negosiasi, maka diperlukan penelitian lanjutan dengan membuat suatu pemodelan yang mampu memprediksi atau meramalkan penggunaan gaya negosiasi terhadap variasi variabel hasil negosiasi. Model peramalan dapat mempertimbangkan alat Logistik Regresi, Regresi Dummy, atau menggunakan model yang berbasis kecerdasan buatan berupa Neural Network. Studi lain tentang pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi desain proyek konstruksi dapat dilakukan dengan melihat karakteristik dari sebuah studi kasus desain perencanaan pada proyek tertentu, ataupun dari sudut pandang Kontraktor yang menangani proyek berbasis *design & build*.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. (2008), "Realibilitas dan Validitas", Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Cai, D.A., and Fink, E.L. (2002). "Conflict Style Differences Between Individualists and Collectivists". *Journal Communication Monographs*, Vol. 69, No. 1, hal. 67–87.
- Carla Widha P. (2010), *Penilaian Resiko Yang Mempengaruhi Public Private Partnership (PPP) Pada Proyek Pembangunan Pasar Di Surabaya*. Proposal Tesis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya.
- Chan, K.W, Huang, X., and Ng, P.M. (2007), "Managers' Conflict Management Styles And Employee Attitudinal Outcomes: The Mediating Role Of Trust", *Asia Pacific Journal Management*.
- Cheung, S. O., Suen, C. H., and Lam, T. L. (2002), "Fundamentals Of Alternative Dispute Resolution Processes In Construction", *Journal Construction Engineering Management*, 128 (5), hal. 409–417.
- Cheung, S. O., Yiu, T. W., and Suen, C. H. (2004), "Construction Negotiation Online", *Journal Construction Engineering Management*, 130 (6), hal. 844–852.
- Cheung, S.O., Yiu, T.W.Y., and Yeung, S.F. (2006), "A Study of Styles and Outcomes in Construction Dispute Negotiation", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 132, No. 8.
- Chiu, ML., (2002), "An organizational view of design communication in design collaboration", *Journal Of Design Studies*, Vol 23, No. 2.
- Dzeng, R. J., and Lin, Y. C. (2004), "Intelegant Agents for Supporting Construction Procurement Negotiation", *Expert Systems With Application*, (27), hal. 107–119.
- Forsberg, K, H. Mooz, & H. Cotterham, (1996), "Visualizing Project Management", John Wiley, New York.
- Friedman, R. A., Currall, S. C., and Tsai, J. C. (2000), "What Goes Around Comes Around: The impact of personal conflict style on work conflict and stress". *The International Journal of Conflict Management*, 11 (1), 32–55.

- Gray, F.G., Larson, E.W. (2007), *Manajemen Proyek Proses Manajerial*, Andi, Yogyakarta.
- <http://nasional.kompas.com/read/2011/05/24/12155131/Priyo.Tim.Gedung.Baru.Tidak.Profesional>. Jakarta: 24 Mei (2011).
- <http://nasional.kompas.com/read/2011/05/24/03375424/Gedung.Baru.DPR.Dibatalan>. Jakarta: 24 Mei (2011).
- <http://www.seputar-indonesia.com/edisicetak/content/view/456846/PasarTunjunganSiapBerdenyutLagi>. Surabaya: 2 Januari (2012).
- <http://www.surabayapost.co.id/?mnu=berita&act=view&id=3c426fa0da794c4fea42c1ced373a9c&jenis=c81e728d9d4c2f636f067f89cc14862c/PasarTunjunganDirevitalisasi>. Surabaya: 2 januari (2012).
- Idrus, A., Amer, A., and Utomo, C. (2010), "A Study of Negotiation Styles in Malaysian Construction Industry", Civil Engineering, Universiti Teknologi PETRONAS 31750, Tronoh, Perak, Malaysia.
- Kalay, Y.E., Khemlani, L., and Choi, J.W. (1998), "An Integrated Model To Support Distributed Collaborative Design Of Buildings". *Journal of Automation in Construction*, Vol. 7, hal. 177- 188.
- Kountur, R. (2003), *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi Dan Tesis*, PPM, Jakarta.
- Kuncoro, M. (2009), *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi, Bagaimana Meneliti & Menulis Tesis?*, Edisi 3, Erlangga, Jakarta.
- Kerzner, H. (1995). "Project Management: A System Approach to Planning, Scheduling, and Controlling", Fifth Edition, Van Nostrand Reinhold, United States of America.
- Lee, K.L., (2008), "An Examination between the Relationships of Conflict Management Styles and Employees' Satisfaction", *International Journal of Business and Management*, Vol. 3, No. (9).
- Li, H. (1996), "Case-Based Reasoning For Intelligent Support Of Construction Negotiation", *Journal of Information Management*, 30 (5), hal. 231–238.
- Loosemore, M. (1999), "Bargaining Tactics In Construction Disputes", *Journal of Constuction Management and Economic*, 17 (2), hal. 177–188.

- Lu, S.C.-Y., Cai, J., Burkett, W., Udwardia, F. (2000), "A Methodology For Collaborative Design Process And Conflict Analysis", *Journal Of Annals Of The CIRP*, 49(1), hal. 69-73.
- "Pedoman Penyusunan Tesis". (2009), ITS, Surabaya.
- Pinto, J.K. (1998), "Project Management Handbook", Josey-Bass.
- Pratisto, A. (2009), "Statistik Menjadi Mudah dengan SPSS 17", PT. Elex Media Komputindo, Kompas Gramedia, Jakarta.
- Priyatno, D. (2009), "5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17", Andi, Yogyakarta.
- Rahmawati, Y. (2010), Analisa Faktor Penempatan Fabrikasi Pembesian Terhadap Waktu Pelaksanaan Konstruksi, Tesis, ITS, Surabaya.
- Rahim, M. A. (2001), "Managing Conflict in Organizations", Third Edition, Westport, Connecticut-London, Quorum Books.
- Rahim, M. A. (2002), "Toward A Theory Of Managing Organizational Conflict", *The International Journal of Conflict Management*, 13 (3), hal. 206–235.
- Ren, Z., and Anumba, C. J., (2003), "Learning in Multi-Agent System: A Case Study of Construction Claims Negotiation", *Advanced Engineering Software*, (16), hal. 265–275.
- Ren, Z., Anumba, C. J., and Ugwu, O. O. (2003a), "Multi-Agent System For Construction Claims Negotiation", *Journal of Computing in Civil Engineering*, Vol. 17, No. 3.
- Ren, Z., Anumba, C. J., and Ugwu, O. O. (2003b), "The Development Of Multi-Agent System For Construction Claims Negotiation", *Advanced Engineering Software*, 34 (11–12), hal. 683–696.
- Santoso, S. (2009), "Panduan Lengkap Menguasai Statistik dengan SPSS 17", PT. Elex Media Komputindo, Kompas Gramedia, Jakarta.
- Shahab, H. (1997), *Filosofi Desain dan Supervisi Konsep dan Penerapan*. Djambatan, Jakarta.
- Simbolon, H. (2009), "Statistika", Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Smith, M. L. (1992), "Planning Your Negotiation", *Journal of Management in Engineering*, Vol. 8, No. 3.

- Suharjo, B. (2008). *Analisis Regresi Terapan Dengan SPSS*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Sulaiman, W. (2004), "Analisis Regresi dengan SPSS", Andi, Yogyakarta.
- Sunyoto, D. (2010). *Uji Khi Kuadrat & Regresi Untuk Penelitian*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Utomo, C. (2009), "Development of a Negotiation Support Model for Value Management in Construction", Disertasi Doktoral, Universiti Teknologi PETRONAS.
- Utomo, C., Idrus, A., Rahmawati, F., Sukma, H., Nugraheni, A., and Isnanto. (2011a), "A Study of Negotiation Style and Outcome in Indonesia Construction Industry", *Peper International Conference*, 3rd APTECS, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia.
- Utomo, C., Idrus, A., Rahmawati, F., Sukma, H., Nugraheni, A., dan Isnanto. (2011b), "Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi pada Keputusan Desain Proyek Konstruksi", *Peper Nasional Conference*, KNRM V, PPM School Management dan Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia.
- Uyanto, S.S. (2009), "Pedoman Analisis Data dengan SPSS", Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Wang, L., Shen, W., Xie, H., Neelamkavil, J., and Pardasani, A. (2002), "Collaborative Conceptual Design – State of The Art And Future Trends". *Journal of Computer-Aided Design*, 34, hal. 981-996.
- Wideman, R.M. (2003a), "Wideman Comparative Glossary of Common Project Management Terms V 3.2", A Glossary of Project Management Terms, Center for Systems Management.
- Wideman, R.M. (2003b), "Wideman Comparative Glossary of Common Project Management Terms V 3.2", Mitchell, G. A. Mason & Hanger Corp., Texas.
- Xue, X., Shen, Q., and Ren, Z. (2010), "Critical Review of Collaborative Working in Construction Projects": Business Environment and Human Behaviors, *Journal of Management in Engineering* , Vol. 26, No. 4.

- Yiu, T.W., Cheung, S.O., and Chow, P.T. (2008), "Logistic Regression Modeling of Construction Negotiation Outcomes". *IEEE Transaction Engineering Management*, Vol. 55, No. 3.
- Yiu, T. W., and Law, Y. M. (2011), "Moderating Effect of Equity Sensitivity on Behavior-Outcome Relationship in Construction Dispute Negotiation", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 137, No. 3.
- Yiu, T. W., and Lee, H. K. (2011), "How Do Personality Traits Affect Construction dispute Negotiation? Study of Big Five Personality Model", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 137, No. 3.
- Yousefi, S., Hipel, K.W. and Hegazy, T. (2010). "Attitude-Based Negotiation Methodology for The Managment of Construction Dispute", *Journal of Management in Engineering*, Vol. 26, No. 3.
- Yunus, H., B. (2010). *Metodologi Penelitian Wilayah Kontemporer*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.

Lampiran 1

Publikasi Penelitian

Artikel Konferensi Internasional

No	Judul Artikel	Detail Konferensi (Penyelenggara)	Kota, Negara	Tanggal, Bulan, Tahun	Status
1	A Study of Negotiation Style and Outcome in Indonesia Construction Industry	3 rd APTECS, Institut Teknologi Sepuluh Nopember	Surabaya Indonesia	6 Desember 2011	<i>Accepted</i>
-	-	-	-	-	-

Artikel Konferensi Nasional

No	Judul Artikel	Detail Konferensi (Penyelenggara)	Kota, Negara	Tanggal, Bulan, Tahun	Status
1	Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi pada Keputusan Desain Proyek Konstruksi	Konferensi Nasional Riset Manajemen V, PPM School Management dan Universitas Sam Ratulangi	Manado Indonesia	24 Nopember 2011	<i>Accepted</i>
2	Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi Desain pada Proyek Konstruksi di Surabaya	Konferensi Nasional <i>Science, Engineering, and Technology</i> (SciETec), Universitas Brawijaya	Malang Indonesia	23 Pebruari 2012	<i>Accepted</i>

Lampiran 2A

Sampel Penelitian Pihak Pemerintah (Owner)

Jumlah (orang)	Responden Pemerintah (owner)	Instansi/Perusahaan
1	Kepala Seksi (Kasi) Perencanaan	Cipta Karya dan Permukiman Prov. Jatim
2	<i>Project Manager</i>	Cipta Karya dan Tata Ruang Pemkot. Surabaya
5	<i>Design Engineer</i>	Cipta Karya dan Tata Ruang Pemkot. Surabaya
1	Kepala Seksi (Kasi) Perencanaan	Cipta Karya dan Tata Ruang Prov. Jatim
1	<i>Design Manager</i>	Cipta Karya dan Tata Ruang Prov. Jatim
4	<i>Design Engineer</i>	Cipta Karya dan Tata Ruang Prov. Jatim
1	Kepala Seksi (Kasi) Perencanaan	Pu Bina Marga dan Pematusan Pemkot. Surabaya
2	<i>Project Manager</i>	Pu Bina Marga dan Pematusan Pemkot. Surabaya
9	<i>Design Engineer</i>	Pu Bina Marga dan Pematusan Pemkot. Surabaya
2	<i>Project Manager</i>	PU Direktorat Jenderal Bina Marga Prov. Jatim
2	<i>Design Engineer</i>	PU Direktorat Jenderal Bina Marga Prov. Jatim
3	<i>Design Engineer</i>	PU Pengairan Prov. Jatim
1	<i>Project Manager</i>	SNVT P2JN Prov. Jatim
2	<i>Design Engineer</i>	SNVT P2JN Prov. Jatim

Lampiran 2B

Sampel Penelitian Pihak Konsultan

Jumlah (orang)	Responden Konsultan	Instansi/Perusahaan
1	<i>Project Manager</i>	Adhicipta Engineering Consultant
1	<i>Project Manager</i>	Bangun Seajar Prima
1	<i>Design Engineer</i>	CV. Adhilika Manunggal
1	<i>Design Manager</i>	CV. Asta Tiga
1	<i>Design Manager</i>	CV. Benjamin Gideon
1	<i>Project Manager</i>	CV. Grandhaz Consultant
1	<i>Project Manager</i>	CV. Nadira
1	<i>Design Manager</i>	CV. Nadira
1	<i>Design Manager</i>	CV. Reka Teknik
1	<i>Project Manager</i>	CV. Triwira Jasatama
2	<i>Design Engineer</i>	CV. Waicitra Group
1	<i>Design Manager</i>	Duta Karya Konsultan
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Asta Kencana
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Atrium Penta Consultant
1	<i>Design Manager</i>	PT. Binakarsa Konsultan
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Binakarsa Konsultan
1	<i>Project Manager</i>	PT. Duta Karya Konsultan
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Duta Karya Konsultan
2	<i>Design Engineer</i>	PT. MPE Consultant
2	<i>Project Manager</i>	PT. Paniasih Wibawa Konsultan
1	Koordinator desain	PT. Parigraha Konsultan
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Parigraha Konsultan
1	<i>Design Manager</i>	PT. Tejacipta Rekasarana
1	<i>Design Engineer</i>	PT. Tejacipta Rekasarana
1	<i>Project Manager</i>	PT. Waicitra Kumara
2	<i>Design Manager</i>	PT. Waicitra Kumara
2	<i>Design Engineer</i>	PT. Waicitra Kumara
3	<i>Design Manager</i>	PT. X



Lampiran 3. Kerangka Kuesioner Tahap I untuk Survei Pendahuluan

SURVEI KUESIONER

Topik:

MODEL PENGARUH GAYA NEGOSIASI TERHADAP HASIL NEGOSIASI
PADA SAAT PELAKSANAAN PROYEK KONSTRUKSI
DI SURABAYA DAN SEKITARNYA

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu
Di Tempat

Salam hormat

Dengan ini saya bermaksud menyampaikan kuesioner sebagai salah satu alat untuk menyelesaikan penelitian mengenai model pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi dalam menyelesaikan konflik diantara para pelaku konstruksi pada saat pelaksanaan proyek konstruksi di Surabaya dan sekitarnya (seperti Gresik, Sidoarjo, Mojokerto, dan Krian). Akan tetapi, seringkali kurangnya pemahaman terhadap gaya negosiasi yang diambil selama proses negosiasi dapat menimbulkan hasil negosiasi yang buruk dan tidak efisien. Oleh karena itu, saya memohon bantuan dan besar harapan saya agar Bapak/Ibu dapat bekerjasama untuk mengisi kuesioner ini.

Hasil kuesioner ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa informasi yang signifikan bagi bapak/ibu mengenai pemakaian gaya negosiasi yang diperlukan demi tercapainya keberhasilan dan kesuksesan dalam setiap melakukan negosiasi pada proyek konstruksi. Identitas pribadi responden Bapak/ibu akan selalu dirahasiakan dan apabila diperlukan, dengan senang hati saya akan menyampaikan hasil penelitian ini kepada Bapak/ibu.

Atas perhatian dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Isranto: Telp. 0812 3167 4234

Email: isranto_cys@yahoo.com

Dosen pembimbing:

Christiono Utomo ST., MT., PHD.

KUESIONER INFORMASI DATA LATAR BELAKANG RESPONDEN

Untuk pertanyaan bagian A dan B, mohon beri tanda (V) pada jawaban pertanyaan yang terdapat tanda (*), dan tanda (**) yang sifatnya *optional* yaitu boleh diisi ataupun tidak.

A. DATA RESPONDEN

1. Nama (**): _____
2. Jabatan saat ini (*):
 Project Manager Design Manager
 Project Officer Design Engineer
 Lainnya (Sebutkan)
3. Pengalaman di bidang proyek konstruksi (*):
 < 5 tahun 5-10 tahun 10-15 tahun > 15 tahun
4. Jenis proyek yang pernah dikerjakan (*):
 Gedung Jalan dan Jembatan Dam/Bendungan
 Dermaga Lainnya (Sebutkan).....

B. DATA PERUSAHAAN/INSTITUSI

1. Nama perusahaan/institusi (**): _____
2. Lingkup organisasi (*):
 Departemen Pemerintah Konsultan Kontraktor
 Developer Swasta Lainnya (Sebutkan).....
3. Pengalaman di bidang proyek konstruksi (*):
 < 5 tahun 5-10 tahun 10-15 tahun > 15 tahun
4. Jenis proyek yang pernah dikerjakan (*):
 Gedung Jalan dan Jembatan Dam/Bendungan
 Dermaga Lainnya (Sebutkan).....

Lanjutan Lampiran 3. Kerangka Kuesioner Tahap I untuk Survei Pendahuluan

C. KUESIONER INDIKATOR PERTANYAAN VARIABEL GAYA NEGOSIASI

Menurut anda, indikator gaya negosiasi apakah yang anda gunakan dalam bernegosiasi pada proses pengerjaan desain pada proyek konstruksi? (berikan tanda ✓ pada tabel di bawah ini).

No	Indikator Pertanyaan Gaya Negosiasi	Skala Persetujuan						
		1	2	3	4	5	6	7
	Jika saya bernegosiasi, saya.....							
1	Menggunakan pengaruh saya agar ide saya diterima							
2	Selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan pihak lain							
3	Berusaha menjaga jangan sampai terjadi konflik dengan yang lain							
4	Mengintegrasikan ide-ide dengan pihak lain agar tercapai keputusan bersama							
5	Berusaha mengintegrasikan ide-ide dengan yang lain agar tercapai keputusan bersama							
6	Menghindari diskusi terbuka mengenai perbedaan pendapat dengan pihak lain							
7	Mencoba mencari jalan tengah untuk memecahkan kebutuhan							
8	Berusaha menyelidiki masalah bersama untuk mencari solusi yang bisa diterima semua pihak							
9	Menggunakan otoritas saya untuk membuat keputusan yang menguntungkan							
10	Berusaha mengakomodasi keinginan yang lain							
11	Menyerah pada keinginan pihak lain							
12	Bertukar informasi dengan pihak lain, sehingga dapat memecahkan masalah bersama							
13	Memudahkan terjadinya mufakat (hasil musyawarah) dengan pihak lain							
14	Mengusulkan jalan tengah untuk memecahkan kebutuhan							
15	Menginginkan tercapainya kompromi							
16	Menjalui perselisihan dengan pihak lain							
17	Menghindari pertikaian dengan pihak lain							
18	Menggunakan keahlian untuk membuat keputusan yang menguntungkan							
19	Sering mengikuti saran dari pihak lain							
20	Berprinsip "give and take" sehingga kompromi dapat dicapai							
21	Pada umumnya saya kuat dalam mengejar sisi permasalahan							
22	Membawa kepentingan dan kekhawatiran pada forum, agar masalah dapat diatasi dengan baik							
23	Berkolaborasi dengan pihak lain agar keputusan dapat diterima semua pihak							
24	Berusaha untuk memenuhi harapan pihak lain							
25	Adakalanya menggunakan kekuatan saya untuk memenangkan situasi yang kompetitif							
26	Mencoba untuk tetap menjaga perbedaan pendapat dengan pihak lain							
27	Mencoba untuk menghindari pertukaran sesuatu yang tidak menyenangkan dengan pihak lain							
28	Berusaha bekerja dengan pihak lain untuk pemahaman yang tepat dari suatu masalah							

D. INDIKATOR PERTANYAAN VARIABEL HASIL NEGOSIASI

Menurut anda, indikator hasil negosiasi apakah yang anda inginkan setelah anda bernegosiasi dalam mengerjakan desain pada proyek konstruksi? (berikan tanda ✓ pada tabel di bawah ini).

No	Indikator Pertanyaan Hasil Negosiasi	Skala Persetujuan						
		1	2	3	4	5	6	7
	Setelah saya bernegosiasi,.....							
1	Solusinya dapat memuaskan semua pihak							
2	Ditemukan solusi yang optimal dan kreatif							
3	Ada perselisihan lebih lanjut atau konflik yang meluas							
4	Jalan buntu mulai timbul							
5	Muncul persoalan, sehingga negosiasi ditunda							
6	Saya menarik diri dari situasi yang mengancam							
7	Konflik meningkat, karena kurangnya informasi							
8	Terjadi persepindahan yang sulit untuk diselesaikan							
9	Hasil negosiasi memuaskan kebutuhan sebagian pihak							
10	Tercipta hubungan baik pada interaksi mendatang							
11	Tercipta lingkungan yang minim konflik							
12	Tercipta kepatuhan antara kedua belah pihak							
13	Saya mengabaikan kebutuhan dan harapan pihak lain							
14	Solusi kurang optimal sehingga sumber daya terbuang							
15	Konflik kerja berubah menjadi konflik hubungan							
16	Tingkat konflik berkurang							
17	Sulit dicapai kata sepakat							
18	Terjadi konflik yang lebih tinggi							
19	Konflik pekerjaan semakin berat							
20	Menurunya sengketa dimasa mendatang							
21	Keputusan yang diambil hanya mementingkan satu pihak							

E. SARAN

Bagaimanakah saran Bapak/Ibu mengenai model kuesioner pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses pengerjaan desain di bidang proyek konstruksi).

Lampiran 4

Hasil Survei Pendahuluan

No	Responden	Saran/Masukan
1	Najdadi Anwar (Dosen Teknik Sipil – ITS)	- Pada saat pelaksanaan proyek konstruksi akan lebih efektif jika negosiasi disertai dengan adanya pertemuan rutin atau rapat-rapat koordinasi
2	Tri Joko Wahyu Adi (Dosen Teknik Sipil – ITS)	- Banyak pertanyaan-pertanyaan serupa atau hampir memiliki makna yang sama, sehingga pada saat uji korelasi, pertanyaan tersebut akan menghasilkan korelasi yang tinggi - Indikator pertanyaan nomor 4 dan 5 pada kuesioner pendahuluan hampir memiliki makna yang sama, dan nomor 18 menandakan keambiguan atau adanya ketidakjelasan terhadap sudut pandang siapa negosiasi dapat menguntungkan - Pada analisa regresi berganda, korelasi tinggi antar variabel tidak menguntungkan, justru variabel yang memiliki independensinya tinggi adalah yang diperlukan
3	I Putu Artama W. (Dosen Teknik Sipil – ITS)	- Konteks negosiasi pada kuesioner masih kurang jelas, karena terkesan masih umum, dan perlu untuk membuat batasan yang dapat melihat penggunaan gaya negosiasi dari sudut pandang subyek tertentu
4	Sofyan Rasyid (<i>Design Manager</i> – PIMPITS)	- Pertanyaan untuk kuesioner sebaiknya lebih diperjelas lagi, terutama untuk pertanyaan nomor 23 yang masih kurang jelas maksudnya - Beberapa <i>item</i> indikator pertanyaan seharusnya tidak menggunakan skala ukuran, yaitu cukup dengan jawaban “ya” atau “tidak”
5	Imam Prayogo (Sekretaris LPPM ITS – mantan pimpinan proyek)	- Topik negosiasi yang termuat dalam kuesioner masih terlalu luas atau umum, sehingga perlu dipersempit penggunaan negosiasi pada kasus dan sudut pandang subyek tertentu



Lampiran 5. Kerangka Kuesioner Tahap II setelah Revisi Akhir

SURVEI KUESIONER

Topik:

PENGARUH GAYA NEGOSIASI TERHADAP HASIL NEGOSIASI DESAIN PADA PROYEK KONSTRUKSI DI SURABAYA

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu
Di Tempat

Salam hormat

Dengan ini saya bermaksud menyampaikan kuesioner sebagai salah satu alat untuk menyelesaikan penelitian mengenai model pengaruh gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi dalam mengerjakan desain pada proyek konstruksi yang melibatkan pihak pemilik proyek (khususnya pemerintah) dengan pihak konsultan perencana di wilayah Surabaya dan sekitarnya (seperti Gresik, Sidoarjo, Mojokerto, dan Krian). Berkaitan dengan perihal tersebut, seringkali kurangnya pemahaman terhadap gaya negosiasi yang diambil selama proses negosiasi dapat menimbulkan hasil negosiasi yang buruk dan tidak efisien. Oleh karena itu, saya memohon bantuan dan besar harapan saya agar Bapak/Ibu dapat bekerjasama untuk mengisi kuesioner ini.

Hasil kuesioner ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa informasi yang signifikan bagi bapak/ibu mengenai pemakaian gaya negosiasi yang diperlukan demi tercapainya keberhasilan dan kesuksesan dalam setiap melakukan negosiasi khususnya dalam pengerjaan desain pada proyek konstruksi. Identitas pribadi responden Bapak/Ibu akan selalu dirahasiakan dan apabila diperlukan, dengan senang hati saya akan menyampaikan hasil penelitian ini kepada Bapak/Ibu.

Atas perhatian dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Isnanto: Telp. 0812 3167 4234

Email: isnanto_CYS@yahoo.com

Dosen pembimbing:

Christiono Utomo ST., MT., PhD.

KUESIONER INFORMASI DATA LATAR BELAKANG RESPONDEN

Untuk pertanyaan bagian A dan B, mohon beri tanda (✓) pada jawaban pertanyaan yang terdapat tanda (*), dan tanda (**) yang sifatnya *optional* yaitu boleh diisi ataupun tidak.

A. DATA RESPONDEN

1. Nama (**): _____
2. Jabatan saat ini (*):
 Project Manager Design Manager
 Project Officer Design Engineer
 Lainnya (Sebutkan)
3. Pengalaman di bidang proyek konstruksi (*):
 < 5 tahun 5-10 tahun 10-15 tahun > 15 tahun
4. Jenis proyek yang pernah dikerjakan (*):
 Gedung Jalan dan Jembatan Dam/Bendungan
 Dermaga Lainnya (Sebutkan)

B. DATA PERUSAHAAN/INSTITUSI

1. Nama perusahaan/institusi (**): _____
2. Lingkup organisasi (*):
 Owner/Pemilik Departemen Pemerintah Konsultansi
3. Pengalaman di bidang proyek konstruksi (*):
 < 5 tahun 5-10 tahun 10-15 tahun > 15 tahun
4. Jenis proyek yang pernah dikerjakan (*):
 Gedung Jalan dan Jembatan Dam/Bendungan
 Dermaga Lainnya (Sebutkan)

C. KUESIONER INDIKATOR PERTANYAAN VARIABEL GAYA NEGOSIASI

D. KUESIONER INDIKATOR PERTANYAAN VARIABEL HASIL NEGOSIASI

E. SARAN

Menurut anda, indikator gaya negosiasi apakah yang anda gunakan dalam bernegosiasi pada proses pengerjaan desain pada proyek konstruksi? (berikan tanda ✓ pada tabel di bawah ini).

No	Indikator Pertanyaan Gaya Negosiasi	Skala Persetujuan						
		1	2	3	4	5	6	7
	Jika saya bernegosiasi, saya.....							
1	Menggunakan pengaruh saya agar ide saya diterima							
2	Berusaha menjaga hubungan agar tidak terjadi konflik							
3	Mengintegrasikan ide-ide agar tercapai keputusan bersama							
4	Menghindari diskusi terbuka karena perbedaan pendapat							
5	Mencari jalan tengah untuk memecahkan kebutuhan							
6	Berusaha menyelidiki masalah bersama untuk mencari solusi yang bisa diterima semua pihak							
7	Menggunakan otoritas, untuk membuat keputusan yang menguntungkan							
8	Berusaha mengakomodasi keinginan dan memenuhi harapan pihak lain							
9	Menyerah pada keinginan pihak lain							
10	Bertukar informasi dengan pihak lain, sehingga dapat memecahkan masalah bersama							
11	Memudahkan terjadinya mufakat (hasil musyawarah)							
12	Mengusulkan jalan tengah untuk memecahkan kebutuhan							
13	Menginginkan tercapainya kompromi							
14	Menghindari perselisihan dan pertikaian							
15	Menggunakan keahlian untuk membuat keputusan yang menguntungkan							
16	Sering mengikuti saran dari pihak lain							
17	Berprinsip "give and take" agar kompromi dapat dicapai							
18	Pada umumnya kuat dalam mengesjar sisi permasalahan							
19	Membawa kepentingan dan kekhawatiran pada forum, agar masalah dapat diatasi dengan baik							
20	Berkolaborasi dengan pihak lain							
21	Adakalanya menggunakan kekuatan saya untuk memenangkan situasi yang kompetitif							
22	Mencoba untuk tetap menjaga perbedaan pendapat							
23	Mencoba untuk menghindari pertukaran sesuatu yang tidak menyenangkan dengan pihak lain							
24	Berusaha bekerja dengan pihak lain untuk pemahaman yang tepat dari suatu masalah							

Menurut anda, indikator hasil negosiasi apakah yang anda inginkan setelah anda bernegosiasi dalam mengerjakan desain pada proyek konstruksi? (berikan tanda ✓ pada tabel di bawah ini).

No	Indikator Pertanyaan Hasil Negosiasi	Skala Persetujuan						
		1	2	3	4	5	6	7
	Setelah saya bernegosiasi,.....							
1	Solusinya dapat memuaskan semua pihak							
2	Ditemukan solusi yang optimal dan kreatif							
3	Ada perselisihan lebih lanjut atau konflik yang meluas							
4	Jalan buntu mulai timbul							
5	Muncul persoalan, sehingga negosiasi ditunda							
6	Saya menarik diri dari situasi yang mengancam							
7	Konflik meningkat, karena kurangnya informasi							
8	Terjadi perselisihan yang sulit untuk diselesaikan							
9	Hasil negosiasi memuaskan kebutuhan sebagian pihak							
10	Tercipta hubungan baik pada interaksi mendatang							
11	Tercipta lingkungan yang minim konflik							
12	Tercipta kesepakatan antara kedua belah pihak							
13	Saya mengabaikan kebutuhan dan harapan pihak lain							
14	Solusi kurang optimal sehingga sumber daya terbuang							
15	Konflik kerja berubah menjadi konflik hubungan							
16	Tingkat konflik berkurang							
17	Sulit dicapai kata sepakat							
18	Terjadi konflik yang lebih tinggi							
19	Konflik pekerjaan semakin berat							
20	Menurunnya sengeta dimasa mendatang							
21	Keputusan yang diambil hanya mementingkan satu pihak							

Bagaimanakah saran Bapak/Ibu mengenai model kuesioner pengaruh negosiasi terhadap hasil negosiasi pada proses pengerjaan desain di bidang proyek konstruksi).

Lampiran 6A. Persepsi Jawaban Responden (Konsultan) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Responden Konsultan	Variabel Gaya Negosiasi																																			
	X1 (Integrating)												X2 (Obliging)												X3 (Dominating)											
	1	10	19	20	24	μ	SD	2	8	9	11	16	μ	SD	7	15	18	21	6	μ	SD															
R1	2	7	6	4	2	4.200	2.280	7	6	6	3	7	5.800	1.643	7	6	6	2	7	5.000	2.074															
R2	5	7	6	3	6	5.400	1.517	6	6	7	5	5	5.800	0.837	4	4	7	6	4	5.000	1.414															
R3	6	6	7	5	6	6.000	0.707	7	4	1	7	3	4.400	2.608	2	5	6	5	7	5.000	1.871															
R4	1	7	7	7	7	5.800	2.683	4	7	1	4	7	4.600	2.510	1	4	4	4	7	4.000	2.121															
R5	6	6	6	5	6	5.800	0.447	6	1	1	3	6	3.400	2.510	1	6	6	6	6	5.000	2.236															
R6	4	7	7	7	7	6.400	1.342	7	7	4	7	4	5.800	1.643	1	7	4	4	7	4.600	2.510															
R7	1	6	5	4	2	3.600	2.074	7	5	6	2	6	5.200	1.924	6	6	6	2	7	5.400	1.949															
R8	2	6	5	4	2	3.800	1.789	6	5	6	3	6	5.200	1.304	6	5	6	2	6	5.000	1.732															
R9	4	5	6	4	4	4.600	0.894	5	5	2	4	3	3.800	1.304	3	5	6	4	5	4.600	1.140															
R10	4	5	4	5	5	4.600	0.548	5	5	2	4	5	4.200	1.304	3	5	5	4	5	4.400	0.894															
R11	6	7	4	5	7	5.800	1.304	7	4	3	7	6	5.400	1.817	6	5	5	6	5	5.400	0.548															
R12	2	6	4	5	3	4.000	1.581	6	6	5	2	4	4.600	1.673	6	2	5	6	6	5.000	1.732															
R13	6	5	7	6	5	5.800	0.837	5	6	5	6	5	5.400	0.548	4	2	6	7	5	4.800	1.924															
R14	5	2	4	2	4	3.400	1.342	6	3	4	4	4	4.200	1.095	6	5	4	4	5	4.800	0.837															
R15	1	6	6	5	5	4.600	2.074	2	2	2	7	7	4.000	2.739	3	6	7	6	7	5.800	1.643															
R16	1	6	5	6	1	3.800	2.588	7	7	4	2	6	5.200	2.168	7	6	6	2	6	5.400	1.949															
R17	5	6	5	5	6	5.400	0.548	6	4	1	5	4	4.000	1.871	4	7	3	6	5	5.000	1.581															
R18	2	7	4	6	7	5.200	2.168	7	7	2	7	4	5.400	2.302	2	7	4	1	7	4.200	2.775															
R19	5	6	5	6	6	5.600	0.548	6	4	1	5	4	4.000	1.871	5	6	3	6	5	5.000	1.225															
R20	5	3	6	3	5	4.400	1.342	2	5	2	1	5	3.000	1.871	4	4	6	6	5	5.000	1.000															
R21	4	7	4	4	6	5.000	1.414	7	4	1	4	4	4.000	2.121	1	4	4	4	6	3.800	1.789															
R22	4	4	2	4	4	3.600	0.894	5	4	2	4	4	3.800	1.095	3	4	4	4	4	3.800	0.447															
R23	5	7	7	7	7	6.600	0.894	7	5	3	7	4	5.200	1.789	1	7	4	5	7	4.800	2.490															
R24	1	6	6	4	1	3.600	2.510	7	6	7	4	7	6.200	1.304	7	6	6	2	6	5.400	1.949															
R25	1	2	5	7	1	3.200	2.683	7	7	5	7	6	6.400	0.894	6	6	6	2	7	5.400	1.949															
R26	3	5	5	6	6	5.000	1.225	5	7	1	5	4	4.400	2.191	4	6	5	6	6	5.400	0.894															
R27	3	2	2	1	7	3.000	2.345	7	7	2	4	2	4.400	2.510	3	4	3	4	7	4.200	1.643															
R28	6	6	6	6	7	6.200	0.447	6	7	1	6	6	5.200	2.387	5	4	7	5	7	5.600	1.342															
R29	6	7	6	7	6	6.400	0.548	7	7	1	6	6	5.400	2.510	5	4	7	5	7	5.600	1.342															
R30	6	6	5	4	6	5.400	0.894	7	6	2	6	6	5.400	1.949	4	7	5	4	6	5.200	1.304															
R31	5	6	5	5	6	5.400	0.548	6	6	2	6	6	5.200	1.789	4	7	4	4	6	5.000	1.414															
R32	6	7	5	5	6	5.800	0.837	7	7	2	6	6	5.600	2.074	4	7	5	4	7	5.400	1.517															
R33	5	6	5	5	6	5.400	0.548	6	7	2	6	6	5.400	1.949	4	7	5	4	6	5.200	1.304															
R34	4	4	1	4	6	3.800	1.789	7	4	1	7	1	4.000	3.000	1	7	4	1	4	3.400	2.510															
R35	5	6	5	5	6	5.400	0.548	6	7	2	6	6	5.400	1.949	4	7	5	4	7	5.400	1.517															
MEAN (p)	3.914	5.629	5.086	4.886	5.057	4.914	1.335	6.029	5.429	2.829	4.914	5.000	4.840	3.914	5.429	5.114	4.200	6.000	4.931	1.616																
SD	1.821	1.477	1.422	1.409	1.909	1.025	0.736	1.294	1.577	1.917	1.738	1.455	0.827	1.884	1.420	1.183	1.623	1.000	0.580	0.588																

Lanjutan Lampiran 6A. Persepsi Jawaban Responden (Konsultan) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Responden Konsultan	X4 (Compromising)												X5 (Avoiding)												MEAN (μ)	SD
	3						4						5						6							
	12	13	17	μ	SD	4	14	22	23	μ	SD	23	22	23	μ	SD										
R1	7	6	6	2	2	4.600	2.408	6	6	2	3.682	2.123	4.875	2.092												
R2	6	3	6	6	5	5.200	1.304	6	7	4	3	4.261	2.287	5.292	1.301											
R3	7	6	6	6	6	6.200	0.447	3	7	6	6	4.489	2.712	5.417	1.666											
R4	7	7	7	7	7	7.000	0.000	1	7	7	1	3.200	3.493	5.125	2.473											
R5	6	6	6	4	6	5.600	0.894	4	6	6	1	3.579	2.538	4.833	1.926											
R6	7	7	7	7	7	7.000	0.000	4	7	4	7	4.400	2.881	5.875	1.727											
R7	5	6	7	2	2	4.400	2.302	6	6	2	2	3.660	2.139	4.542	2.043											
R8	5	6	6	3	3	4.600	1.517	6	6	2	2	3.503	2.288	4.542	1.668											
R9	5	6	5	4	3	4.600	1.140	4	6	4	3	3.628	1.767	4.375	1.096											
R10	5	6	5	4	3	4.600	1.140	4	5	4	3	3.428	1.461	4.375	0.924											
R11	6	6	5	5	5	5.400	0.548	6	6	3	5	4.110	2.338	5.417	1.139											
R12	6	6	6	2	2	4.400	2.191	6	6	3	4	4.238	1.731	4.542	1.641											
R13	6	4	7	6	6	5.800	1.095	6	6	5	3	4.219	2.133	5.375	1.209											
R14	5	5	4	4	4	4.600	0.548	2	3	4	4	2.710	1.466	4.083	1.100											
R15	5	6	7	6	7	6.200	0.837	2	6	2	2	2.567	1.964	4.792	2.126											
R16	6	7	5	6	2	5.200	1.924	6	1	2	1	2.385	2.078	4.500	2.284											
R17	7	7	6	7	6	6.400	0.548	1	6	6	6	3.910	2.867	5.125	1.624											
R18	7	7	7	7	6	6.800	0.447	1	7	1	7	3.289	3.395	5.167	2.390											
R19	6	6	6	5	1	4.800	2.168	1	6	6	6	4.234	2.454	4.833	1.685											
R20	3	1	2	2	2	2.000	0.707	3	2	4	2	2.341	1.234	3.458	1.615											
R21	7	7	7	7	1	5.800	2.683	4	7	4	4	4.337	1.594	4.667	1.949											
R22	4	4	4	3	4	3.800	0.447	2	5	4	4	3.089	1.836	3.750	0.794											
R23	7	7	7	7	7	7.000	0.000	7	7	5	5	4.800	2.864	5.917	1.640											
R24	7	7	7	2	2	5.000	2.739	6	6	2	2	3.748	2.078	4.875	2.232											
R25	7	7	5	5	2	5.200	2.049	6	1	2	1	2.410	2.071	4.625	2.374											
R26	7	7	6	6	4	6.000	1.225	7	6	4	5	4.645	2.215	5.250	1.422											
R27	7	6	5	3	7	5.600	1.673	5	6	5	3	4.135	1.755	4.375	1.996											
R28	6	6	7	6	5	6.000	0.707	6	7	1	6	4.141	3.031	5.625	1.610											
R29	7	7	7	6	5	6.400	0.894	7	7	1	6	4.379	3.159	5.833	1.711											
R30	6	4	5	4	6	5.000	1.000	3	7	2	5	3.600	2.408	5.083	1.442											
R31	5	5	5	4	6	5.000	0.707	3	6	2	5	3.341	2.161	4.958	1.301											
R32	7	5	5	4	6	5.400	1.140	3	7	1	6	3.628	2.761	5.333	1.659											
R33	6	4	5	4	6	5.000	1.000	3	7	2	5	3.600	2.408	5.083	1.412											
R34	7	7	7	7	7	7.000	0.000	4	7	1	4	3.200	2.775	4.458	2.413											
R35	6	5	5	4	6	5.200	0.837	3	7	2	6	3.767	2.633	5.208	1.444											
MEAN (μ)	6.086	5.743	5.829	4.743	4.571	5.394	1.122	4.200	5.857	3.286	3.914	3.676	2.318													
SD	1.011	1.358	1.124	1.686	2.033	1.044	0.777	1.922	1.630	1.725	1.853	0.657	0.548													

Lampiran 6B. Persepsi Jawaban Responden (Owner Pemerintah) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Responden Owner Pemerintah	X1 (Integrating)										X2 (Obliging)										Variabel Gaya Negosiasi X3 (Dominating)									
																					Nomor Pertanyaan									
	1	10	19	20	24	μ	SD	2	8	9	11	16	μ	SD	7	15	18	21	6	μ	SD									
R1	3	6	5	6	5	5,000	1,275	5	5	3	7	4	4,800	1,483	4	4	4	3	6	4,200	1,095									
R2	2	5	4	4	6	4,200	1,483	6	4	2	6	3	4,200	1,789	2	5	6	3	6	4,400	1,817									
R3	2	4	4	3	4	3,400	0,894	4	3	1	4	2	2,800	1,304	1	6	3	1	4	3,000	2,121									
R4	5	6	5	6	6	5,600	0,548	6	3	1	5	4	3,800	1,924	4	6	6	6	6	5,600	0,894									
R5	7	6	6	5	6	6,000	0,707	7	6	2	7	4	5,200	2,168	6	6	6	6	7	6,200	0,447									
R6	5	7	4	6	6	5,600	1,140	6	6	3	6	3	4,800	1,643	6	5	5	5	6	5,400	0,548									
R7	3	7	7	5	7	5,800	1,789	5	6	2	7	3	4,600	2,074	1	5	4	1	7	3,600	2,608									
R8	3	6	6	4	6	5,000	1,414	6	3	1	5	3	3,600	1,949	3	6	5	3	6	4,600	1,517									
R9	2	7	3	6	6	4,800	2,168	5	1	2	7	4	3,800	2,387	1	3	3	3	7	3,400	2,191									
R10	5	5	5	5	5	5,000	0,000	5	4	3	5	5	4,400	0,894	4	6	5	4	5	4,800	0,837									
R11	1	7	6	6	6	5,200	2,387	7	6	1	6	4	4,800	2,387	2	7	5	1	7	4,400	2,793									
R12	3	2	2	1	2	2,000	0,707	7	3	2	4	2	3,600	2,074	3	4	3	4	7	4,200	1,643									
R13	7	6	6	6	6	6,200	0,447	6	4	2	7	4	4,600	1,949	7	4	4	4	5	4,800	1,304									
R14	7	5	5	5	6	5,600	0,894	7	6	2	6	4	5,000	2,000	6	6	4	5	6	5,400	0,894									
R15	4	6	5	5	6	5,200	0,837	7	4	3	6	5	5,000	1,581	4	6	5	5	6	5,200	0,837									
R16	6	7	7	7	7	6,800	0,447	7	1	1	7	1	3,400	3,286	7	7	1	7	6	5,600	2,608									
R17	1	7	7	7	7	5,800	2,683	7	7	1	7	7	5,800	2,683	1	7	7	7	7	5,800	2,683									
R18	3	7	4	6	7	5,400	1,817	5	5	2	6	4	4,400	1,517	5	7	5	4	7	5,600	1,342									
R19	1	3	3	3	5	3,000	1,414	5	3	1	5	3	3,400	1,673	3	3	1	1	3	2,200	1,095									
R20	2	6	6	6	6	5,200	1,789	7	2	2	6	3	4,000	2,345	1	6	6	2	6	4,200	2,490									
R21	6	6	5	6	6	5,800	0,447	6	4	2	6	5	4,600	1,673	2	4	5	3	6	4,000	1,581									
R22	4	4	7	4	4	4,600	1,342	5	1	2	5	4	3,400	1,817	6	5	6	5	5	5,400	0,548									
R23	6	5	5	5	5	5,200	0,447	6	5	3	6	5	5,000	1,225	4	6	4	4	6	4,800	1,095									
R24	1	5	4	3	4	3,400	1,517	2	2	2	5	4	3,000	1,414	2	7	4	1	5	3,800	2,387									
R25	5	6	6	6	6	5,800	0,447	5	6	2	6	3	4,400	1,817	3	6	6	3	6	4,800	1,643									
R26	4	6	6	6	7	5,800	1,095	7	6	2	6	4	5,000	2,000	3	4	5	6	5	4,600	1,140									
R27	6	7	6	6	6	6,200	0,447	6	5	4	6	6	5,400	0,894	5	7	5	5	7	5,800	1,095									
R28	7	6	7	7	7	6,800	0,447	7	2	2	7	5	4,600	2,510	1	7	7	5	7	5,400	2,608									
R29	7	6	7	6	6	6,400	0,548	7	6	1	7	4	5,000	2,550	1	4	7	4	7	4,600	2,510									
R30	6	7	4	4	5	5,200	1,304	7	3	1	7	5	4,600	2,608	3	6	5	4	7	5,000	1,581									
R31	4	6	6	6	6	5,600	0,894	4	4	2	6	4	4,000	1,414	2	7	4	4	7	4,800	2,168									
R32	7	7	7	7	7	4,800	3,033	7	4	1	7	6	5,000	2,550	4	1	4	1	7	3,400	2,510									
R33	6	7	6	7	7	6,600	0,548	7	4	1	6	6	4,800	2,387	4	5	6	4	7	5,200	1,304									
R34	2	3	4	6	6	4,200	1,789	6	3	3	6	3	4,200	1,643	6	5	6	3	6	5,200	1,304									
R35	7	5	6	3	4	5,000	1,581	7	2	1	5	3	3,600	2,408	6	6	6	2	7	5,400	1,949									
R36	4	5	3	5	5	4,400	0,894	5	4	2	5	5	4,200	1,304	3	3	4	2	5	3,400	1,140									
MEAN (d)	4,278	5,722	5,250	5,083	5,583	5,183	1,155	5,944	3,972	1,889	5,972	4,000	4,356	1,926	3,500	5,333	4,778	3,639	6,111	4,672	1,620									
SD	2,065	1,279	1,360	1,538	1,251	1,051	0,705	1,170	1,647	0,785	0,878	1,242	0,700	0,532	1,890	1,454	1,436	1,726	0,979	0,896	0,703									

Lanjutan Lampiran 6B. Persepsi Jawaban Responden Pemerintah Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Responden Owner Pemerintah	X4 (Compromising)												X5 (Avoiding)												MEAN (μ)	SD
	3						4						5						MEAN (μ)	SD						
	3	5	12	13	17	SD	4	14	22	23	μ	SD	4	14	22	23	μ	SD								
R1	6	6	7	7	4	6.000	1.225	3	6	4	5	3.845	1.843	4.917	1.316											
R2	7	6	4	4	6	5.400	1.342	2	6	1	6	3.268	2.519	4.417	1.742											
R3	3	4	4	4	4	3.800	0.447	2	4	4	4	2.889	1.617	3.292	1.233											
R4	6	3	3	5	3	4.000	1.414	5	6	3	6	4.283	2.018	4.792	1.444											
R5	7	7	7	7	7	7.000	0.000	6	6	6	6	4.800	2.683	6.083	1.139											
R6	4	5	7	5	7	5.600	1.342	5	6	6	5	4.668	1.926	5.375	1.096											
R7	7	7	7	6	4	6.200	1.304	3	7	6	6	4.661	2.402	5.125	2.028											
R8	6	6	5	5	3	5.000	1.225	2	6	6	6	4.245	2.419	4.625	1.583											
R9	6	6	6	7	6	6.400	0.548	6	7	6	3	4.510	2.675	4.750	2.090											
R10	6	5	6	5	5	5.400	0.548	4	6	4	4	3.710	1.968	4.833	0.761											
R11	7	7	7	3	4	5.600	1.949	1	7	6	6	4.390	2.713	5.000	2.265											
R12	7	6	5	3	4	5.000	1.581	5	6	5	3	4.116	1.788	3.875	1.777											
R13	7	6	7	7	4	6.200	1.304	1	7	3	4	3.261	2.426	5.167	1.736											
R14	7	6	6	6	5	6.000	0.707	1	6	3	5	3.141	2.354	5.208	1.503											
R15	7	7	6	7	6	6.600	0.548	1	7	4	4	3.310	2.624	5.250	1.482											
R16	7	7	7	7	1	5.800	2.683	7	7	1	4	4.337	2.654	5.292	2.612											
R17	7	7	7	7	7	7.000	0.000	7	7	7	7	5.600	3.130	6.250	2.027											
R18	7	7	6	6	7	6.600	0.548	2	6	4	4	3.310	2.094	5.250	1.595											
R19	3	1	3	3	3	2.600	0.894	1	5	3	1	2.179	1.807	2.750	1.359											
R20	7	7	6	6	6	6.400	0.548	2	7	2	6	3.510	2.816	4.833	2.099											
R21	5	6	4	5	4	4.800	0.837	3	2	5	2	2.567	1.561	4.500	1.474											
R22	6	4	6	7	5	5.600	1.140	7	4	6	7	5.028	2.495	4.958	1.517											
R23	6	6	6	4	3	5.000	1.414	6	6	5	4	4.483	1.905	5.042	0.999											
R24	5	4	6	6	3	4.800	1.304	3	4	2	2	2.461	1.052	3.583	1.640											
R25	5	6	6	6	6	5.800	0.447	3	6	6	6	4.289	2.510	5.208	1.318											
R26	6	6	6	6	5	5.800	0.447	3	7	6	3	3.889	2.625	5.208	1.414											
R27	7	7	7	6	7	6.800	0.447	4	5	6	5	4.089	2.155	5.875	0.947											
R28	6	7	7	5	7	6.400	0.894	2	7	6	6	4.379	2.735	5.708	1.944											
R29	7	7	7	7	7	7.000	0.000	4	7	4	7	4.400	2.881	5.708	1.876											
R30	7	7	7	6	6	6.600	0.548	2	7	4	4	3.510	2.435	5.167	1.786											
R31	3	4	7	5	7	5.200	1.789	2	7	3	2	3.158	2.199	4.667	1.786											
R32	7	7	7	4	7	6.400	1.342	4	7	4	7	4.668	2.389	5.000	2.359											
R33	6	7	6	3	6	5.600	1.517	5	6	6	6	4.903	1.942	5.583	1.472											
R34	6	5	6	6	3	5.200	1.304	3	6	6	6	4.461	2.191	4.792	1.474											
R35	7	6	5	6	7	6.200	0.837	2	7	1	3	2.767	2.520	4.750	2.090											
R36	5	5	5	4	5	4.800	0.447	3	5	2	4	2.889	1.765	4.083	1.100											
MEAN (μ)	6.056	5.833	5.972	5.444	5.111	5.683	0.969	3.389	6.056	4.333	4.694	3.888	2.273													
SD	1.218	1.384	1.183	1.319	1.635	0.961	0.586	1.840	1.145	1.724	1.618	0.816	0.440													

Lanjutan Lampiran 7A. Persepsi Jawaban Responden (Konsultan) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi

Responden Konsultan	Y5 (Further Disagreement)						Y6 (Relationship Maintained)						Y7 (Conflict Reduction)						MEAN																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
	3		4		5		6		7		8		9		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20		21		22		23		24		25		26		27		28		29		30		31		32		33		34		35		36		37		38		39		40		41		42		43		44		45		46		47		48		49		50		51		52		53		54		55		56		57		58		59		60		61		62		63		64		65		66		67		68		69		70		71		72		73		74		75		76		77		78		79		80		81		82		83		84		85		86		87		88		89		90		91		92		93		94		95		96		97		98		99		100		101		102		103		104		105		106		107		108		109		110		111		112		113		114		115		116		117		118		119		120		121		122		123		124		125		126		127		128		129		130		131		132		133		134		135		136		137		138		139		140		141		142		143		144		145		146		147		148		149		150		151		152		153		154		155		156		157		158		159		160		161		162		163		164		165		166		167		168		169		170		171		172		173		174		175		176		177		178		179		180		181		182		183		184		185		186		187		188		189		190		191		192		193		194		195		196		197		198		199		200		201		202		203		204		205		206		207		208		209		210		211		212		213		214		215		216		217		218		219		220		221		222		223		224		225		226		227		228		229		230		231		232		233		234		235		236		237		238		239		240		241		242		243		244		245		246		247		248		249		250		251		252		253		254		255		256		257		258		259		260		261		262		263		264		265		266		267		268		269		270		271		272		273		274		275		276		277		278		279		280		281		282		283		284		285		286		287		288		289		290		291		292		293		294		295		296		297		298		299		300		301		302		303		304		305		306		307		308		309		310		311		312		313		314		315		316		317		318		319		320		321		322		323		324		325		326		327		328		329		330		331		332		333		334		335		336		337		338		339		340		341		342		343		344		345		346		347		348		349		350		351		352		353		354		355		356		357		358		359		360		361		362		363		364		365		366		367		368		369		370		371		372		373		374		375		376		377		378		379		380		381		382		383		384		385		386		387		388		389		390		391		392		393		394		395		396		397		398		399		400		401		402		403		404		405		406		407		408		409		410		411		412		413		414		415		416		417		418		419		420		421		422		423		424		425		426		427		428		429		430		431		432		433		434		435		436		437		438		439		440		441		442		443		444		445		446		447		448		449		450		451		452		453		454		455		456		457		458		459		460		461		462		463		464		465		466		467		468		469		470		471		472		473		474		475		476		477		478		479		480		481		482		483		484		485		486		487		488		489		490		491		492		493		494		495		496		497		498		499		500		501		502		503		504		505		506		507		508		509		510		511		512		513		514		515		516		517		518		519		520		521		522		523		524		525		526		527		528		529		530		531		532		533		534		535		536		537		538		539		540		541		542		543		544		545		546		547		548		549		550		551		552		553		554		555		556		557		558		559		560		561		562		563		564		565		566		567		568		569		570		571		572		573		574		575		576		577		578		579		580		581		582		583		584		585		586		587		588		589		590		591		592		593		594		595		596		597		598		599		600		601		602		603		604		605		606		607		608		609		610		611		612		613		614		615		616		617		618		619		620		621		622		623		624		625		626		627		628		629		630		631		632		633		634		635		636		637		638		639		640		641		642		643		644		645		646		647		648		649		650		651		652		653		654		655		656		657		658		659		660		661		662		663		664		665		666		667		668		669		670		671		672		673		674		675		676		677		678		679		680		681		682		683		684		685		686		687		688		689		690		691		692		693		694		695		696		697		698		699		700		701		702		703		704		705		706		707		708		709		710		711		712		713		714		715		716		717		718		719		720		721		722		723		724		725		726		727		728		729		730		731		732		733		734		735		736		737		738		739		740		741		742		743		744		745		746		747		748		749		750		751		752		753		754		755		756		757		758		759		760		761		762		763		764		765		766		767		768		769		770		771		772		773		774		775		776		777		778		779		780		781		782		783		784		785		786		787		788		789		790		791		792		793		794		795		796		797		798		799		800		801		802		803		804		805		806		807		808		809		810		811		812		813		814		815		816		817		818		819		820		821		822		823		824		825		826		827		828		829		830		831		832		833		834		835		836		837		838		839		840		841		842		843		844		845		846		847		848		849		850		851		852		853		854		855		856		857		858		859		860		861		862		863		864		865		866		867		868		869		870		871		872		873		874		875		876		877		878		879		880		881		882		883		884		885		886		887		888		889		890		891		892		893		894		895		896		897		898		899		900		901		902		903		904		905		906		907		908		909		910		911		912		913		914		915		916		917		918		919		920		921		922		923		924		925		926		927		928		929		930		931		932		933		934		935		936		937		938		939		940		941		942		943		944		945		946		947		948		949		950		951		952		953		954		955		956		957		958		959		960		961		962		963		964		965		966		967		968		969		970		971		972		973		974		975		976		977		978		979		980		981		982		983		984		985		986		987		988		989		990		991		992		993		994		995		996		997		998		999		1000	
	R1	2	2	2.000	-	2	6	4.000	2.828	6	2	4.000	2.828	3.190	2.182																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
R2	1	2	1.500	0.707	2	6	4.000	2.828	5	5	5.000	0.000	4.000	1.924																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
R3	5	2	3.500																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									

Lampiran 7B. Persepsi Jawaban Responden (Owner Pemerintah) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi

Responden Owner Pemerintah	Y1 (Problem Solving)																Y2 (Conflict Escalation)																Y3 (Relationship Deterioration)																Y4 (Inaction)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	Variabel Hasil Negosiasi																Variabel Hasil Negosiasi																Variabel Hasil Negosiasi																Variabel Hasil Negosiasi																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	μ	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453	1454	1455	1456	1457	1458	1459	1460	1461	1462	1463	1464	1465	1466	1467

Lampiran 8A

Rekapitulasi Jawaban Responden (Konsultan) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel Gaya Negosiasi					
Konsultan	Mean (μ)				
	X1	X2	X3	X4	X5
R1	4.200	5.800	5.600	4.600	3.682
R2	5.400	5.800	5.000	5.200	4.261
R3	6.000	4.400	5.000	6.200	4.489
R4	5.800	4.600	4.000	7.000	3.200
R5	5.800	3.400	5.000	5.600	3.579
R6	6.400	5.800	4.600	7.000	4.400
R7	3.600	5.200	5.400	4.400	3.660
R8	3.800	5.200	5.000	4.600	3.503
R9	4.600	3.800	4.600	4.600	3.628
R10	4.600	4.200	4.400	4.600	3.428
R11	5.800	5.400	5.400	5.400	4.110
R12	4.000	4.600	5.000	4.400	4.238
R13	5.800	5.400	4.800	5.800	4.219
R14	3.400	4.200	4.800	4.600	2.710
R15	4.600	4.000	5.800	6.200	2.567
R16	3.800	5.200	5.400	5.200	2.385
R17	5.400	4.000	5.000	6.400	3.910
R18	5.200	5.400	4.200	6.800	3.289
R19	5.600	4.000	5.000	4.800	4.234
R20	4.400	3.000	5.000	2.000	2.341
R21	5.000	4.000	3.800	5.800	4.337
R22	3.600	3.800	3.800	3.800	3.089
R23	6.600	5.200	4.800	7.000	4.800
R24	3.600	6.200	5.400	5.000	3.748
R25	3.200	6.400	5.400	5.200	2.410
R26	5.000	4.400	5.400	6.000	4.645
R27	3.000	4.400	4.200	5.600	4.135
R28	6.200	5.200	5.600	6.000	4.141
R29	6.400	5.400	5.600	6.400	4.379
R30	5.400	5.400	5.200	5.000	3.600
R31	5.400	5.200	5.000	5.000	3.341
R32	5.800	5.600	5.400	5.400	3.628
R33	5.400	5.400	5.200	5.000	3.600
R34	3.800	4.000	3.400	7.000	3.200
R35	5.400	5.400	5.400	5.200	3.767
MEAN (μ)	4.914	4.840	4.931	5.394	3.676
SD	1.025	0.827	0.580	1.044	0.657

Lampiran 8B

Rekapitulasi Jawaban Responden (Owner Pemerintah) Terhadap Indikator Variabel Gaya Negosiasi

Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel Gaya Negosiasi					
Owner Pemerintah	Mean (μ)				
	X1	X2	X3	X4	X5
R1	5.000	4.800	4.200	6.000	3.845
R2	4.200	4.200	4.400	5.400	3.268
R3	3.400	2.800	3.000	3.800	2.889
R4	5.600	3.800	5.600	4.000	4.283
R5	6.000	5.200	6.200	7.000	4.800
R6	5.600	4.800	5.400	5.600	4.668
R7	5.800	4.600	3.600	6.200	4.661
R8	5.000	3.600	4.600	5.000	4.245
R9	4.800	3.800	3.400	6.400	4.510
R10	5.000	4.400	4.800	5.400	3.710
R11	5.200	4.800	4.400	5.600	4.390
R12	2.000	3.600	4.200	5.000	4.116
R13	6.200	4.600	4.800	6.200	3.261
R14	5.600	5.000	5.400	6.000	3.141
R15	5.200	5.000	5.200	6.600	3.310
R16	6.800	3.400	5.600	5.800	4.337
R17	5.800	5.800	5.800	7.000	5.600
R18	5.400	4.400	5.600	6.600	3.310
R19	3.000	3.400	2.200	2.600	2.179
R20	5.200	4.000	4.200	6.400	3.510
R21	5.800	4.600	4.000	4.800	2.567
R22	4.600	3.400	5.400	5.600	5.028
R23	5.200	5.000	4.800	5.000	4.483
R24	3.400	3.000	3.800	4.800	2.461
R25	5.800	4.400	4.800	5.800	4.289
R26	5.800	5.000	4.600	5.800	3.889
R27	6.200	5.400	5.800	6.800	4.089
R28	6.800	4.600	5.400	6.400	4.379
R29	6.400	5.000	4.600	7.000	4.400
R30	5.200	4.600	5.000	6.600	3.510
R31	5.600	4.000	4.800	5.200	3.158
R32	4.800	5.000	3.400	6.400	4.668
R33	6.600	4.800	5.200	5.600	4.903
R34	4.200	4.200	5.200	5.200	4.461
R35	5.000	3.600	5.400	6.200	2.767
R36	4.400	4.200	3.400	4.800	2.889
MEAN (μ)	5.183	4.356	4.672	5.683	3.888
SD	1.051	0.700	0.896	0.961	0.816

Lampiran 9A

Rekapitulasi Jawaban Responden (Konsultan) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi

Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel Hasil Negosiasi							
Konsultan	Mean (μ)						
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7
R1	6.200	1.750	1.500	1.500	2.000	4.000	4.000
R2	5.800	2.500	4.250	3.500	1.500	4.000	5.000
R3	6.200	3.250	3.750	4.000	3.500	5.000	4.000
R4	7.000	1.000	1.500	1.000	1.500	7.000	4.500
R5	6.000	3.000	3.000	3.500	3.500	5.500	5.500
R6	7.000	3.250	4.750	4.000	1.000	5.500	4.000
R7	6.200	1.500	1.000	1.000	2.000	2.500	5.500
R8	5.400	2.000	1.500	1.500	2.500	3.000	5.000
R9	5.200	2.250	2.500	3.000	2.000	4.000	3.500
R10	5.400	2.000	2.250	2.500	2.000	4.000	4.000
R11	5.600	2.500	4.500	3.500	1.500	4.000	3.500
R12	6.200	2.000	1.750	1.000	2.000	3.000	4.000
R13	5.400	1.750	3.250	3.500	3.500	4.000	3.500
R14	4.400	2.000	3.000	2.500	3.000	4.000	3.000
R15	6.600	1.250	2.000	2.500	2.500	4.000	3.500
R16	5.000	1.750	1.500	1.500	2.000	6.000	3.500
R17	4.800	4.500	5.250	4.500	3.000	4.000	4.000
R18	5.800	1.500	3.250	2.000	2.000	6.000	4.000
R19	4.800	4.500	4.750	4.000	3.000	4.000	4.500
R20	5.600	2.500	2.750	3.500	3.000	5.500	6.500
R21	5.000	2.000	1.250	3.000	1.500	4.000	3.500
R22	4.400	2.000	3.000	2.500	3.000	4.000	3.500
R23	6.400	1.500	1.000	3.500	2.000	5.000	4.000
R24	6.000	2.000	1.000	1.500	2.000	3.000	3.500
R25	6.200	2.000	1.000	1.500	2.000	3.000	3.500
R26	6.400	2.000	2.750	2.000	2.000	6.000	3.000
R27	6.400	1.750	2.500	2.000	1.500	4.000	3.500
R28	5.600	2.500	1.500	3.500	1.000	4.000	4.000
R29	6.600	2.500	1.000	3.000	1.000	4.000	3.000
R30	6.600	3.000	3.250	2.500	1.000	6.500	4.000
R31	6.200	3.000	3.000	2.500	1.500	6.500	4.500
R32	6.400	3.250	3.000	2.500	1.000	6.500	4.000
R33	6.600	3.500	3.250	2.500	1.500	6.500	4.000
R34	6.400	2.500	1.750	2.500	2.500	4.000	4.000
R35	6.200	3.000	3.000	2.500	1.000	6.500	4.500
MEAN (μ)	5.886	2.379	2.579	2.614	2.043	4.643	4.043
SD	0.693	0.814	1.203	0.948	0.771	1.246	0.751

Lampiran 9B

Rekapitulasi Jawaban Responden (Owner Pemerintah) Terhadap Indikator Variabel Hasil Negosiasi

Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel Hasil Negosiasi							
Owner Pemerintah	Mean (μ)						
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7
R1	6.400	1.000	1.750	2.000	1.000	5.000	3.500
R2	5.400	2.750	3.000	2.000	2.000	4.000	4.000
R3	4.200	4.000	4.500	3.000	3.000	3.000	5.000
R4	5.600	1.750	2.750	2.500	1.500	4.000	4.000
R5	6.200	3.000	3.000	2.000	2.000	6.500	4.500
R6	5.600	4.250	3.750	4.000	5.500	6.000	4.000
R7	6.200	1.500	1.750	1.000	1.000	5.000	4.000
R8	6.000	2.000	2.000	2.000	2.000	4.500	4.000
R9	6.400	1.500	1.500	3.500	1.000	7.000	4.000
R10	5.400	2.000	3.250	2.500	2.500	6.000	4.000
R11	5.600	2.000	2.500	1.500	1.000	3.000	3.500
R12	5.200	2.000	2.500	2.000	1.500	3.000	3.500
R13	6.800	1.000	2.250	1.000	1.000	5.500	3.500
R14	5.800	1.000	1.500	1.500	1.000	4.500	3.000
R15	6.200	1.000	1.500	1.500	1.000	5.000	3.500
R16	7.000	1.000	1.000	1.000	1.000	5.000	4.000
R17	7.000	1.000	1.000	1.000	1.000	4.000	4.000
R18	5.800	2.000	1.750	2.000	2.000	6.000	4.500
R19	4.400	1.000	1.000	1.000	1.000	2.500	3.000
R20	6.400	2.000	2.000	1.500	1.000	4.500	4.000
R21	5.600	2.250	2.750	2.500	2.500	5.000	3.500
R22	5.200	2.500	1.750	2.000	1.500	4.500	2.500
R23	5.000	4.750	5.750	5.000	4.000	4.500	5.500
R24	5.800	2.000	2.750	3.000	2.000	5.000	3.000
R25	5.800	2.000	2.000	2.500	2.500	5.500	4.000
R26	6.000	2.500	2.000	2.500	3.000	7.000	4.500
R27	6.600	4.250	4.750	5.000	4.500	5.000	4.500
R28	6.400	3.000	3.000	7.000	3.000	4.000	4.000
R29	7.000	1.000	2.500	1.000	1.000	7.000	4.000
R30	5.600	2.500	4.250	3.500	2.000	4.500	2.000
R31	4.800	2.750	2.500	3.000	1.500	7.000	1.500
R32	6.400	3.250	5.500	2.500	2.500	7.000	4.000
R33	5.200	4.000	3.500	5.000	5.500	5.000	3.000
R34	6.000	2.000	2.000	1.500	3.000	6.000	4.000
R35	4.600	1.000	1.500	1.000	1.000	4.000	4.000
R36	4.600	3.250	3.250	4.000	2.000	4.500	4.500
MEAN (μ)	5.783	2.243	2.611	2.486	2.069	4.986	3.778
SD	0.737	1.072	1.197	1.401	1.237	1.216	0.769

Lampiran 10 Uji Asumsi Klasik Hasil Analisis Regresi Berganda

Kriteria yang bisa di pertimbangan menurut Insukindro (1998) dalam Kuncoro (2009) dalam memilih model regresi yang baik salah satunya adalah melalui uji asumsi klasik analisis regresi berganda seperti uji normalitas, autokorelasi, multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan untuk menguji data variabel bebas (X) dan data variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan berdistribusi normal atau berdistribusi tidak normal (Sunyoto, 2010). Banyak cara yang dapat dilakukan untuk melakukan uji normalitas, seperti melalui cara statistik (Sunyoto, 2010; Suharjo, 2008), grafik histogram dan normal *probability plots* (Sulaiman, 2004; Sunyoto, 2010), atau dengan menggunakan rasio *skewness* dan rasio *kurtosis* (Santoso, 2009). Untuk pengujian normalitas pada penelitian ini menggunakan perbandingan rasio rasio *skewness* yaitu nilai *skewness* dibagi dengan *standard error skewness*, sedangkan rasio kurtosis adalah nilai *kurtosis* dibagi dengan *standard error kurtosis*. Sebagai pedoman bila rasio *skewness* dan rasio *kurtosis* berada diantara nilai -2 dan 2, maka dapat dikatakan bahwa data variabel bebas (X) dan data variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan berdistribusi normal.

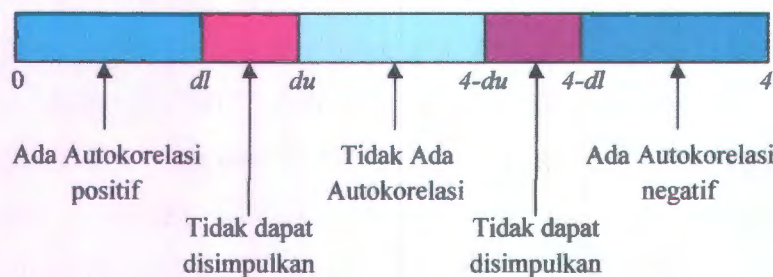
2. Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah suatu korelasi antara nilai variabel yang sama pada leg satu atau lebih sebelumnya (Suharjo, 2008), sedangkan menurut Priyatno (2009) autokorelasi merupakan korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu dan tempat. Misalnya pada variabel bebas X1 data ke-i berkorelasi dengan data ke i-1 atau i-2 (Suharjo, 2008; Pratisto, 2009), dan model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi (Priyatno, 2009). Pengujian dapat dilakukan dengan menggunakan uji *Durbin Watson* (Sulaiman, 2004; Suharjo, 2008; Santoso, 2009; Priyatno, 2009; Pratisto, 2009). Hipotesis dalam uji *Durbin Watson* (DW) adalah sebagai berikut:

Ho : $\rho_1 = 0 \rightarrow$ (Tidak ada autokorelasi)

$H1 : \rho_1 \neq 0 \rightarrow$ (Hipotesisnya adalah ada autokorelasi)

Keputusan ada atau tidaknya autokorelasi adalah dengan melihat nilai DW yang dihasilkan pada batas-batas atas (du) dan batas-batas bawah (dl). Jika nilai DW berada didalam selang batas tersebut atau nilai DW berada pada selang $4-du$ samapai dengan $4-dl$, maka tidak dapat disimpulkan apapun. Jika nilai DW lebih besar dari nol dan lebih kecil dari dl dikatakan ada autokorelasi positif. Jika $4-dl < DW < 4$ dikatakan ada autokorelasi negatif, sedangkan jika $du < DW < 4-du$ dikatakan tidak ada autokorelasi. Secara grafikal disajikan pada gambar sebagai berikut:



3. Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas adalah untuk melihat hubungan korelasi antar variabel independen dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna (koefisien korelasi tinggi) diantara variabel bebasnya (Priyatno, 2009), sedangkan Santoso (2009) mengungkapkan bahwa pada model regresi yang bagus, variabel-variabel independen seharusnya tidak berkorelasi satu dengan yang lain. Konsekuensi adanya multikolinearitas pada model regresi adalah koefisien korelasi variabel tidak tertentu dan kesalahan menjadi sangat besar atau tidak terhingga (Priyatno, 2009). Konsekuensi lain menurut Suharjo (2008) yaitu: (1) *standard deviasi* dari penaksir cenderung besar, akibatnya adalah interval kepercayaan dari bagi parameter akan menjadi besar pula, dengan demikian ketepatan estimasi parameter menjadi berkurang, (2) penaksir koefisien regresi menjadi sangat sensitif terhadap perubahan data yang berakibat pada kurang pastinya hasil estimasi dan tidak baik apabila dipergunakan untuk peramalan ke depan, dan (3) tidak memungkinkan untuk mengisolasi pengaruh suatu variabel bebas secara

individual. Metode yang dapat digunakan untuk uji multikolinearitas adalah dengan melihat nilai *tolerance* dan *influence factor* (VIF) pada model regresi (Suharjo, 2008; Priyatno, 2009; Santoso, 2009; Sunyoto, 2010). Menurut Hair et al (1992) dalam Priyatno (2009) variabel yang mengakibatkan adanya multikolinearitas adalah nilai *tolerance* yang lebih kecil dari 0,1 dan *influence factor* (VIF) > 10.

4. Uji Heteroskedastisitas

Dalam persamaan regresi berganda perlu di uji mengenai sama atau tidaknya varians dari residual observasi yang satu dengan observasi yang lain, dan jika residualnya memiliki varians yang tidak sama atau berbeda maka terjadi heteroskedastisitas (Sunyoto, 2010). Menurut Priyatno (2009) heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam model regresi, sedangkan Pratisto (2009) menyebutkan bahwa heteroskedastisitas terjadi karena perubahan situasi yang tidak tergambarkan dalam spesifikasi model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi gejala heteroskedastisitas (Priyatno, 2009). Analisis uji heteroskedastisitas dapat dilakukan melalui grafik *scatterplot* (Sulaiman, 2004; Priyatno, 2009; Pratisto, 2009; Singgih, 2009; Sunyoto, 2010) antara *Z prediction* yang merupakan variabel bebas (sumbu X = Y hasil prediksi) dan nilai residualnya yang merupakan variabel terikat (sumbu Y = Y prediksi - Y riil). Keputusan melalui uji grafik *scatterplot* adalah jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka terjadi gejala heteroskedastisitas, sebaliknya jika tidak ada pola yang teratur, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Perhitungan hasil uji asumsi klasik disajikan dalam ringkasan Lampiran 11 yang diolah berdasarkan hasil output SPSS pada Lampiran 12.

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji F (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara bersama-sama)	Uji t (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara parsial atau sendiri-sendiri)	Uji Normalitas (Pengujian model regresi terhadap normalitas distribusi data)											
	F Hitung	Signif- kasi	F Tabel	Signif- kasi	Tingkat signifi- kasi	Kesimpul-an	Rasio Skewnes	Rasio Kurtosis	Kesimpulan					
Relationship Deterioration	0.716	0.616	2.690	0.050	0.050	Terima Ho	-0.395	0.696	2.042	0.050	Terima Ho	1.209	0.342	Normal
							1.674	0.105	2.042	0.050	Terima Ho			
							-0.371	0.713	2.042	0.050	Terima Ho			
Pemerintah (Owner)							-0.98	0.335	2.042	0.050	Terima Ho			
							0.477	0.637	2.042	0.050	Terima Ho			
Relationship Deterioration	1.561	0.202	2.701	0.050	0.050	Terima Ho	2.199	0.036	2.045	0.050	Tolak Ho	0.138	0.112	Normal
							-0.569	0.574	2.045	0.050	Terima Ho			
							-0.581	0.566	2.045	0.050	Terima Ho			
Konsultan							-1.066	0.295	2.045	0.050	Terima Ho			
							0.24	0.812	2.045	0.050	Terima Ho			
Inaction	0.510	0.766	2.690	0.050	0.050	Terima Ho	0.916	0.367	2.042	0.050	Terima Ho	2.504	1.466	Tidak Normal
							0.544	0.591	2.042	0.050	Terima Ho			
							0.028	0.978	2.042	0.050	Terima Ho			
Pemerintah (Owner)							-1.134	0.266	2.042	0.050	Terima Ho			
							0.515	0.61	2.042	0.050	Terima Ho			
Inaction	6.816	0.000	2.701	0.050	0.050	Tolak Ho	3.862	0.001	2.045	0.050	Tolak Ho	-2.123	2.676	Tidak Normal
							-2.32	0.028	2.045	0.050	Tolak Ho			
							-0.039	0.969	2.045	0.050	Terima Ho			
Konsultan							-0.684	0.5	2.045	0.050	Terima Ho			
							0.748	0.460	2.045	0.050	Terima Ho			

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji F (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara bersama-sama)	Uji t (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara parsial atau sendiri-sendiri)	Uji Normalitas (Pengujian model regresi terhadap normalitas distribusi data)										
	F Hitung	Signif-ikasi	Tingkat signifi-ikasi	F Tabel	Signif-ikasi	t Tabel	signifi-ikasi	Kesimpul-an	Rasio Skewnes	Rasio Kurtosis	Kesimpulan		
Further	1.766	0.150	2.690	0.050	Terima Ho	0.393	0.697	2.042	0.050	Terima Ho	1.387	0.473	Normal
Disagreement													
Integrating													
Obliging													
Dominating													
Compromising													
Avoiding													
Further	3.056	0.025	2.701	0.050	Tolak Ho	-0.88	0.386	2.045	0.050	Terima Ho	2.397	1.754	Tidak Normal
Disagreement													
Integrating													
Obliging													
Dominating													
Compromising													
Avoiding													
Relationship Maintained	2.479	0.054	2.690	0.050	Terima Ho	1.431	0.163	2.042	0.050	Terima Ho	0.651	-0.563	Normal
Integrating													
Obliging													
Dominating													
Compromising													
Avoiding													
Relationship Maintained	4.328	0.005	2.701	0.050	Tolak Ho	4.227	0	2.045	0.050	Tolak Ho	2.020	-0.053	Tidak Normal
Integrating													
Obliging													
Dominating													
Compromising													
Avoiding													

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji F (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara bersama-sama)		Uji t (Uji signifikansi pengaruh variabel gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi secara parsial atau sendiri-sendiri)		Uji Normalitas (Pengujian model regresi terhadap normalitas distribusi data)		
	F Hitung	Signifi- kasi	t Hitung	Signifi- kasi	Rasio Skewnes	Rasio Kurtosis	
Hasil Negosiasi Gaya Negosiasi							
			Tingkat signifi- kasi	Tingkat signifi- kasi	Kesimpul-an	Kesimpulan	
Conflict	0.397	0.847	2.690	0.050	Terima Ho		
Reduction						Normal	
Integrating			0.01	0.992	2.042	0.050	Terima Ho
Obliging			0.683	0.5	2.042	0.050	Terima Ho
Dominating			-0.454	0.653	2.042	0.050	Terima Ho
Compromising			-0.324	0.748	2.042	0.050	Terima Ho
Avoiding			0.998	0.326	2.042	0.050	Terima Ho
Conflict	2.458	0.057	2.701	0.050	Terima Ho		
Reduction							Normal
Integrating			2.253	0.032	2.045	0.050	Tolak Ho
Obliging			-0.3	0.767	2.045	0.050	Terima Ho
Dominating			-0.67	0.508	2.045	0.050	Terima Ho
Compromising			-2.792	0.009	2.045	0.050	Tolak Ho
Avoiding			-1.023	0.315	2.045	0.050	Terima Ho
							Normal

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji Autokorelasi (Pengujian nilai yang menunjukkan ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi)					Uji Multikolinearitas (Pengujian model regresi variabel independen terhadap koefisien hubungan korelasi)			Uji Heteroskedastisitas	
	DW Hitung	dL	dU	4dL	4dU	Kesimpulan	Nilai VIF	Syarat VIF		Kesimpulan
Hasil Negosiasi Gaya Negosiasi										
Problem Solving	2.015	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Pemerintah (Owner)							1.916			
							1.773			
							2.082			
							1.397			
<hr/>										
Problem Solving	1.750	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Konsultansi							1.426			
							1.508			
							1.683			
							1.515			
<hr/>										
Conflict Escalation	1.705	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Pemerintah (Owner)							1.916			
							1.773			
							2.082			
							1.397			
<hr/>										
Conflict Escalation	2.055	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Konsultansi							1.426			
							1.508			
							1.683			
							1.515			

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji Autokorelasi (Pengujian nilai yang menunjukkan ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi)						Uji Multikolinearitas (Pengujian model regresi variabel independen terhadap koefisien hubungan korelasi)			Uji Heteroskedastisitas
	DW Hitung	dL	dU	4dL	4dU	Kesimpulan	Nilai VIF	Syarat VIF	Kesimpulan	
Hasil Negosiasi	1.609	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Relationship Deterioration							1.916			
Integrating							1.773			
Obliging							2.082			
Dominating							1.397			
Compromising										
Avoiding										
Relationship Deterioration	1.962	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.426			
Obliging							1.508			
Dominating							1.683			
Compromising							1.515			
Avoiding										
Inaction	1.792	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.916			
Obliging							1.773			
Dominating							2.082			
Compromising							1.397			
Avoiding										
Inaction	2.518	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.426			
Obliging							1.508			
Dominating							1.683			
Compromising							1.515			
Avoiding										

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji Autokorelasi (Pengujian nilai yang menunjukkan ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi)					Uji Multikolinearitas (Pengujian model regresi variabel independen terhadap koefisien hubungan korelasi)			Uji Heteroskedastisitas	
	DW Hitung	dL	dU	4dL	4dU	Kesimpulan	Nilai VIF	Syarat VIF		Kesimpulan
Hasil Negosiasi Gaya Negosiasi										
Further Disagreement	1.834	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.916			
Obliging							1.773			
Dominating (Owner)							2.082			
Compromising							1.397			
Avoiding										
Further Disagreement	1.657	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.426			
Obliging							1.508			
Dominating							1.683			
Compromising							1.515			
Avoiding										
Relationship Maintained	2.123	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.916			
Obliging							1.773			
Dominating (Owner)							2.082			
Compromising							1.397			
Avoiding										
Relationship Maintained	1.818	1.176	1.799	4.702	7.195	Tidak ada autokorelasi	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Ada gejala heteroskedastisitas
Integrating							1.426			
Obliging							1.508			
Dominating							1.683			
Compromising							1.515			
Avoiding										

Lanjutan Lampiran 11 Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik Analisis Regresi Berganda

URAIAN	Uji Autokorelasi (Pengujian nilai yang menunjukkan ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi)					Uji Multikolinearitas (Pengujian model regresi variabel independen terhadap koefisien hubungan korelasi)			Uji Heteroskedastisitas	
	DW Hitung	dL	dU	4dL	4dU	Kesimpulan	Nilai VIF	Syarat VIF		Kesimpulan
Hasil Negosiasi Gaya Negosiasi	1.713	1.176	1.799	4.702	7.195					
Conflict Reduction							1.999	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Tidak ada gejala heteroskedastisitas
							1.916			
Pemerintah (Owner)							1.773			
							2.082			
							1.397			
Conflict Reduction	1.399	1.176	1.799	4.702	7.195	indecision	1.851	VIF > 10	Tidak ada gejala Multikolinearitas	Ada gejala heteroskedastisitas
							1.426			
Konsultan							1.508			
							1.683			
							1.515			

Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

A. Hasil Negosiasi Problem Solving

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.756 ^a	.571	.499	.52114	2.015

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10.843	5	2.169	7.985	.000 ^a
	Residual	8.147	30	.272		
	Total	18.990	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y1

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.486	.636		3.910	.000		
	X1	.199	.118	.283	1.676	.104	.500	1.999
	X2	-.056	.174	-.054	-.323	.749	.522	1.916
	X3	-.165	.131	-.200	-1.258	.218	.564	1.773
	X4	.449	.132	.586	3.395	.002	.480	2.082
	X5	.188	.128	.209	1.476	.150	.716	1.397

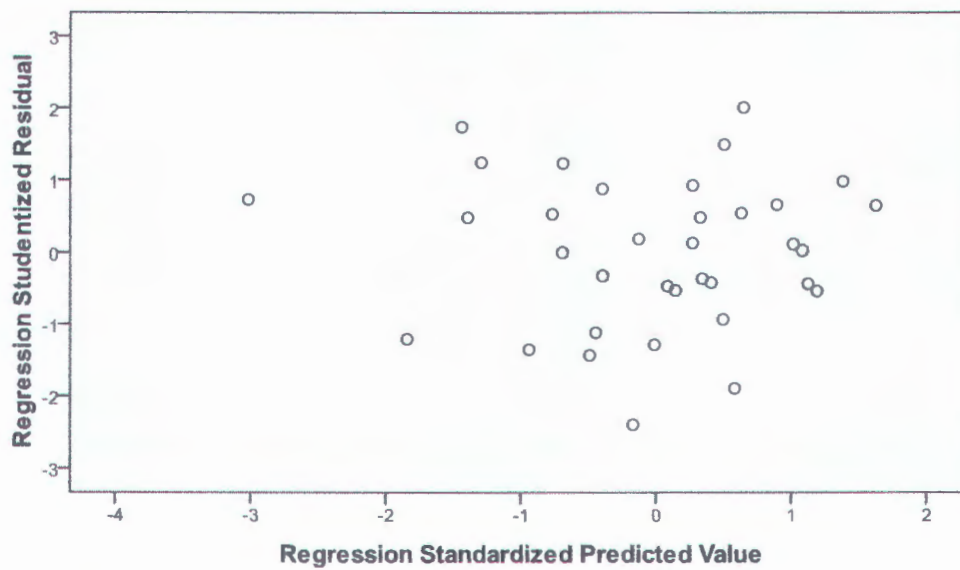
a. Dependent Variable: Y1

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Descriptive Statistics (Y1)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	.48247824	-.275	.393	-.433	.768
Valid N (listwise)	36						

Dependent Variable: Y1



1. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.536 ^a	.287	.164	.63374	1.750

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.696	5	.939	2.338	.067 ^a
	Residual	11.647	29	.402		
	Total	16.343	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y1

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

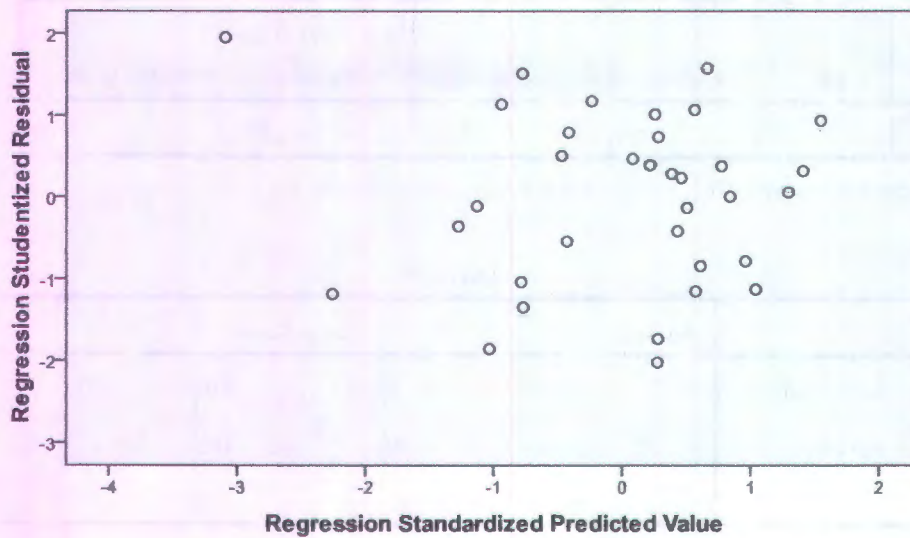
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.633	1.243		2.118	.043		
	X1	.054	.144	.080	.374	.711	.540	1.851
	X2	.201	.157	.240	1.284	.209	.701	1.426
	X3	.175	.230	.147	.762	.452	.663	1.508
	X4	.242	.135	.364	1.791	.084	.594	1.683
	X5	-.043	.204	-.041	-.210	.835	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y1

Descriptive Statistics (Y1)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.58529232	-.393	.398	-.859	.778
Valid N (listwise)	35						

Dependent Variable: Y1



Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

B. Hasil Negosiasi Conflict Escalation

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.356 ^a	.127	-.019	1.08159	1.705

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y2

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.091	5	1.018	.870	.513 ^a
	Residual	35.095	30	1.170		
	Total	40.186	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y2

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.671	1.319		1.267	.215		
	X1	-.025	.246	-.024	-.101	.921	.500	1.999
	X2	.416	.362	.272	1.150	.259	.522	1.916
	X3	.079	.272	.066	.290	.774	.564	1.773
	X4	-.467	.274	-.419	-1.702	.099	.480	2.082
	X5	.302	.265	.230	1.139	.264	.716	1.397

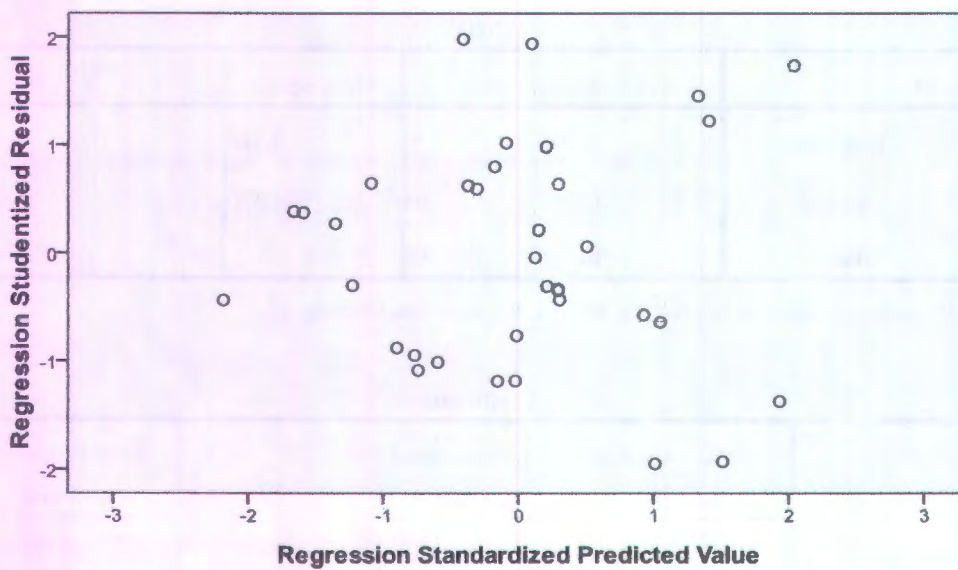
a. Dependent Variable: Y2

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Descriptive Statistics (Y2)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	1.00135687	.252	.393	-.695	.768
Valid N (listwise)	36						

Dependent Variable: Y2



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.496 ^a	.246	.116	.76582	2.055

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y2

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.538	5	1.108	1.889	.127 ^a
	Residual	17.008	29	.586		
	Total	22.546	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y2

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

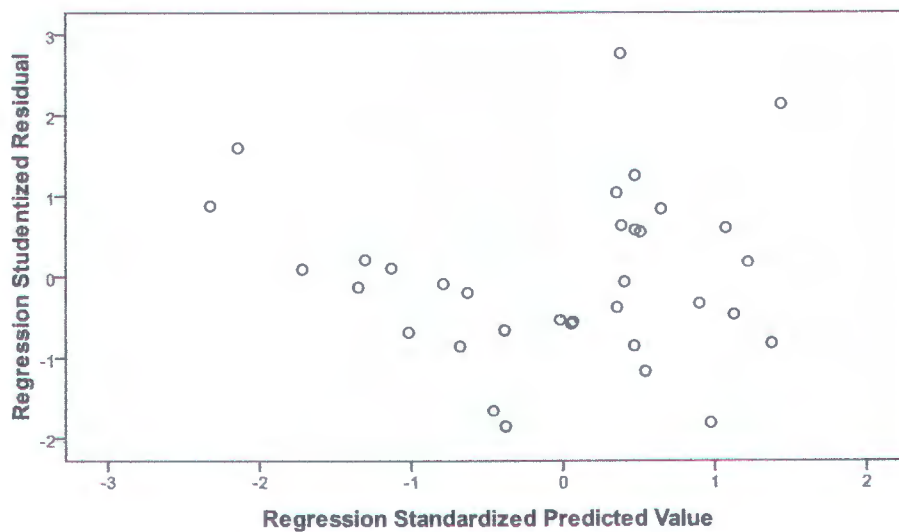
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.150	1.502		.766	.450		
	X1	.359	.174	.452	2.062	.048	.540	1.851
	X2	-.151	.190	-.153	-.797	.432	.701	1.426
	X3	.138	.278	.098	.497	.623	.663	1.508
	X4	-.192	.163	-.246	-1.177	.249	.594	1.683
	X5	.149	.246	.120	.605	.550	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y2

Descriptive Statistics (Y2)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.70727351	.693	.398	.877	.778
Valid N (listwise)	35						

Dependent Variable: Y2



Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

C. Hasil Negosiasi Relationship Deterioration

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.327 ^a	.107	-.042	1.22241	1.609

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y3

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.352	5	1.070	.716	.616 ^a
	Residual	44.829	30	1.494		
	Total	50.181	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y3

Coefficients^a

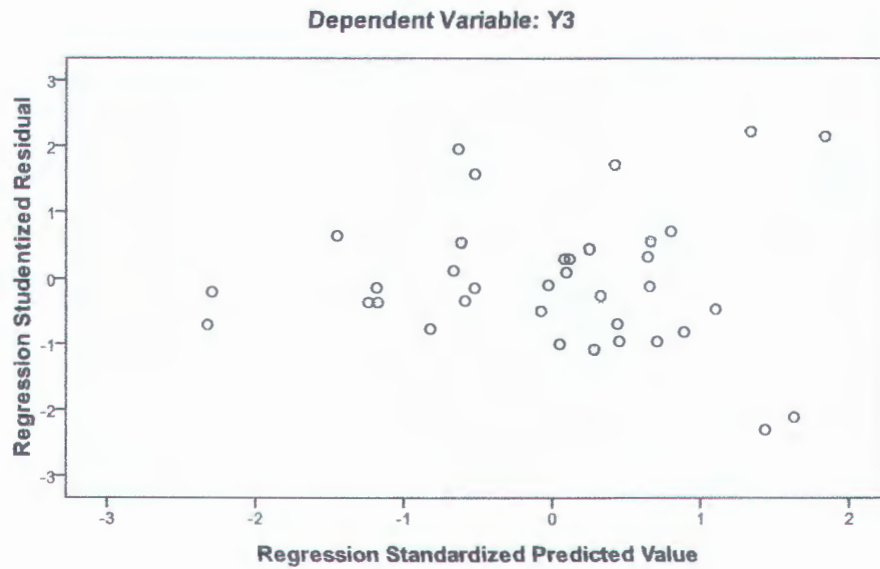
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.903	1.491		1.276	.212		
	X1	-.110	.278	-.096	-.395	.696	.500	1.999
	X2	.684	.409	.400	1.674	.105	.522	1.916
	X3	-.114	.307	-.085	-.371	.713	.564	1.773
	X4	-.304	.310	-.244	-.980	.335	.480	2.082
	X5	.143	.299	.097	.477	.637	.716	1.397

a. Dependent Variable: Y3

Descriptive Statistics (Y3)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	1.13173544	.475	.393	.263	.768
Valid N (listwise)	36						

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.461 ^a	.212	.076	1.15643	1.962

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y3

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.813	2.268		1.240	.225		
	X1	.579	.263	.493	2.199	.036	.540	1.851
	X2	-.163	.286	-.112	-.569	.574	.701	1.426
	X3	-.244	.420	-.118	-.581	.566	.663	1.508
	X4	-.263	.246	-.228	-1.066	.295	.594	1.683
	X5	.089	.372	.049	.240	.812	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y3

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

ANOVA^b

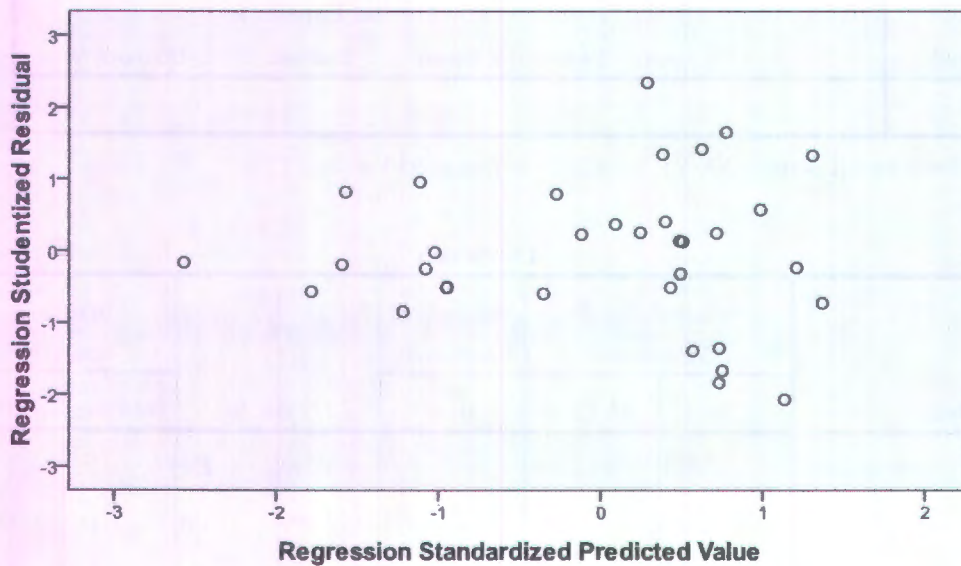
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10.439	5	2.088	1.561	.202 ^a
	Residual	38.783	29	1.337		
	Total	49.221	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y3

Descriptive Statistics (Y3)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	1.06801903	.055	.398	.087	.778
Valid N (listwise)	35						

Dependent Variable: Y3



Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

D. Hasil Negosiasi Inaction

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.280 ^a	.078	-.075	1.45321	1.792

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y4

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.388	5	1.078	.510	.766 ^a
	Residual	63.355	30	2.112		
	Total	68.743	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y4

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.381	1.773		.779	.442		
	X1	.303	.330	.227	.916	.367	.500	1.999
	X2	.264	.486	.132	.544	.591	.522	1.916
	X3	.010	.365	.007	.028	.978	.564	1.773
	X4	-.418	.369	-.287	-1.134	.266	.480	2.082
	X5	.183	.356	.107	.515	.610	.716	1.397

a. Dependent Variable: Y4

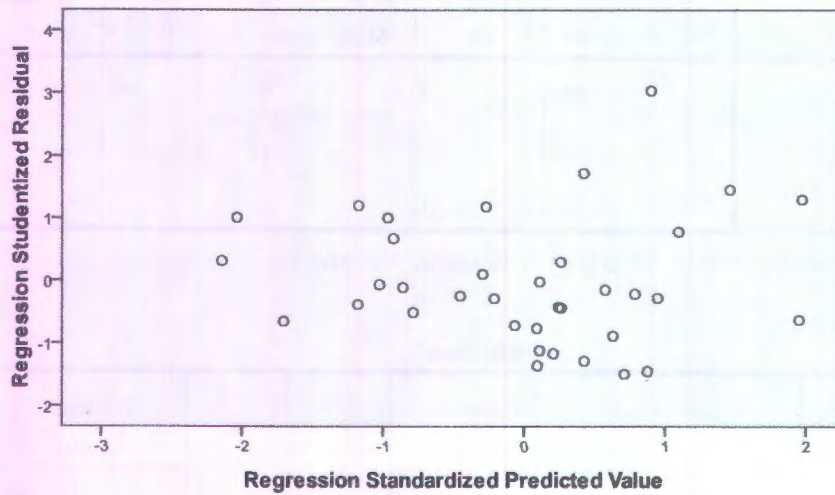


Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Descriptive Statistics (Y4)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	1.34541206	.984	.393	1.126	.768
Valid N (listwise)	36						

Dependent Variable: Y4



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.735 ^a	.540	.461	.69584	2.518

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y4

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16.501	5	3.300	6.816	.000 ^a
	Residual	14.042	29	.484		
	Total	30.543	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y4

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

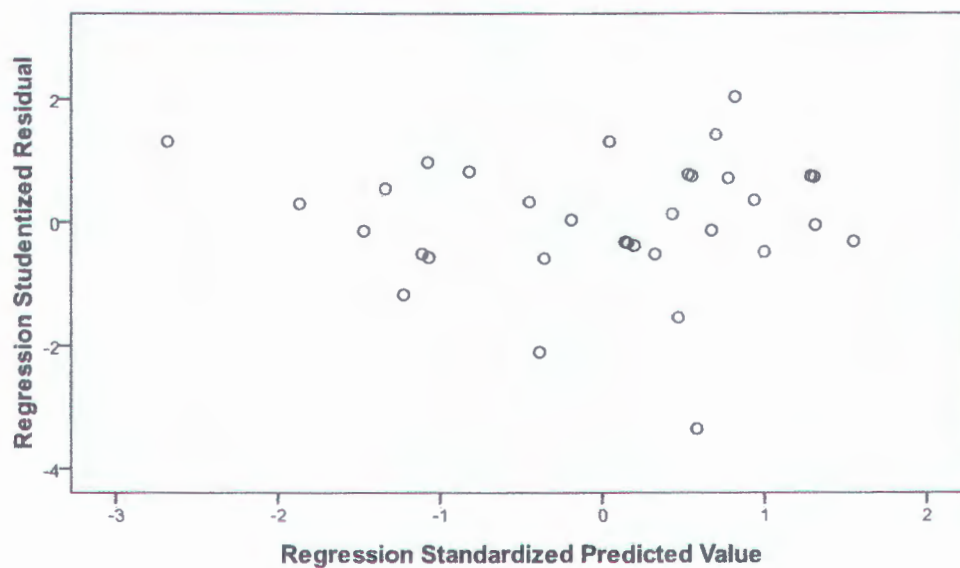
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.522	1.365		1.115	.274		
	X1	.612	.158	.662	3.862	.001	.540	1.851
	X2	-.400	.172	-.349	-2.320	.028	.701	1.426
	X3	-.010	.253	-.006	-.039	.969	.663	1.508
	X4	-.101	.148	-.112	-.684	.500	.594	1.683
	X5	.167	.224	.116	.748	.460	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y4

Descriptive Statistics (Y4)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.64264628	-.845	.398	2.082	.778
Valid N (listwise)	35						

Dependent Variable: Y4



Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

E. Hasil Negosiasi Further Disagreement

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.477 ^a	.227	.099	1.17462	1.834

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y5

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.185	5	2.437	1.766	.150 ^a
	Residual	41.392	30	1.380		
	Total	53.576	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y5

Coefficients^a

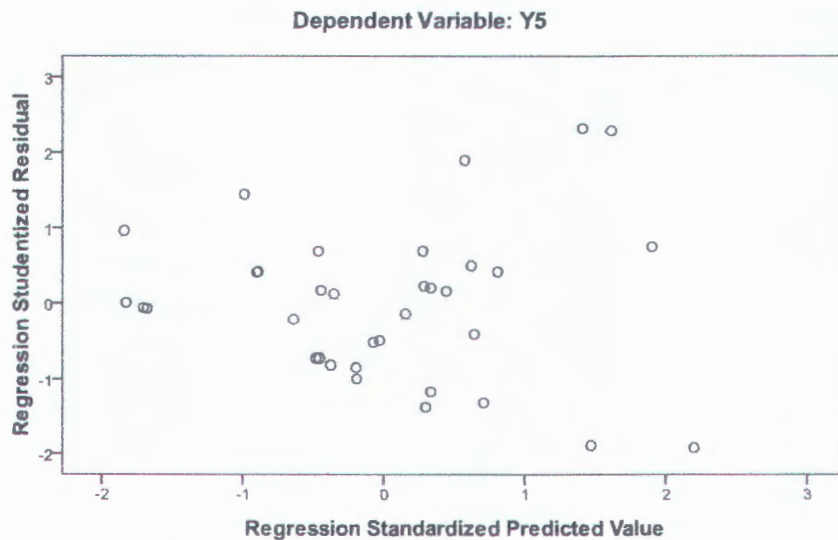
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
		1	(Constant)	.379			1.433	
	X1	.105	.267	.089	.393	.697	.500	1.999
	X2	.628	.393	.355	1.599	.120	.522	1.916
	X3	.284	.295	.206	.963	.343	.564	1.773
	X4	-.724	.298	-.562	-2.428	.021	.480	2.082
	X5	.307	.288	.203	1.068	.294	.716	1.397

a. Dependent Variable: Y5

Descriptive Statistics (Y5)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
				Unstandardized Residual	36	.0000000	1.08748319
Valid N (listwise)	36						

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.587 ^a	.345	.232	.67517	1.657

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y5

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.966	5	1.393	3.056	.025 ^a
	Residual	13.220	29	.456		
	Total	20.186	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y5

Descriptive Statistics (Y5)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.62355296	.954	.398	1.365	.778
Valid N (listwise)	35						

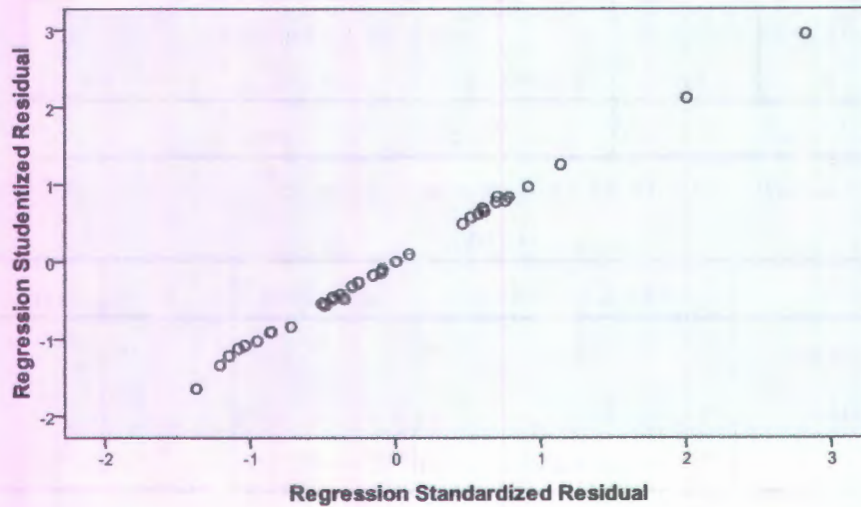
Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.582	1.324		3.460	.002		
	X1	-.135	.154	-.180	-.880	.386	.540	1.851
	X2	-.548	.167	-.588	-3.276	.003	.701	1.426
	X3	.147	.245	.111	.600	.553	.663	1.508
	X4	.032	.144	.044	.225	.824	.594	1.683
	X5	-.034	.217	-.029	-.155	.878	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y5

Dependent Variable: Y5



F. Hasil Negosiasi Relationship Maintained

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.541 ^a	.292	.174	1.10474	2.123

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y6

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	15.130	5	3.026	2.479	.054 ^a
	Residual	36.613	30	1.220		
	Total	51.743	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y6

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.499	1.347		1.112	.275		
	X1	.360	.251	.311	1.431	.163	.500	1.999
	X2	-.056	.370	-.032	-.151	.881	.522	1.916
	X3	-.307	.277	-.226	-1.106	.278	.564	1.773
	X4	-.539	.280	-.426	1.923	.064	.480	2.082
	X5	.061	.271	.041	.226	.823	.716	1.397

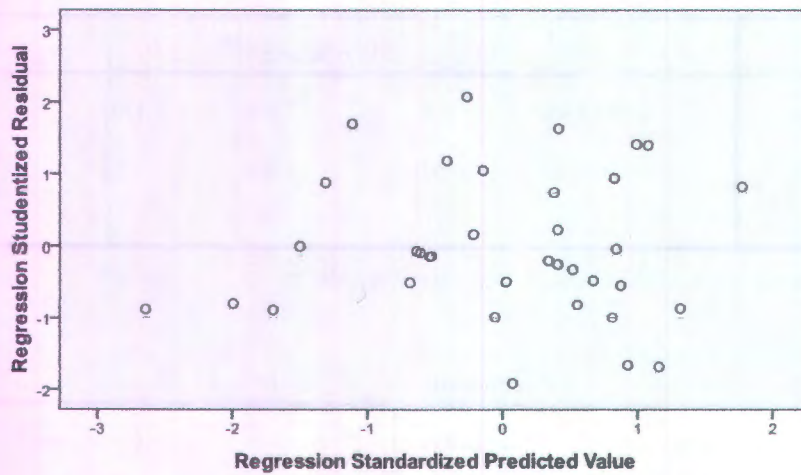
a. Dependent Variable: Y6; b. Dependent Variable: Y6

Descriptive Statistics (Y6)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	1.02278683	.256	.393	-.432	.768
Valid N (listwise)	36						

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Dependent Variable: Y6



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.654 ^a	.427	.329	1.02099	1.818

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y6

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22.556	5	4.511	4.328	.005 ^a
	Residual	30.230	29	1.042		
	Total	52.786	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y6

Descriptive Statistics (Y6)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.94293162	.804	.398	-.041	.778
Valid N (listwise)	35						

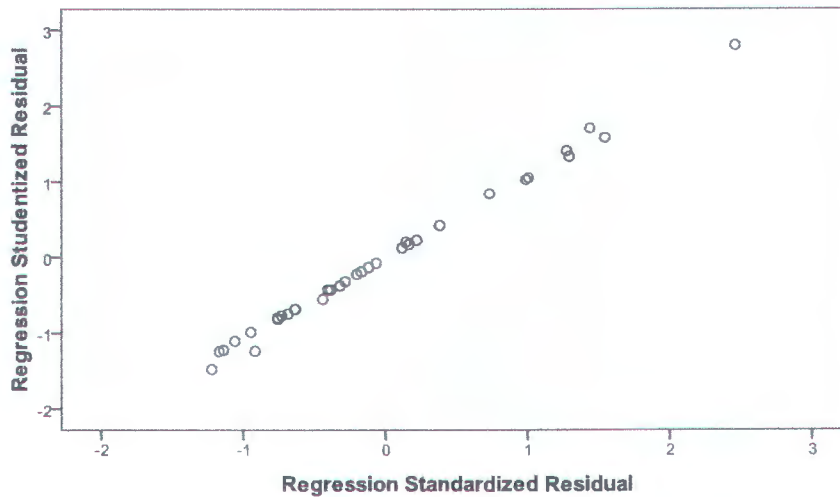
Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.066	2.003		2.530	.017		
	X1	.983	.232	.808	4.227	.000	.540	1.851
	X2	.133	.253	.088	.525	.603	.701	1.426
	X3	-.403	.371	-.187	-1.086	.286	.663	1.508
	X4	-.047	.217	-.040	-.217	.830	.594	1.683
	X5	-.994	.328	-.524	-3.029	.005	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y6

Dependent Variable: Y6



G. Hasil Negosiasi Conflict Reduction

1. Pihak Pemerintah (Owner)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.249 ^a	.062	-.094	.80492	1.713

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y7

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.285	5	.257	.397	.847 ^a
	Residual	19.437	30	.648		
	Total	20.722	35			

a. Predictors: (Constant), X5, X1, X2, X3, X4; b. Dependent Variable: Y7

Coefficients^a

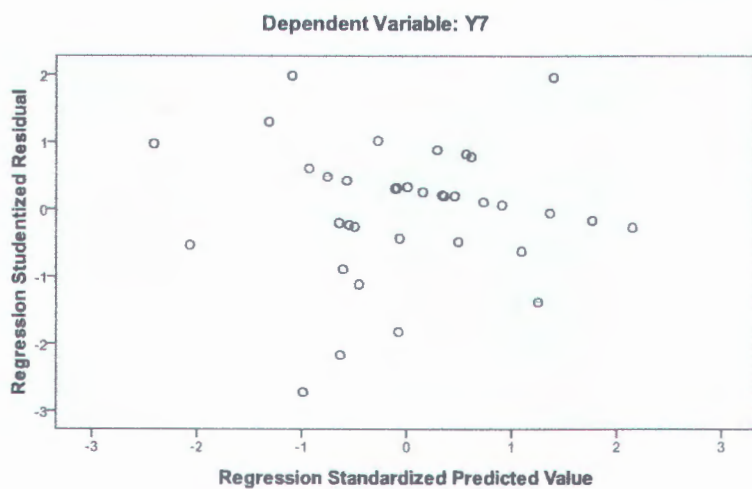
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.006	.982		3.062	.005		
	X1	.002	.183	.003	.010	.992	.500	1.999
	X2	.184	.269	.167	.683	.500	.522	1.916
	X3	-.092	.202	-.107	-.454	.653	.564	1.773
	X4	-.066	.204	-.083	-.324	.748	.480	2.082
	X5	.197	.197	.209	.998	.326	.716	1.397

a. Dependent Variable: Y7

Descriptive Statistics (Y7)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	36	.0000000	.74521059	-.658	.393	1.282	.768
Valid N (listwise)	36						

Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda



2. Pihak Konsultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.546 ^a	.298	.177	.68167	1.399

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y7

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.710	5	1.142	2.458	.057 ^a
	Residual	13.475	29	.465		
	Total	19.186	34			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X2, X1; b. Dependent Variable: Y7

Descriptive Statistics (Y7)

	N	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
				Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Unstandardized Residual	35	.0000000	.62955169	.449	.398	.189	.778
Valid N (listwise)	35						

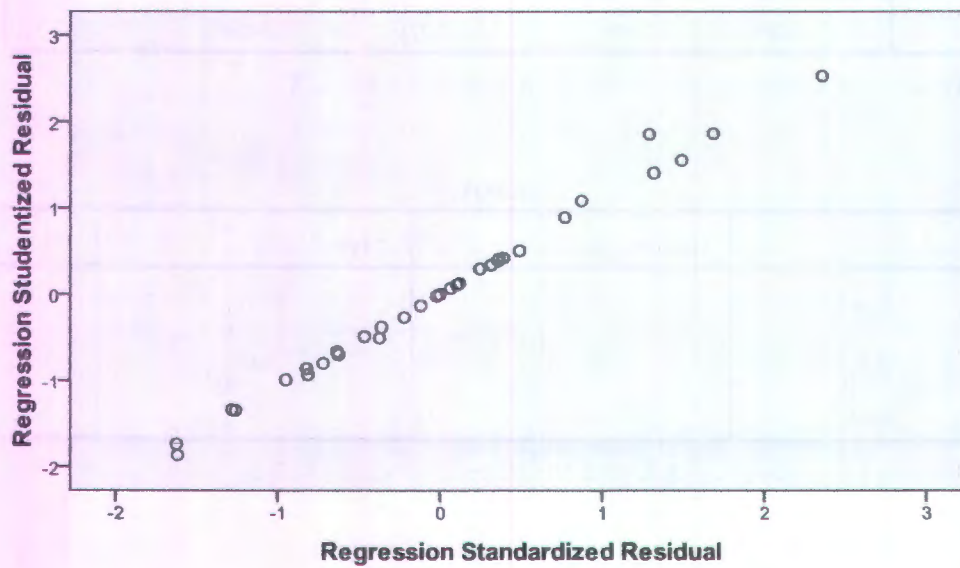
Lanjutan Lampiran 12 Hasil Output SPSS Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.398	1.337		4.785	.000		
	X1	.350	.155	.477	2.253	.032	.540	1.851
	X2	-.051	.169	-.056	-.300	.767	.701	1.426
	X3	-.166	.248	-.128	-.670	.508	.663	1.508
	X4	-.405	.145	-.564	-2.792	.009	.594	1.683
	X5	-.224	.219	-.196	-1.023	.315	.660	1.515

a. Dependent Variable: Y7

Dependent Variable: Y7



BIOGRAFI PENULIS



Penulis menerima gelar Sarjana Teknik (ST) pada Jurusan Teknik Sipil dari Universitas Negeri Jember pada tahun 2008. Artikel ilmiah yang pernah dipublikasikan penulis semasa menempuh program Master bidang keahlian Manajemen Konstruksi di Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia, yaitu (1) “A Study of Negotiation Style and Outcome in Indonesia Construction Industry”, di konferensi internasional 3rd APTECS, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia (2) “Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi pada Keputusan Desain Proyek Konstruksi”, di Konferensi Nasional Riset Manajemen V, PPM School Management dan Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia, dan (3) Pengaruh Gaya Negosiasi Terhadap Hasil Negosiasi Desain pada Proyek Konstruksi di Surabaya, tepatnya di Konferensi Nasional *Science, Engineering, and Technology* (SciETec), Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia. Topik penelitian yang menarik perhatian penulis mencakup pemodelan negosiasi pada proses desain konstruksi, ataupun pemodelan matematis secara umum pada bidang keahlian manajemen konstruksi. Korespondensi penulis dapat dilakukan melalui email: isnanto_cys@yahoo.com atau nanisnanto@gmail.com.