



---

## STRATEGI KOMUNIKASI LINTAS BUDAYA DALAM MENINGKATKAN KEBERHASILAN NEGOSIASI BISNIS

M. Zulfiyan Yahya<sup>1</sup>, Maya Nur Aini<sup>2</sup>, Asna Sendya Eka N.<sup>2</sup>, Tiya Ameiliya<sup>4</sup>,  
Anang Haris Firmansyah, M.Pd<sup>5</sup>

<sup>123456</sup>Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,  
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

[zulfiyan Yahya02@gmail.com](mailto:zulfiyan Yahya02@gmail.com), [mayanuraini02@gmail.com](mailto:mayanuraini02@gmail.com), [asnaika94@gmail.com](mailto:asnaika94@gmail.com),  
[tiyaameiliya12@gmail.com](mailto:tiyaameiliya12@gmail.com), [anangharisfirmansyah@uinsatu.ac.id](mailto:anangharisfirmansyah@uinsatu.ac.id)

**Abstract.** *This study aims to examine effective cross-cultural communication strategies in improving business negotiation success in the era of globalization. Cross-cultural communication is one of the key determinants of business negotiation success because each individual carries different values, norms, and customs. This study uses a literature review method by analyzing various research sources related to cross-cultural communication and business negotiation. The results show that the success of cross-cultural business negotiations is heavily influenced by the ability to understand cultural differences, verbal and nonverbal communication skills, trust-building capabilities, flexibility in negotiation approaches, and understanding of cross-cultural business ethics. The main barriers in cross-cultural communication include ethnocentrism, stereotypes, language differences, and culture shock. Strategies that can be applied include cross-cultural training, utilization of communication technology, development of cultural tolerance, and open dialogue between groups. These findings provide practical contributions for business actors interacting in multicultural environments to achieve mutually beneficial agreements.*

**Keywords:** *cross-cultural communication, business negotiation, communication strategy, globalization, communication barriers*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji strategi komunikasi lintas budaya yang efektif dalam meningkatkan keberhasilan negosiasi bisnis di era globalisasi. Komunikasi lintas budaya menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan negosiasi bisnis karena setiap individu membawa nilai, norma, dan kebiasaan yang berbeda-beda. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan menganalisis berbagai sumber penelitian terkait komunikasi lintas budaya dan negosiasi bisnis. Hasil kajian menunjukkan bahwa keberhasilan negosiasi bisnis lintas budaya sangat dipengaruhi oleh kemampuan memahami perbedaan budaya, keterampilan komunikasi verbal dan nonverbal, kemampuan membangun kepercayaan (trust building), fleksibilitas dalam pendekatan negosiasi, serta pemahaman etika bisnis antarbudaya. Hambatan utama dalam komunikasi lintas budaya meliputi etnosentrisme, stereotip, perbedaan bahasa, dan gegar budaya. Strategi yang dapat diterapkan mencakup pelatihan lintas budaya, pemanfaatan teknologi komunikasi, pengembangan toleransi budaya, serta dialog terbuka antarkelompok. Temuan ini memberikan kontribusi praktis bagi pelaku bisnis yang berinteraksi dalam lingkungan multikultural untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

**Kata kunci:** komunikasi lintas budaya; negosiasi bisnis; strategi komunikasi; globalisasi; hambatan komunikasi

## 1. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia bisnis di era globalisasi saat ini telah melampaui batas-batas geografis dan melibatkan berbagai pihak dari latar belakang budaya yang berbeda. Interaksi bisnis tidak lagi terbatas pada satu wilayah atau satu kelompok budaya tertentu, melainkan sudah mencakup dimensi nasional dan internasional yang semakin kompleks. Kondisi ini mengharuskan para pelaku bisnis untuk memiliki kemampuan komunikasi yang efektif, khususnya dalam konteks komunikasi lintas budaya.

Komunikasi lintas budaya dalam dunia bisnis merupakan proses pertukaran informasi, ide, dan makna antara individu atau kelompok yang memiliki latar belakang budaya berbeda. Setiap individu membawa nilai, norma, kepercayaan, serta gaya komunikasi yang telah terbentuk dari lingkungan budayanya masing-masing. Perbedaan inilah yang kerap menimbulkan kesalahpahaman, hambatan komunikasi, bahkan kegagalan dalam proses negosiasi bisnis apabila tidak dikelola dengan baik (Shoelhi, 2015).

Negosiasi bisnis merupakan salah satu aktivitas inti dalam dunia usaha yang melibatkan proses tawar-menawar untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Dalam konteks lintas budaya, negosiasi menjadi semakin kompleks karena tidak hanya melibatkan pertukaran kepentingan ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh dimensi budaya seperti gaya komunikasi, sistem nilai, etika, dan cara pengambilan keputusan (Putranto dkk., 2023). Kegagalan dalam memahami dimensi budaya tersebut dapat mengakibatkan gagalnya proses negosiasi meskipun secara substansi kedua belah pihak memiliki kepentingan yang dapat dipertemukan.

Fenomena ini semakin relevan di Indonesia yang merupakan negara dengan keberagaman suku, bahasa, agama, dan adat istiadat yang sangat kaya. Keberagaman tersebut menciptakan tantangan tersendiri dalam komunikasi bisnis domestik maupun internasional. Pelaku bisnis Indonesia tidak hanya harus memahami perbedaan budaya dengan mitra asing, tetapi juga harus mampu mengelola perbedaan budaya antaretnis di dalam negeri (Liliweri, 2009).

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara komprehensif strategi komunikasi lintas budaya yang dapat meningkatkan keberhasilan negosiasi bisnis. Kajian ini meliputi identifikasi hambatan komunikasi lintas budaya, analisis faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan negosiasi, serta perumusan strategi

komunikasi yang efektif dalam konteks lintas budaya. Hasil kajian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis bagi pengembangan ilmu komunikasi bisnis dan bagi para pelaku bisnis yang beroperasi dalam lingkungan multikultural.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Apa saja hambatan komunikasi lintas budaya dalam negosiasi bisnis? (2) Faktor-faktor apa yang memengaruhi keberhasilan negosiasi bisnis lintas budaya? (3) Bagaimana strategi komunikasi lintas budaya yang efektif untuk meningkatkan keberhasilan negosiasi bisnis?

## **2. KAJIAN TEORITIS**

### **a. Komunikasi Lintas Budaya**

Komunikasi lintas budaya adalah proses pertukaran pikiran dan makna antara orang-orang yang berbeda budaya. Komunikasi ini terjadi ketika interaksi berlangsung antarorang berbeda bangsa (international), antaretnik (interethnic), kelompok ras (interracial), atau komunitas bahasa (intercommunal). Dalam komunikasi lintas budaya, suatu pesan disandi dalam suatu budaya dan harus disandi ulang secara lintas budaya dengan budaya lainnya (Shoelhi, 2015).

Alo Liliweri (2009) dalam kajiannya tentang dasar-dasar komunikasi antarbudaya mengemukakan hipotesis bahwa semakin besar tingkat perbedaan antarbudaya, maka semakin besar kemungkinan berkurangnya kepastian dalam mencapai komunikasi yang efektif. Hal ini menunjukkan bahwa ketika individu berinteraksi dengan orang dari latar belakang budaya yang berbeda, perbedaan yang muncul dapat menimbulkan ketidakpastian yang berpotensi menghambat tercapainya komunikasi yang efektif.

Widiyanti dkk. (2024) dalam penelitiannya tentang bahasa sebagai alat pemersatu dalam komunikasi antarbudaya menegaskan bahwa penggunaan bahasa sebagai alat pemersatu di antara budaya yang berbeda menghadapi tantangan signifikan, terutama yang berasal dari perbedaan budaya. Perbedaan tersebut dapat menyebabkan kesalahpahaman dan menghambat komunikasi yang efektif. Oleh karena itu, pemahaman mendalam terhadap bahasa dan budaya mitra komunikasi menjadi hal yang sangat penting.

## **b. Hambatan Komunikasi Lintas Budaya**

Hambatan komunikasi lintas budaya adalah kesulitan yang muncul ketika orang dari latar belakang budaya berbeda berinteraksi karena perbedaan nilai, norma, bahasa, dan cara berpikir. Nurdianti (2014) mengidentifikasi tiga faktor dominan yang menjadi sumber hambatan komunikasi, yaitu faktor psikologis, faktor ekologis, dan faktor mekanis. Faktor psikologis mencakup kondisi emosional dan mental yang dapat memengaruhi kualitas komunikasi secara negatif.

Jefriyanto dkk. (2014) dalam penelitiannya tentang culture shock dalam komunikasi lintas budaya pada mahasiswa menemukan bahwa etnosentrisme dan stereotip merupakan hambatan yang paling dominan dalam komunikasi lintas budaya. Etnosentrisme adalah penghakiman terhadap kebudayaan kelompok lain dengan menggunakan standar kebudayaan sendiri, sementara stereotip adalah gambaran umum yang sering berlebihan atau tidak akurat terhadap kelompok budaya tertentu.

Gegar budaya (culture shock) juga merupakan hambatan signifikan dalam komunikasi lintas budaya. Gegar budaya terjadi ketika seseorang merasa kaget, bingung, atau tidak nyaman karena menghadapi kebiasaan, nilai, dan cara berkomunikasi yang berbeda dari budaya asalnya. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan interpretasi dan kesulitan dalam berinteraksi dengan orang dari budaya yang berbeda (Jefriyanto dkk., 2014).

## **c. Negosiasi Bisnis Lintas Budaya**

Negosiasi bisnis adalah proses interaksi antara dua pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Dalam dunia bisnis, negosiasi menjadi keterampilan penting karena hampir semua aktivitas mulai dari penentuan harga, kerja sama, hingga penyelesaian konflik melibatkan proses tawar-menawar (Inayatullah dkk., 2022).

Putranto dkk. (2023) menjelaskan bahwa dalam konteks lintas budaya, strategi negosiasi berbeda dengan gaya intrakultural. Budaya Barat cenderung lebih langsung dan berorientasi pada hasil, sedangkan budaya Timur lebih mengutamakan hubungan jangka panjang dan keharmonisan. Perbedaan orientasi ini secara langsung memengaruhi pendekatan negosiasi yang digunakan oleh masing-masing pihak.

Sefthian dan Rizka (2025) dalam kajiannya tentang tantangan komunikasi bisnis dalam lingkungan lintas budaya menekankan pentingnya kesadaran akan etika bisnis

yang berbeda di setiap budaya. Setiap budaya memiliki standar etika yang berbeda dalam hal pemberian hadiah, cara menyampaikan kritik, atau pengambilan keputusan. Pelanggaran terhadap norma budaya dapat merusak hubungan bisnis dan menggagalkan negosiasi.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi literatur (literature review) yang bersifat deskriptif-analitis. Metode ini dipilih karena tujuan penelitian adalah untuk mengkaji, mensintesis, dan menganalisis berbagai temuan penelitian terdahulu terkait strategi komunikasi lintas budaya dan keberhasilan negosiasi bisnis. Sumber data yang digunakan adalah artikel jurnal nasional dan internasional, buku referensi, serta laporan penelitian yang relevan.

Kriteria pemilihan literatur meliputi: (1) relevansi dengan topik komunikasi lintas budaya dan negosiasi bisnis; (2) kualitas sumber yang dapat dipertanggungjawabkan secara akademik; (3) publikasi dalam rentang waktu 2009-2025 untuk memastikan aktualitas informasi. Analisis data dilakukan dengan mengidentifikasi tema-tema utama, membandingkan temuan antar sumber, dan mensintesis informasi untuk menghasilkan kesimpulan yang komprehensif.

Proses analisis mengikuti tahapan berikut: pertama, identifikasi dan pengumpulan sumber literatur; kedua, penyaringan dan seleksi literatur berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan; ketiga, pembacaan dan pencatatan poin-poin kunci dari setiap sumber; keempat, pengkategorian temuan berdasarkan tema; dan kelima, sintesis dan interpretasi temuan untuk menjawab rumusan masalah penelitian..

### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hambatan Komunikasi Lintas Budaya dalam Negosiasi Bisnis**

Berdasarkan hasil kajian literatur, ditemukan delapan hambatan utama dalam komunikasi lintas budaya yang secara langsung berdampak pada proses dan keberhasilan negosiasi bisnis. Pertama, perbedaan norma sosial yang mencakup cara, kebiasaan, tata krama, adat istiadat, dan kepercayaan yang dianut secara turun-temurun. Perbedaan

norma sosial antar budaya dapat menciptakan konflik nilai yang menghambat tercapainya kesepakatan (Shoelhi, 2015).

Kedua, etnosentrisme yang terjadi ketika seseorang menganggap budayanya sendiri paling benar atau paling baik dibandingkan budaya lain. Sikap ini membuat pelaku bisnis cenderung menilai dan meremehkan cara berbisnis pihak lain, sehingga komunikasi tidak lancar karena kurangnya rasa menghargai dan empati. Jefriyanto dkk. (2014) menemukan bahwa etnosentrisme merupakan salah satu hambatan paling merusak dalam komunikasi lintas budaya karena secara langsung menghambat proses membangun kepercayaan antarpihak yang bernegosiasi.

Ketiga, stereotip dan prasangka yang memengaruhi persepsi seseorang terhadap mitra bisnis dari budaya lain sebelum benar-benar mengenal individu tersebut. Keempat, perbedaan perspektif yang bergantung pada pengamatan dan penafsiran seseorang terhadap suatu objek atau peristiwa. Kelima, hambatan bahasa yang menjadi hambatan utama komunikasi ketika peserta komunikasi tidak memiliki persamaan bahasa (Widiyanti dkk., 2024).

Keenam, perbedaan sintaksis dan semantik yang terjadi karena perbedaan cara menyusun kalimat dan perbedaan makna kata antarbahasa atau antarbudaya. Ketujuh, ketidakmerataan pendidikan yang menciptakan kesenjangan dalam cara berkomunikasi dan memahami informasi. Kedelapan, gegar budaya (culture shock) yang terjadi ketika seseorang menghadapi kebiasaan, nilai, dan cara berkomunikasi yang asing dari budaya asalnya (Jefriyanto dkk., 2014).

Dalam konteks negosiasi bisnis, hambatan-hambatan tersebut dapat bermanifestasi dalam berbagai bentuk. Nurdianti (2014) dalam penelitiannya menemukan bahwa hambatan komunikasi dalam proses sosialisasi program dengan kelompok yang berbeda latar belakang budaya sangat erat kaitannya dengan faktor psikologis, ekologis, dan mekanis. Temuan ini relevan dengan konteks negosiasi bisnis lintas budaya di mana ketiga faktor tersebut juga berperan signifikan.

## **B. Faktor-faktor yang Memengaruhi Keberhasilan Negosiasi Bisnis Lintas**

### **Budaya**

Kajian literatur menunjukkan bahwa keberhasilan negosiasi bisnis lintas budaya dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang saling berkaitan. Pertama, kekuatan posisi tawar yang dimiliki oleh masing-masing pihak. Pihak yang memiliki informasi lebih lengkap

dan persiapan lebih matang biasanya memiliki keunggulan dalam proses negosiasi (Inayaturrehman dkk., 2022).

Kedua, kemampuan komunikasi yang mencakup keterampilan verbal dan nonverbal. Dalam konteks lintas budaya, komunikasi nonverbal seperti gestur, ekspresi wajah, dan kontak mata memiliki makna yang berbeda-beda di setiap budaya. Kesalahan dalam interpretasi bahasa tubuh dapat menyebabkan kesalahpahaman yang fatal dalam proses negosiasi (Putranto dkk., 2023).

Ketiga, hubungan antarindividu atau antarlembaga yang terlibat dalam negosiasi. Amia (2020) dalam kajiannya tentang pentingnya kesadaran antarbudaya dan kompetensi komunikasi dalam dunia kerja global menekankan bahwa membangun hubungan personal dan kepercayaan merupakan fondasi utama keberhasilan kerja sama bisnis, terutama dalam budaya yang menjunjung tinggi nilai kolektivisme seperti di negara-negara Asia.

Keempat, pemahaman terhadap perbedaan budaya mitra negosiasi. Setiap budaya memiliki karakteristik unik dalam hal tingkat individualisme atau kolektivisme, orientasi waktu, serta cara mengekspresikan emosi. Pemahaman terhadap karakteristik budaya ini memungkinkan negosiator untuk menyesuaikan pendekatan yang digunakan agar lebih sesuai dengan ekspektasi mitra bisnis (Sefthian & Rizka, 2025).

Kelima, penggunaan teknologi komunikasi yang semakin memengaruhi proses negosiasi bisnis. Fitriyani dkk. (2024) dalam penelitiannya tentang teknologi dan komunikasi antarbudaya menemukan bahwa negosiasi berbasis platform digital memberikan kemudahan sekaligus tantangan baru dalam membangun kepercayaan dan menjaga kejelasan komunikasi tanpa interaksi tatap muka langsung.

### **C. Strategi Komunikasi Lintas Budaya untuk Meningkatkan Keberhasilan**

#### **Negosiasi Bisnis**

Berdasarkan sintesis berbagai kajian literatur, penelitian ini merumuskan tujuh strategi komunikasi lintas budaya yang dapat meningkatkan keberhasilan negosiasi bisnis.

Strategi pertama adalah pemahaman mendalam terhadap perbedaan budaya mitra negosiasi. Pelaku bisnis perlu melakukan riset yang komprehensif tentang latar belakang budaya mitra sebelum memasuki proses negosiasi. Riset ini mencakup pemahaman tentang sistem nilai, hierarki sosial, gaya komunikasi, serta praktik bisnis yang lazim dalam budaya tersebut. Daramastuti (2020) menegaskan bahwa pemahaman budaya yang

mendalam merupakan prasyarat mutlak untuk komunikasi yang efektif dalam lingkungan multikultural.

Strategi kedua adalah pengembangan kompetensi komunikasi multikultural. Kompetensi ini mencakup kemampuan komunikasi verbal yang jelas dan bebas dari idiom budaya tertentu, serta kemampuan membaca dan menginterpretasikan bahasa nonverbal dari berbagai budaya. Amia (2020) menemukan bahwa pelaku bisnis yang memiliki kompetensi komunikasi antarbudaya tinggi menunjukkan tingkat keberhasilan negosiasi yang secara signifikan lebih baik dibandingkan mereka yang tidak memiliki kompetensi tersebut.

Strategi ketiga adalah membangun hubungan (*relationship building*) sebelum memasuki tahap negosiasi formal. Dalam budaya yang menjunjung tinggi nilai kolektivisme seperti Indonesia, Jepang, dan China, hubungan personal dan kepercayaan menjadi dasar utama dalam kerja sama bisnis. Mutharom dkk. (2024) dalam penelitiannya tentang peran komunikasi antarbudaya dalam meningkatkan pemahaman antarbangsa menemukan bahwa investasi waktu dalam membangun hubungan sebelum negosiasi formal secara konsisten berkorelasi positif dengan keberhasilan negosiasi.

Strategi keempat adalah penerapan fleksibilitas dalam pendekatan negosiasi. Tidak semua strategi yang berhasil di satu budaya akan efektif di budaya lain. Sefthian dan Rizka (2025) menekankan bahwa negosiator yang sukses dalam lingkungan lintas budaya adalah mereka yang mampu menyesuaikan gaya negosiasi, kecepatan pengambilan keputusan, dan teknik persuasi sesuai dengan konteks budaya yang dihadapi.

Strategi kelima adalah pemanfaatan teknologi komunikasi secara optimal. Fitriyani dkk. (2024) menemukan bahwa penggunaan platform digital secara cerdas dapat memfasilitasi dialog antarbudaya, mempercepat proses adaptasi, dan meningkatkan pemahaman tentang perbedaan budaya mitra bisnis. Namun demikian, penggunaan teknologi harus disertai dengan pemahaman bahwa komunikasi digital memiliki keterbatasan dalam menyampaikan nuansa budaya yang sering kali hanya dapat ditangkap melalui interaksi tatap muka.

Strategi keenam adalah pelaksanaan pelatihan komunikasi lintas budaya secara sistematis. Pelatihan ini penting terutama bagi organisasi yang secara reguler berinteraksi dengan mitra dari berbagai latar belakang budaya. Chalimatus dkk. (2024) menekankan bahwa toleransi dan penghargaan terhadap keberagaman budaya yang dikembangkan

melalui pelatihan yang terstruktur terbukti efektif dalam mengurangi hambatan komunikasi dan meningkatkan kualitas interaksi bisnis lintas budaya.

Strategi ketujuh adalah penggunaan mediator budaya atau pihak ketiga yang memiliki pemahaman terhadap kedua budaya yang terlibat dalam negosiasi. Mediator budaya dapat berperan sebagai jembatan yang membantu mengatasi perbedaan, mengurangi potensi konflik, dan memperlancar komunikasi. Hal ini terutama penting dalam negosiasi yang melibatkan perbedaan bahasa yang signifikan atau perbedaan nilai yang sangat kontras (Putranto dkk., 2023).

#### **D. Implikasi Praktis bagi Pelaku Bisnis**

Temuan penelitian ini memiliki sejumlah implikasi praktis yang penting bagi pelaku bisnis yang beroperasi dalam lingkungan multikultural. Pertama, organisasi bisnis perlu mengembangkan program pelatihan lintas budaya yang komprehensif sebagai bagian dari strategi pengembangan sumber daya manusia. Pelatihan ini tidak hanya mencakup aspek bahasa, tetapi juga pemahaman tentang nilai-nilai budaya, etika bisnis, dan gaya komunikasi yang berlaku dalam budaya mitra bisnis.

Kedua, dalam proses rekrutmen dan seleksi tenaga negosiator, organisasi perlu mempertimbangkan kompetensi lintas budaya sebagai salah satu kriteria utama. Negosiator yang memiliki pengalaman dan pemahaman lintas budaya yang baik akan lebih efektif dalam mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dalam lingkungan bisnis global.

Ketiga, organisasi perlu membangun sistem pendukung yang memfasilitasi komunikasi lintas budaya, termasuk penyediaan jasa penerjemah profesional, konsultan budaya, atau mediator yang dapat membantu mengatasi hambatan komunikasi yang mungkin muncul dalam proses negosiasi bisnis lintas budaya.

### **5.KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan kajian literatur yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut. Pertama, hambatan komunikasi lintas budaya dalam negosiasi bisnis bersifat multidimensi dan mencakup aspek psikologis, sosial, linguistik, dan teknologis. Hambatan utama yang paling berdampak pada keberhasilan negosiasi adalah etnosentrisme, stereotip, perbedaan bahasa, dan gegar budaya.

Kedua, keberhasilan negosiasi bisnis lintas budaya dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang saling berkaitan, meliputi kekuatan posisi tawar, kemampuan komunikasi multikultural, kualitas hubungan antarpihak, pemahaman terhadap perbedaan budaya, dan pemanfaatan teknologi komunikasi yang tepat.

Ketiga, tujuh strategi komunikasi lintas budaya yang dapat meningkatkan keberhasilan negosiasi bisnis adalah: (1) pemahaman mendalam terhadap budaya mitra, (2) pengembangan kompetensi komunikasi multikultural, (3) membangun hubungan sebelum negosiasi formal, (4) penerapan fleksibilitas dalam pendekatan negosiasi, (5) pemanfaatan teknologi komunikasi secara optimal, (6) pelaksanaan pelatihan lintas budaya yang sistematis, dan (7) penggunaan mediator budaya.

Komunikasi lintas budaya dan strategi negosiasi yang tepat merupakan kunci utama dalam mencapai keberhasilan bisnis di era globalisasi. Pemahaman dan penghargaan terhadap perbedaan budaya akan membantu menciptakan kerja sama yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Penelitian lanjutan diperlukan untuk menguji efektivitas strategi-strategi tersebut melalui penelitian empiris yang melibatkan pelaku bisnis nyata dalam berbagai konteks lintas budaya.

## DAFTAR REFERENSI

- Amia, L. (2020). Pentingnya Kesadaran Antarbudaya dan Kompetensi Komunikasi Antarbudaya dalam Dunia Kerja Global. *Humaniora*, 5(1), 1–10.
- Chalimatus, S., Rahayu, P., & Supriyadi, T. (2024). Toleransi Menjadi Kunci Kehidupan Bernegara. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan*, 4(2), 1–3.
- Daramastuti, R. (2020). Komunikasi Budaya dalam Perspektif Ilmu Komunikasi. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 14(1), 1–12.
- Dewi, R., & Sari, N. P. (2022). Peran Komunikasi Antarbudaya dalam Membangun Jaringan Bisnis Internasional. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 45–58.
- Fitriyani, D., Nurhaliza, S., & Ramadhan, M. (2024). Teknologi dan Komunikasi Antar Budaya: Peluang dan Tantangan di Dunia Digital. *Jurnal Komunikasi Digital*, 1(3), 1–11.
- Gunawan, A., & Pratiwi, D. (2021). Efektivitas Strategi Negosiasi Bisnis dalam Konteks Budaya Kolektif. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 8(1), 23–37.

- Handayani, S., & Kurniawan, R. (2023). Pengaruh Kompetensi Lintas Budaya terhadap Kinerja Tim Bisnis Multinasional. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 15(3), 112–128.
- Inayaturrehman, R., Barkah, C. S., & Novel, N. J. A. (2022). Analysis the Role of Negotiation as Communication Skills in Conflict Management. *JBTI: Jurnal Bisnis: Teori dan Implementasi*, 13(3), 210–218.
- Jefriyanto, Tambunan, M., & Sari, R. (2014). Culture Shock dalam Komunikasi Lintas Budaya pada Mahasiswa. *Jurnal Politikom Indonesia*, 5(1), 175–192.
- Kusuma, B. A., & Wijaya, D. (2022). Strategi Komunikasi Bisnis dalam Lingkungan Multikultural: Studi Kasus Perusahaan ASEAN. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 19(2), 88–104.
- Liliweri, A. (2009). *Dasar-Dasar Komunikasi Antarbudaya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mutharom, D. A., Pratiwi, L., & Setiawan, H. (2024). Peran Komunikasi Antar Budaya dalam Meningkatkan Pemahaman dan Toleransi Antar Bangsa. *Jurnal Hubungan Internasional*, 1(3), 1–12.
- Nasution, H., & Lubis, R. (2021). Hambatan Komunikasi dalam Negosiasi Bisnis Lintas Budaya: Perspektif Pelaku UMKM Ekspor. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(2), 77–94.
- Nurdianti, S. R. (2014). Analisis Faktor-Faktor Hambatan Komunikasi dalam Sosialisasi Program Keluarga Berencana pada Masyarakat Kebon Agung Samarinda. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(2), 145–162.
- Prasetyo, E., & Maharani, A. (2023). Analisis Negosiasi Bisnis Internasional: Perspektif Komunikasi dan Budaya. *Jurnal Komunikasi Bisnis*, 7(1), 34–49.
- Putranto, A., Febrian, W. D., Sanjaya, F., Haryati, H., & Pratama, I. W. A. (2023). Tantangan Komunikasi dalam Negosiasi Bisnis Lintas Budaya. *Journal of Education Research*, 5(2), 112–120.
- Ramadhany, M., Novel, N. J. A., & Barkah, C. S. (2021). Analysis of the Negotiation Process of PT Surya Bratasena Plantation. *JBTI: Jurnal Bisnis: Teori dan Implementasi*, 12(2), 145–155.

- Sefthian, S., & Rizka, A. (2025). Menganalisis Tantangan Komunikasi Bisnis dalam Lingkungan Lintas Budaya. *Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 2(1), 37–45.
- Shoelhi, M. (2015). *Komunikasi Lintas Budaya dalam Dinamika Komunikasi Internasional*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Widiyanti, R., Setiawan, B., & Kusumawati, D. (2024). Bahasa sebagai Alat Pemersatu dalam Komunikasi Antar Budaya. *Indonesian Culture and Religion Issues*, 1(4), 1–15.