

Strategi Komunikasi Negosiasi Dalam Transaksi Jual Beli Ternak Pada Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti Kabupaten Bandung

Meiyanti Nurchaerani^{1*}, Ario Pamungkas², Alfian³, Syahiid Hidayatullah Rizkyka Hartadhi⁴, Agus Firmansyah⁵

^{1,2,5}Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Esa Unggul, Jl. Arjuna Utara No.9, Duri Kepa, Kec. Kb. Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 11510, Indonesia

³Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Esa Unggul, Jl. Arjuna Utara No.9, Duri Kepa, Kec. Kb. Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota, Jakarta 11510, Indonesia

⁴Fakultas Kedokteran, Universitas Padjajaran, Jl. Raya Bandung Sumedang KM.21, Hegarmanah, Kec. Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat, 45363, Indonesia

Email: ^{1*}Meiyanti.nurchaerani@esaunggul.ac.id, ²ariopamungkas@esaunggul.ac.id, ³Alfian@esaunggul.ac.id, ⁴Syahiid21001@mail.unpad.ac.id, ⁵Agus.firmansyah@esaunggul.ac.id

(* : coresponding author)

Abstrak – Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti di Kabupaten Bandung menghadapi permasalahan komunikasi dalam transaksi jual beli ternak yang berakar pada tingginya rasa kepercayaan antaranggota dan minimnya pemahaman komunikasi negosiasi yang terstruktur. Kasus seperti kesepakatan lisan tanpa dokumentasi mengakibatkan tunggakan pembayaran hingga berbulan-bulan, menimbulkan konflik internal yang mengancam solidaritas kelompok. Pengabdian ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan keterampilan komunikasi negosiasi serta literasi hukum sederhana dalam transaksi jual beli. Metode yang digunakan meliputi FGD untuk menggali akar masalah, pelatihan komunikasi negosiasi, dan pendampingan pembuatan kesepakatan tertulis sederhana. Hasil menunjukkan peningkatan pemahaman anggota tentang pentingnya kesepakatan tertulis, teknik negosiasi yang asertif namun tetap menjaga hubungan, serta penurunan potensi konflik akibat miskomunikasi. Kesimpulannya, penguatan komunikasi negosiasi dan literasi transaksi dapat menjadi solusi berkelanjutan bagi harmoni dan keberlanjutan ekonomi kelompok tani.

Kata Kunci: Komunikasi Negosiasi, Transaksi Jual Beli, Kelompok Tani, Kepercayaan, Miskomunikasi

Abstract – Bumi Sinar Mukti Farmers Group in Bandung Regency faces communication problems in livestock buying and selling transactions rooted in high trust among members and a lack of structured negotiation communication understanding. Cases such as verbal agreements without documentation result in payment arrears lasting months, causing internal conflicts that threaten group solidarity. This community service aims to improve understanding and skills in negotiation communication and basic legal literacy in buying and selling transactions. The methods used included FGDs to explore root causes, negotiation communication training, and assistance in creating simple written agreements. Results showed increased member understanding of the importance of written agreements, assertive yet relationship-preserving negotiation techniques, and reduced potential for conflict due to miscommunication. In conclusion, strengthening negotiation communication and transaction literacy can be a sustainable solution for the harmony and economic sustainability of farmer groups.

Keywords: Negotiation Communication, Buying and Selling Transactions, Farmer Group, Trust, Miscommunication

1. PENDAHULUAN

Kelompok tani merupakan pilar utama ketahanan pangan dan perekonomian pedesaan. Di dalamnya, interaksi sosial dan ekonomi berlangsung secara intensif, termasuk dalam transaksi jual beli hasil pertanian dan ternak. Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti yang berlokasi di Desa Ciporeat, Kecamatan Cilengkrang, Kabupaten Bandung, adalah salah satu kelompok yang relatif produktif dalam bidang peternakan, khususnya sapi dan domba. Namun, di balik produktivitas tersebut, terdapat permasalahan komunikasi yang cukup serius dan berpotensi merusak tatanan sosial kelompok.

Permasalahan utamanya adalah praktik transaksi jual beli yang masih sangat tradisional, mengandalkan kesepakatan lisan dan kepercayaan penuh antarsesama anggota. Budaya kekeluargaan yang kuat di pedesaan memang menjadi perekat sosial, namun dalam konteks ekonomi, kepercayaan tanpa disertai pemahaman komunikasi negosiasi yang baik menjadi bumerang. Kasus yang sering terjadi adalah ketika anggota A menjual sapi kepada anggota B, cukup dengan ucapan

"deal" atau "saya ambil" tanpa adanya pencatatan harga, waktu pembayaran, atau jaminan. B biasanya membawa sapi tersebut dan berjanji membayar maksimal 7 hari. Namun realitasnya, pembayaran kerap tertunda hingga 2 bulan bahkan lebih, karena B merasa "ada hubungan kekeluargaan" dan menganggap penundaan adalah hal wajar.

Ketika Y (penjual) menagih, X (pembeli) hanya menjawab "nanti dibayar" tanpa kepastian. Sapi tersebut sudah dijual kembali oleh X, namun uang hasil penjualannya tidak segera diserahkan karena X menganggap Y adalah teman dekat yang "pasti maklum". Akibatnya, Y merasa dirugikan secara ekonomi dan psikologis, timbul kecurigaan, dan hubungan sosial yang selama ini harmonis menjadi renggang. Fenomena ini menunjukkan bahwa kepercayaan yang tidak dikelola dengan komunikasi yang jelas dan terstruktur justru menjadi pemicu konflik.

Penelitian ini penting dilakukan karena konflik horizontal antaranggota kelompok tani dapat mengganggu stabilitas kelompok, menurunkan produktivitas, dan menghambat program pemberdayaan yang sedang berjalan. Beberapa studi menunjukkan bahwa komunikasi antar petani masih menghadapi hambatan budaya dan struktural (Sihombing et al., 2021; Marlina et al., 2022). Di sisi lain, komunikasi negosiasi yang baik justru dapat menjadi alat untuk memperkuat hubungan sosial sekaligus kepastian ekonomi (Fisher & Ury, 2011; Lewicki et al., 2021).

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang komunikasi negosiasi yang efektif, teknik menyampaikan pesan secara asertif tanpa merusak hubungan, serta pengenalan literasi transaksi sederhana berupa kesepakatan tertulis. Dengan pendekatan partisipatif, diharapkan anggota kelompok tani mampu mengelola transaksi jual beli secara lebih profesional tanpa kehilangan nilai-nilai kekeluargaan yang selama ini dijunjung tinggi.

Rumusan Masalah:

1. Bagaimana pola komunikasi negosiasi yang selama ini berlangsung dalam transaksi jual beli ternak di Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti?
2. Bagaimana strategi komunikasi negosiasi yang efektif dapat diterapkan untuk mencegah miskomunikasi dan konflik dalam transaksi jual beli ternak?

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan partisipatoris dengan tiga tahapan utama: eksplorasi, pelatihan, dan pendampingan. Peserta adalah 15 anggota Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti yang aktif dalam transaksi jual beli ternak.

2.1 Focus Group Discussion (FGD) Eksplorasi

FGD dilaksanakan untuk menggali pengalaman anggota terkait transaksi jual beli, kasus-kasus miskomunikasi yang pernah terjadi, serta persepsi mereka tentang kepercayaan dan kesepakatan lisan. FGD dipandu dengan daftar pertanyaan terbuka dan berlangsung selama 3 jam. Hasil FGD dijadikan dasar materi pelatihan.

2.2 Pelatihan Komunikasi Negosiasi

Pelatihan berlangsung selama 2 hari dengan materi:

- a. Konsep komunikasi negosiasi (Fisher & Ury, 2011)
- b. Teknik komunikasi asertif dalam tawar-menawar
- c. Pentingnya dokumentasi kesepakatan (nota kesepahaman sederhana)
- d. Simulasi negosiasi jual beli sapi dengan studi kasus nyata

2.3 Pendampingan dan Pembuatan Kesepakatan Tertulis

Pendampingan dilakukan selama 1 bulan dengan mendampingi anggota dalam membuat kesepakatan tertulis sederhana untuk setiap transaksi. Formatnya berupa lembar kesepakatan yang

mencakup identitas penjual-pembeli, deskripsi ternak, harga, waktu pembayaran, dan sanksi jika terjadi wanprestasi.

2.4 Evaluasi

Evaluasi menggunakan pre-test dan post-test tentang pemahaman komunikasi negosiasi dan transaksi, serta wawancara mendalam terhadap 5 anggota yang pernah mengalami konflik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

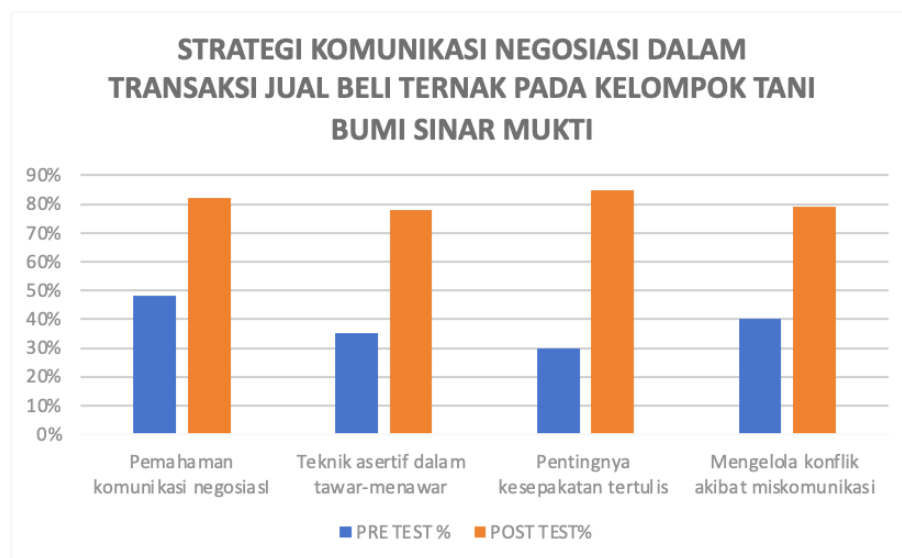
3.1 Hasil

a. Pemahaman Komunikasi Negosiasi Meningkat

Hasil pre-test menunjukkan rata-rata pemahaman anggota tentang komunikasi negosiasi masih rendah (skor 48%). Setelah pelatihan, rata-rata post-test meningkat menjadi 82%. Peningkatan tertinggi terjadi pada aspek "teknik menyampaikan penolakan tanpa menyakiti perasaan" (dari 35% menjadi 78%) dan "pentingnya kesepakatan tertulis" (dari 30% menjadi 85%).

Tabel 1. Perbandingan Pre-Test dan Post-Test Pemahaman Komunikasi Negosiasi

ASPEK	PRE TEST %	POST TEST%	PENINGKATAN
Pemahaman komunikasi negosiasi	48%	82%	34%
Teknik asertif dalam tawar-menawar	35%	78%	43%
Pentingnya kesepakatan tertulis	30%	85%	55%
Mengelola konflik akibat miskomunikasi	40%	79%	39%



Gambar 1. Grafik Peningkatan Pemahaman Komunikasi Negosiasi

b. Terbentuknya Kesepakatan Tertulis Sederhana

Selama pendampingan, anggota berhasil membuat 12 lembar kesepakatan tertulis untuk transaksi sapi dan domba yang terjadi. Formatnya meliputi:

- 1) Nama dan tanda tangan penjual & pembeli

- 2) Deskripsi ternak (jenis kelamin, berat/perkiraan umur, warna)
- 3) Harga disepakati
- 4) Batas waktu pembayaran (maksimal 7 hari)
- 5) Sanksi keterlambatan (misal: denda 5% per minggu)

SURAT PERJANJIAN JUAL BELI TERNAK

Pada hari ini, Kamis, 2 July 2026 bertempat di Bandung, yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Christianto
2. No. KTP : 3273xxxxxxx
3. Alamat : Permata Biru Blok T 1
4. No. Telepon : 0856xxxxx
Selanjutnya disebut sebagai PIHAK PERTAMA (PENJUAL).

1. Nama : Udin N
2. No. KTP : 327315xxxxxxx
3. Alamat : Cilengkrang, Kab Bandung
4. No. Telepon : 0856xxxxx
Selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA (PEMBELI).

Kedua belah pihak sepakat untuk mengadakan perjanjian jual beli ternak dengan ketentuan dan syarat-syarat yang diatur dalam pasal-pasal berikut:

PASAL 1 DESKRIPSI TERNAK PIHAK PERTAMA menjual kepada PIHAK KEDUA berupa hewan ternak dengan rincian spesifikasi sebagai berikut:
Jenis Ternak : Sapit Jumlah : [1] Ekor
Jenis Kelamin : [Jantan]
Berat / Perkiraan Umur : [250] kg / Berumur sekitar [2] tahun
Warna / Ciri Khusus : [Misal: Coklat dengan bercak putih di dahi]

PASAL 2 HARGA DAN BATAS WAKTU PEMBAYARAN
1. Harga jual beli ternak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 telah disepakati oleh kedua belah pihak sebesar Rp 20.000.000 [Terbilang: [Dua Puluh Juta Rupiah].

2. PIHAK KEDUA wajib melunasi seluruh pembayaran kepada PIHAK PERTAMA paling lambat 7 (tujuh) hari setelah surat perjanjian ini ditandatangani, yaitu pada tanggal [2 July 2026].

PASAL 3 SANKSI KETERLAMBATAN Apabila PIHAK KEDUA lalai atau gagal melunasi pembayaran hingga batas waktu yang ditentukan dalam Pasal 2, maka PIHAK KEDUA sepakat untuk dikenakan sanksi berupa denda keterlambatan sebesar 5% (lima persen) dari total harga kesepakatan untuk setiap minggu keterlambatan. Denda tersebut akan ditagihkan bersamaan dengan pelunasan pokok pembayaran.

PASAL 4 KEADAAN DAN RISIKO TERNAK
1. PIHAK PERTAMA menjamin bahwa ternak yang dijual adalah benar miliknya yang sah dan tidak sedang dijadikan jaminan utang atau dalam sengketa.
2. Sejak ternak diserahkan secara fisik (atau disepakati untuk tetap dititipkan sementara), segala risiko, biaya pakan, dan pemeliharaan menjadi tanggung jawab PIHAK KEDUA.
Demikian Surat Perjanjian ini dibuat dalam keadaan sadar, sehat jasmani dan rohani, serta tanpa paksaan dari pihak manapun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.
Bandung, 2 July 2026

PIHAK PERTAMA (PENJUAL) PIHAK KEDUA (PEMBELI)

(Tempel Materai 10.000)
(Christianto)

(Udin N)

Saksi I (Saksi II)

(Cucu T) (Maman B)

Gambar 2. Contoh Lembar Kesepakatan Transaksi

c. Perubahan Sikap dan Pola Komunikasi

Hasil wawancara menunjukkan bahwa anggota mulai merasa lebih nyaman melakukan transaksi dengan kesepakatan tertulis karena "tidak ada yang dirugikan" dan "hubungan tetap baik karena semuanya jelas sejak awal". Y, yang sebelumnya pernah mengalami tunggakan 2 bulan, mengaku sekarang meminta pembeli untuk menandatangani kesepakatan.

3.2 Pembahasan

a. Pola Komunikasi Negosiasi Sebelumnya

Dari FGD terungkap bahwa pola komunikasi yang berlangsung adalah komunikasi satu arah yang ambigu. Penjual menyampaikan harga, pembeli menyetujui secara lisan tanpa negosiasi lebih lanjut, dan tidak ada pembahasan tentang tenggat waktu pembayaran. Hal ini disebabkan oleh:

- 1) Rasa malu untuk menanyakan kepastian pembayaran karena menganggap pembeli adalah teman dekat.
- 2) Anggapan bahwa membuat kesepakatan tertulis adalah bentuk ketidakpercayaan.
- 3) Kurangnya literasi tentang hak dan kewajiban dalam transaksi jual beli menurut hukum positif.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Sihombing et al. (2021) yang menyatakan bahwa petani sering mengabaikan aspek legal transaksi karena budaya gotong royong dan kekeluargaan yang berlebihan. Namun, justru budaya tersebut menjadi bumerang ketika terjadi wanprestasi karena tidak ada mekanisme penyelesaian yang jelas.

b. Strategi Komunikasi Negosiasi yang Efektif

Setelah pelatihan, anggota mulai menerapkan pendekatan komunikasi asertif dan negosiasi integratif (Fisher & Ury, 2011). Prinsipnya adalah memisahkan masalah dengan hubungan. Anggota diajarkan bahwa membuat kesepakatan tertulis bukan berarti tidak percaya, melainkan bentuk penghormatan agar kedua belah pihak memiliki kepastian dan hubungan tetap harmonis.

Teknik yang diajarkan meliputi:

- 1) Membuka negosiasi dengan nada positif: "Saya senang bisa menjual sapi ini ke Bapak. Agar kita sama-sama nyaman, bagaimana kalau kita tulis kesepakatan kecilnya?"
- 2) Menanyakan kesiapan pembayaran: "Kira-kira Bapak butuh waktu berapa lama untuk melunasi? Saya biasanya menerima maksimal 7 hari, apakah itu cukup?"
- 3) Menyepakati sanksi secara kolegal: "Biasanya kalau ada keterlambatan, kami sepakati denda kecil sekadar pengingat. Bagaimana kalau kita sepakati juga?"

Hasilnya, anggota merasa lebih percaya diri dan tidak canggung lagi dalam menegosiasikan transaksi. Mereka juga mulai menyadari bahwa komunikasi yang baik adalah komunikasi yang jelas, bukan yang paling sopan atau paling kekeluargaan. Penelitian Marlina et al. (2022) juga menegaskan bahwa komunikasi yang transparan justru meningkatkan kepercayaan dalam jangka panjang.

c. Relevansi dengan Teori Komunikasi dan Hukum

Dalam perspektif Teori Penetrasi Sosial (Altman & Taylor, 1973), kepercayaan yang terlalu tinggi tanpa adanya struktur komunikasi dapat menyebabkan disintegrasi ketika terjadi pelanggaran harapan. Oleh karena itu, diperlukan negosiasi yang berstruktur untuk menjaga kedalaman hubungan sekaligus kepastian transaksi.

Dari sisi hukum, transaksi jual beli secara lisan sebenarnya sah menurut Pasal 1457 KUHPerdata, namun pembuktiannya sulit. Pengenalan literasi hukum sederhana ini membantu anggota memahami bahwa kesepakatan tertulis adalah alat bukti yang melindungi kedua belah pihak. Hal ini juga sejalan dengan penelitian Frederica & Oktavianti (2023) tentang pentingnya dokumentasi dalam transaksi ekonomi masyarakat pedesaan.

d. Dampak Sosial dan Ekonomi

Dengan adanya kesepakatan tertulis, anggota kelompok tani melaporkan:

- 1) Tidak ada lagi tunggakan pembayaran yang melebihi 7 hari dalam 1 bulan terakhir.
- 2) Hubungan antaranggota tetap baik bahkan cenderung lebih harmonis karena tidak ada rasa curiga.

- 3) Transaksi menjadi lebih cepat karena pembeli lebih serius ketika ada kesepakatan tertulis.

Hal ini membuktikan bahwa komunikasi negosiasi yang efektif tidak bertentangan dengan budaya kekeluargaan, melainkan melengkapinya. Anggota kini memahami bahwa kepercayaan bukan berarti tanpa batas, tetapi kepercayaan yang sehat adalah yang dikelola dengan komunikasi yang jelas.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini menghasilkan dua kesimpulan utama yang menjawab rumusan masalah.

Pertama, pola komunikasi negosiasi yang selama ini berlangsung di Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti bersifat lisan, ambigu, dan mengandalkan kepercayaan penuh tanpa struktur. Hal ini menyebabkan kerugian ekonomi dan konflik sosial karena tidak ada kepastian waktu pembayaran, tidak ada dokumentasi, dan tidak ada mekanisme penyelesaian jika terjadi wanprestasi. Akar masalahnya adalah rendahnya literasi komunikasi negosiasi dan anggapan bahwa kesepakatan tertulis adalah bentuk ketidakpercayaan.

Kedua, strategi komunikasi negosiasi yang efektif diterapkan melalui pendekatan asertif dan integratif dengan tiga pilar: (1) membuka negosiasi dengan nada positif dan kolaboratif, (2) mendokumentasikan kesepakatan secara tertulis sebagai bentuk penghormatan dan perlindungan, serta (3) menyepakati sanksi secara kolegal untuk mengantisipasi keterlambatan. Hasilnya, anggota kelompok mampu melakukan transaksi dengan lebih profesional tanpa kehilangan nilai kekeluargaan.

Secara keseluruhan, pengabdian ini membuktikan bahwa penguatan komunikasi negosiasi dan literasi transaksi sederhana adalah solusi strategis untuk mengatasi miskomunikasi dalam transaksi jual beli di kelompok tani. Program ini direkomendasikan untuk dilanjutkan dengan pelatihan hukum bisnis dasar dan penguatan kelompok sadar hukum.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada seluruh anggota Kelompok Tani Bumi Sinar Mukti yang telah berpartisipasi aktif, serta rekan-rekan dosen dan mahasiswa Universitas Esa Unggul yang telah mendukung pelaksanaan kegiatan. Semoga ilmu yang telah dibagikan menjadi berkah dan membawa kemaslahatan bersama.

REFERENCES

- Effendy, O. U. (2008). Ilmu komunikasi: Teori dan praktik. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Hariyanti, N. T., & Wirapraja, A. (2018). Pengaruh influencer marketing sebagai strategi pemasaran digital era moderen (sebuah studi literatur). *Jurnal Eksekutif*, 15(1), 133–146.
- Kitzinger, J. (1994). The methodology of focus group interviews: The importance of interaction between research participants. *Sociology of Health and Illness*, 16(1), 103–121.
- Putri, A. V., & Ali, D. S. F. (2020). Strategi komunikasi pemasaran terpadu Coffee Shop Kopi Tuli. *Commiverse: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 5(2), 95–108. <https://doi.org/10.36341/cmv.v5i2.1438>
- Rogers, E. M., & Kincaid, D. L. (1981). *Communication networks: Toward a new paradigm for research*. New York: Free Press.
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Analisis strategi UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 59–66.
- Vardhani, N. K., & Tyas, A. S. (2018). Strategi Komunikasi Dalam Interaksi Dengan Mahasiswa Pertukaran Asing. *Jurnal Gama Societa*, 9-16.
- Frederica, T. and Oktavianti, R. (2023) “Pemanfaatan Media Digital sebagai Sarana Pemasaran Perusahaan Properti”, *Prologia*, 7(2), pp. 379–389. doi: 10.24912/pr.v7i2.21419.