



KEMENTERIAN DESA, PEMBANGUNAN DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI RI
BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
DESA, DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI
TENAGA PENDAMPING PROFESIONAL KABUPATEN LEBAK PROVINSI BANTEN

Komplek BCM Depag Blok A1 No.7 Kelurahan Muara Cijung Timur Kec. Rangkasbitung Kabupaten Lebak 42314
Telpon. 0858-1113-7330/0852-1526-1866

f: TPP P3MD Lebak – Banten

t: @TPP P3MD Lebak - Banten

ig: TPP P3MD Lebak – Banten

No : 09/TA-Kab/P3MD/II/2017
Lampiran : 3 (Tiga) halaman
Perihal : Pemberitahuan Jadwal Pelatihan Kemitraan

Kepada YTh
Narasumber (Terlampir)
Di
Tempat

Disampaikan dengan hormat kepada para Narasumber dari Perguruan Tinggi La Tansa Program S2 Manajemen, bahwa kesepakatan permintaan kemitraan antara Program Nasional Kemendes PDTT RI telah menyepakati beberapa kesepakatan sebagai berikut:

1. Diadakan pelatihan dan atau Caoching dengan metode sesuai keinginan Narasumber
2. Materi yang disampaikan berdasarkan kesepakatan (Tempat dan waktu serta lokasi terlampir).
3. Pelatihan atas dasar sukarela, sebagai bentuk pengabdian masyarakat dari pihak perguruan tinggi.
4. Pelatihan ini diselenggarakan tingkat Nasional Kemendes PDTT RI yang diselenggarakan atas tanggung jawab TA PED Kabupaten Lebak.

Demikian surat ini disampaikan kepada Narasumber, atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Rangkasbitung, 13 Februari 2017



Andes Widiansyah
TA PED Kabupaten Lebak

Tembusan:
Kepala DPMD Kabupaten Lebak
Kepala DPMD Provinsi Banten
Korprov KPW II Banten
Kemendes PDTT RI



**KEMENTERIAN DESA, PEMBANGUNAN DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI
RI**

**BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
DESA, DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI**

TENAGA PENDAMPING PROFESIONAL KABUPATEN LEBAK PROVINSI BANTEN

Komplek BCM Depag Blok A1 No.7 Kelurahan Muara Ciujung Timur Kec. Rangkasbitung Kabupaten Lebak 42314

Telpon. 0858-1113-7330/0852-1526-1866

f: TPP P3MD Lebak – Banten

@TPP P3MD Lebak - Banten

: TPP P3MD Lebak – Banten

Lampiran Surat No: 09/TA- Kab/P3MD/II/2017

**JADWAL PELATIHAN KEMITRAAN
TENAGA PENDAMPING PROFESIONAL (TPP)
PROGRAM NASIONAL PEMBANGUNAN
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA
PRIODE TAHUN 2017- 2021**

No	HARI/TANGGAL	MATERI	TEMPAT	NARASUMBER
1	Sabtu, 4 Maret 2017	Analisis Laporan Keuangan & Dasar-Dasar Kepemimpinan ,	Aula BPMDES Kab. Lebak	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
2	Sabtu, 1 April 2017	Pembukuan Sederhana UMKM & Kepemimpinan Lanjutan	Aula Maltatuli Sekda Lebak	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
3	Sabtu, 6 Mei 2017	Manajemen Personal & Negotiation Skill	Hall La Tansa Mashiro Lebak	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
4	Sabtu, 3 Juni 2017	Strategi Pendekatan Personal, & Bagaimana cara meningkatkan Komunikasi Interpersonal	Gedung PGRI Jakarta	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
5	Sabtu, 1 Juli 2017	Startegi Mengasah Kemampuan Diri, & Bagaimana Meningkatkan Kinerja Personal	Ruang Serbaguna Pemprov. Banten	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
6	Sabtu, 4 Nov 2017	Manajemen Etika, & Praktek Memupuk Semangat Kerja	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
7	Sabtu, 9 Des 2017	Manajemen Keuangan Keluarga, & Manajemen Pelatihan	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
8	Sabtu, 10 Maret 2018	Perencanaan Partisipatif, &Kepemimpinan Sepiritual	Ruang Serbaguna Pemprov. Banten	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
9	Sabtu, 9 Juni 2018	Teknik Transek & Manajemen Pembangunan Desa	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
10	Sabtu, 14 Juli 2018	Kepemimpinan & Keuangan Bumdes	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
11	Sabtu, 11 August 2018	Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Pendamping & Pemasaran Program	Mambruk Hotel & Convention	Dr. Ade Jaya Sutisna, Dr. Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM

12	Sabtu, 15 September 2018	Teknik-Teknik Komunikasi Efektif	Aula Maltatuli Sekda Lebak	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
13	Sabtu, 10 Nop 2018	Motivasi Kinerja Pendamping & Teknik Pelaporan Berbasis Akuntansi	Hotel Nuansa Bali Resort	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
14	Sabtu, 8 Des 2018	Penguatan Lobi- Lobi dan Negosiasi	The Jakarta Hotel	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
15	Sabtu, 16 Februari 2019	Laporan Keuangan Bumdes & Mengembangkan Prilaku Jujur	Ruang Serbaguna Pemprov. Banten	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
16	Sabtu, 20 Arpril 2019	Membangun Sinergitas Stake Holder	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
17	Sabtu, 15 Juni 2019	Peran Kepemimpinan Lokal	Hotel Le Dian Kota Serang	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
18	Sabtu, 24 Agustus 2019	Chanelling Membangun Kemitraan	Ruang Serbaguna Pemprov. Banten	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
19	Sabtu, 19 Oktober 2019	Integritas dan Pembentukan Karakter Pendamping	Nuansa Bali Resort	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
20	Sabtu, 23 Nopember 2019	Teknik – Teknik Pelaporan Penggunaan Anggaran	Hotel Mambruk	Paniran, Ak,SE, MM, Dr. Yumhi, ST, MM
21	Sabtu, 11 Januari 2020	Strategi Pendampingan	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
22	Jumat, 7 Februari 2020	Etika Pendamping Desa	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
23	Rabu, 11 Maret 2020	Teknik Perencanaan Anggran Berbasis Kebutuhan	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
24	Kamis , 9 April 2020	TNA (Taraning Need Assesment)	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
25	Senin, 4 Mei 2020	Kinerja Berbasis Anggran	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
26	Selasa,9 Juni 2020	Bagaimana Meningkatkan Kinerja Pendamping	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
27	Selasa, 7 Juli 2020	Lobi dan Negoisasi	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM

28	Jumat , 7 Agustus 2020	Modal- Modal Sosial	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
29	Kamis , 13 Agustus 2020	Kemitraan	Zoom Meeting	Dr.Yumhi,ST,MM
30	Kamis , 3 September 2020	Membangun Integritas dan Kredibilitas Pendamping	Hotel Le Dian Kota Serang	Dr.Yumhi,ST,MM
31	Jumat, 18 September 2020	Teknik Merawat Pendamping	Zoom Meeting	Dr. Yumhi, ST, MM
32	Rabu, 7 Oktober 2020	Manajemen Kinerja Bagi Pendamping	Zoom Meeting	Dr. Yumhi, ST, MM
33	Selasa, 10 Nopember 2020	Pelatihan Masyarakat	Zoom Meeting	Dr. Yumhi, ST, MM
34	Kamis, 10 Desember 2020	Teknik Menggali Potensi Lokal	Zoom Meeting	Dr. Yumhi, ST, MM

Rangkasbitung, 13 Februari 2017

KEMENDES PDPT RI



Andes Widiansyah

TA PED Kabupaten Lebak

KEMENTERIAN DESA, PEMBANGUNAN DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI RI
BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
DESA, DAERAH TERTINGGAL DAN TRANSMIGRASI
TENAGA PENDAMPING PROFESIONAL KABUPATEN LEBAK PROVINSI BANTEN

Komplek BCM Depag Blok A1 No.7 Kelurahan Muara Cijung Timur Kec. Rangkasbitung Kabupaten Lebak 42314
Telpon. 0858-1113-7330/0852-1526-1866

f: TPP P3MD Lebak – Banten

t: @TPP P3MD Lebak - Banten

ig: TPP P3MD Lebak – Banten

SURAT KETERANGAN

No: 102/ TA – Kab/P3MD/ II/ 2021

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : **Andes Widiansyah**
Jabatan : TA. PED Kabupaten Lebak
Program : P3MD Kemendes PDTT RI
Alamat Kantor : Komplek Depag Blok A1 No. 7 Rangkasbitung - Lebak

Menerangkan bahwa saudara **Dr. Yumhi, ST, MM** adalah sebagai Narasumber pada Pelatihan / Coaching Kemitraan kepada Tenaga Pendamping Profesional (TPP) Kementerian Desa PDTT – RI di Kabupaten Lebak dari Tanggal 4 Maret 2017 sampai dengan Tanggal 10 Desember 2020.

Kami menyampaikan penghargaan setinggi – tingginya kepada narasumber yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran dan tenaganya untuk terselenggaranya pelatihan kemitraan Kapasitas Pendamping Desa Professional.

Demikianlah surat keterangan ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Rangkasbitung, 4 Februari 2021



Andes Widiansyah
TA PED Kabupaten Lebak



Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) La Tansa Mashiro

Jl. Soekarno Hatta Rangkasbitung Lebak Banten Indonesia 42317

Telp. 0252 207163 Fax. 0252 206794

<http://www.ejurnal.latansamashiro.ac.id>

email. lp2mpt@gmail.com / lppmstieltm@gmail.com

SURAT TUGAS

No. 026/LPPM-LT/II/2017

Yang bertandatangan dibawah ini, Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi La Tansa Mashiro Rangkasbitung,

Nama : **Dr. Paniran, S.E., M.M., Ak., CA., CPA**

Jabatan : **Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) STIE La Tansa Mashiro**

dengan ini menugaskan kepada :

Nama : **Dr. Yumhi, S.T., M.M**

NIDN : **0312127201**

Jabatan : **Dosen STIE La Tansa Mashiro**

Untuk melaksanakan rangkaian Kegiatan sebagai Narasumber pada Pelatihan/Coaching Kemitraan kepada Tenaga Pendamping Profesional (TPP) Kementerian Desa PDTT – RI di Kabupaten Lebak dari tanggal 4 Maret 2017 sampai dengan 10 Desember 2020.

Demikian surat tugas ini diberikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Rangkasbitung, 15 Februari 2017

LPPM STIE La Tansa Mashiro

Direktur,

Dr. Paniran, S.E., M.M., AK., CA., CPA

NPP. 13112640818115



NEGOTIATION SKILL

Dr. Yumhi,ST,MM

**Disajikan dalam acara Bintek TPP Program Nasional Tenaga
Pendamping Profesional (TPP)**

Sabtu, 6 Mei 2017

Negosiasi ???



Proses **komunikasi** dan **transaksi antar dua pihak**, dengan persepsi, kebutuhan dan motivasi yang berbeda untuk **bersepakat** demi kepentingan bersama.

Karakteristik Negosiasi

1. Melibatkan **dua pihak**.
2. Memiliki **konflik** berakhir pada **kesepakatan**.
3. Tawar menawar (bargain).
4. Menggunakan bahasa **verbal** dan **non verbal**.
5. Adanya kesepakatan keduabelah pihak

Unsur-Unsur Negosiasi

1. Ketergantungan antara pihak yang terlibat.
2. Ketidaksepakatan atau konflik.
3. Interaksi oportunistik.
4. Kesepakatan.

Strategi Negosiasi

- Win-win solution: Kedua belah pihak berada pada posisi yang **menguntungkan**.
- Win-Lose solution: Memperoleh **keuntungan** dengan **kerugian** pihak lain.
- Lose-Win solution: Memperoleh **kerugian** dengan **keuntungan** pihak lain.
- Lose-Lose solution: Perundingan cenderung **merugikan kedua belah pihak**

Ice Breaking

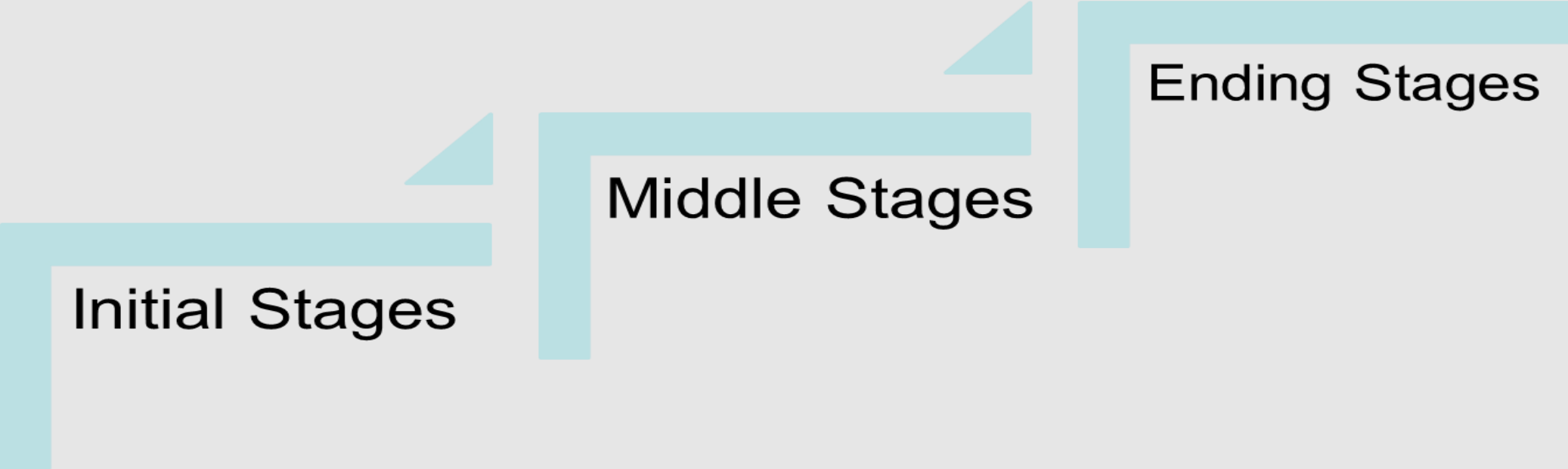
Cerita Rebutan Cewek



Solusi Negosiasi

Saya \ Anda	Win	Lose
Lose	Saya rugi, anda untung.	Kami sama-sama rugi.
Win	Kami sama-sama untung.	Saya untung, anda rugi.

Proses Negosiasi



Initial Stages

- Rencanakan secara menyeluruh.
- Mengatur masalah.
- Fokus pada prinsip dan perhatian bersama.
- Sadarilah bahwa penawaran pertama seringkali di atas ekspektasi.
- Fokus pada tujuan dan konsekuensi jangka panjang.

Middle Stages

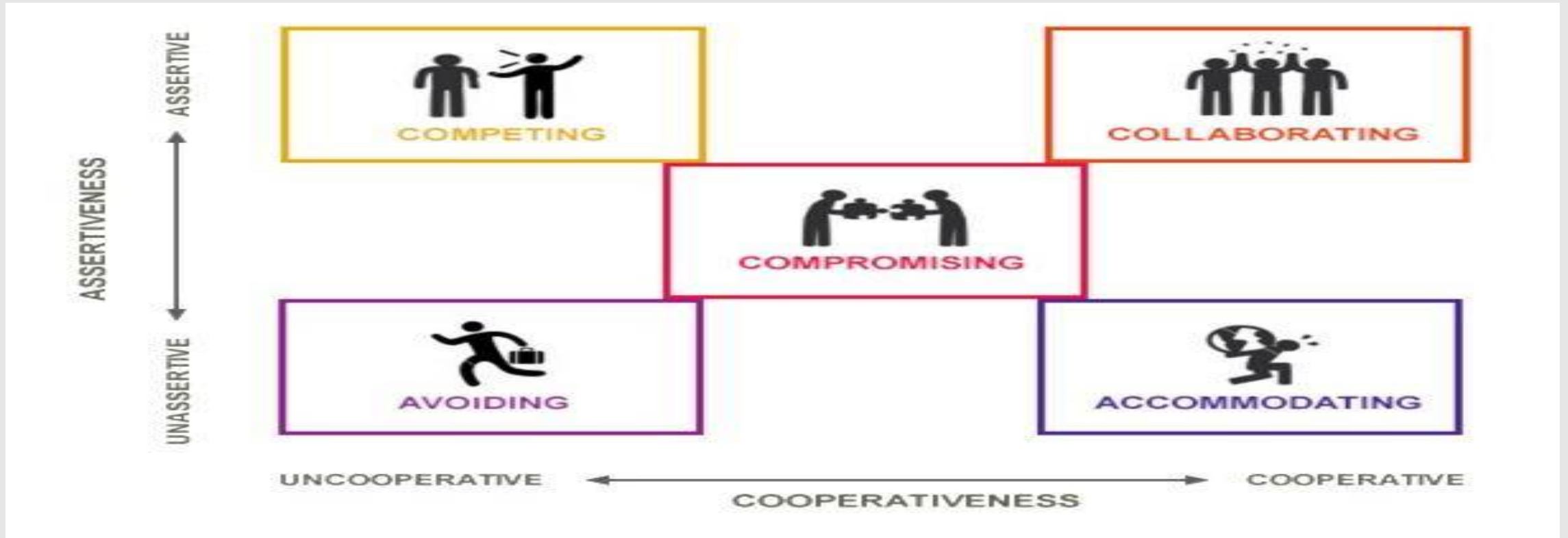
- Merevisi strategi.
- Pertimbangkan pilihan lain.
- Tingkatkan kekuatan dengan membuat pihak lain melakukan yang pertama.
- Tambahkan kredibilitas dengan mendapatkan kesepakatan secara tertulis.
- Untuk melewati jalan buntu, sisihkan sebentar.
- Saat meminta konsesi, mintalah *tradeoff*.

Ending Stages

- Tundukkan negosiator yang gigih dengan menarik tawaran.
- Jangan berharap dengan janji lisan.
- Ucapkan selamat kepada pihak lawan.

Gaya Negosiasi

Lima gaya negosiasi untuk membuat kesepakatan kedua belah pihak.



Avoiding

unassertive-uncooperative

- Menghindari konflik intra-pribadi.
- Bila hasil negosiasi berpotensi memicu konflik.
- Menunda, mengabaikan masalah atau situasi.
- Menghindari masalah yang tidak mempengaruhi hubungan jangka pendek.

Accommodating

unassertive-cooperative

- Hubungan antara para pihak.
- Memberikan konsesi sisi lain dengan harapan bisa memperkuat hubungan.
- Cenderung mengabaikan kebutuhan kita sendiri demi membantu pihak lain mendapatkan apa yang mereka inginkan.
- Hubungan jangka panjang.

Compromising

mid-assertive&mid-cooporative

- Gaya antara akomodatif dan bersaing.
- Waktu menjadi perhatian atau terdapat hubungan yang kuat antara para pihak.
- Memerlukan konsesi dari kedua belah pihak untuk menemukan kesepakatan.
- Tidak berfokus pada standar penyelesaian yang sah atau adil dan malah menggunakan solusi "Meet in the middle," atau "Split the difference"

Collaborating

assertive-cooperative

- Penggunaan metode pemecahan masalah untuk menciptakan nilai dan menemukan kesepakatan yang saling memuaskan.
- Memanfaatkan kreativitas kedua belah pihak untuk menemukan solusi bagi kepentingan kedua belah pihak.
- Cenderung bersikap tegas terhadap kebutuhan dan kerja sama dengan pihak lain.
- Hubungan jangka panjang penting dan tugas jangka pendek penting.

Competing

assertive-uncooperative

- Pencapaian tujuan terlepas dari dampaknya terhadap orang lain.
- Pandangan negosiasi sebagai win / lose daripada aktivitas pemecahan masalah.
- Seringkali memanfaatkan taktik manipulatif seperti serangan, ancaman, dan perilaku agresif lainnya untuk mencapai tujuannya.
- Hubungan jangka panjang tidak penting dan tugas jangka pendek itu penting

Apakah gaya negosiasi Anda ??



Key Negotiation Principles

- Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA)
- Reservation price
- Bargaining zone

Harga Reservasi (1)

- Harga reservasi terendah
 - Negosiator tidak peduli, apakah mencapai kesepakatan atau tidak.
- Harga Pemesanan sama dengan BATNA +/- yang membuat kita ingin melakukan kesepakatan
- Tentukan harga reservasi Anda sebelum melakukan negosiasi
 - Pelajari harga reservasi lawan Anda, jika memungkinkan

Harga Reservasi (2)

- Jangan mengungkapkan harga reservasi anda !!!
 - Salah satu bagian penting informasi dalam negosiasi adalah titik reservasi pihak lain. Jika diketahui satu pihak, negosiator dapat mendorong sebuah resolusi yang hanya sedikit diterima oleh pihak lain.
- Jangan beri rentang waktu
- Ungkapkan BATNA Anda hanya bila:
 - Anda sedang mendekati jalan buntu
 - Anda memiliki BATNA yang kuat
 - Anda ingin membuat kesepakatan dalam negosiasi saat ini

Strategi BATNA

- Kenali BATNA Anda
 - Jangan memikirkan BATNA Anda secara keseluruhan
- Perbaiki BATNA Anda sebelum Anda bernegosiasi
- Anda ingin rekan Anda berpikir bahwa Anda memiliki BATNA yang bagus



FILM NEGOSIASI

Steve Jobs bernegosiasi dengan Paul Terrel

Paul Terrel dan Steve Jobs sedang merundingkan harga komputer pribadi yang telah dikembangkan Jobs. Paul tertarik untuk membeli Jobs PC. Dia adalah pemilik sebuah toko elektronik di Silicon Valley. Dia melihat presentasi pekerjaan beberapa hari yang lalu dan memberinya kartu namanya.