



**ANALISIS PENGARUH KOMPETENSI, GAYA  
NEGOSIASI DAN KECERDASAN EMOSIONAL  
DALAM KEMAMPUAN PEMANGKU KEPENTINGAN  
UNTUK HASIL NEGOSIASI SENGKETA  
KONTRUKSI DI INDONESIA**

**TESIS**

**LADIKA  
(55718110027)**

**UNIVERSITAS  
MERCU BUANA**

**PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL  
FAKULTAS PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MERCU BUANA**

**2020**



**ANALISIS PENGARUH KOMPETENSI, GAYA  
NEGOSIASI DAN KECERDASAN EMOSIONAL  
DALAM KEMAMPUAN PEMANGKU KEPENTINGAN  
UNTUK HASIL NEGOSIASI SENGKETA  
KONTRUKSI DI INDONESIA**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Studi Magister Teknik Sipil**

**UNIVERSITAS**

**LADIKA  
MERCU BUANA**

**(55718110027)**

**PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL**

**FAKULTAS PASCASARJANA**

**UNIVERSITAS MERCU BUANA**

**2020**

**THE EFFECT OF COMPETENCY, NEGOTIATION MODEL AND  
EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE STAKEHOLDERS CAPABILITY  
ON RESULT OF NEGOTIATION CONSTRUCTION DISPUTE IN  
INDONESIA**

***ABSTRACT***

*The construction project is a series of activities that are long, complex and increase potential of construction understanding differences, disagreements, and conflicts between various parties involved in construction work. So many construction projects that cause disputes between parties. In negotiating disputes, negotiations often take place, the negotiation process requires the capability to get the best results, such as competency, negotiation model and emotional intelligence. This research based on 102 samples of respondents from 10 construction project in Indonesia among 5 highrise building projects and 5 industrial projects. Subject of research focused on the four stakeholders in the main project, which will be analyzed with the partial structural-least square equation model (PLS-SEM). The results of the analysis show that competency and emotional intelligence have significant positive effects to negotiations result in construction dispute. Negotiation model does not influence the negotiation results in the highrise building projects or industrial projects. But the results were different if the negotiation model that was added with the competency would have an significant positive effects to negotiations result in construction dispute.*

***Keywords:*** *Negotiation, Competency, Emotional Intelligence, Construction, Dispute*

# **ANALISIS PENGARUH KOMPETENSI, GAYA NEGOSIASI DAN KECERDASAN EMOSIONAL DALAM KEMAMPUAN PEMANGKU KEPENTINGAN UNTUK HASIL NEGOSIASI SENGKETA KONTRUKSI DI INDONESIA**

## **INTISARI**

Proyek konstruksi adalah serangkaian kegiatan yang panjang, kompleks dan meningkatkan potensi perbedaan pemahaman konstruksi, ketidaksepakatan, dan konflik antara berbagai pihak yang terlibat dalam pekerjaan konstruksi. Begitu banyak proyek konstruksi yang menimbulkan perselisihan antar pihak. Dalam sengketa negosiasi, negosiasi sering mengambil alih, proses negosiasi membutuhkan kemampuan untuk mendapatkan hasil terbaik, seperti kompetensi, model negosiasi dan kecerdasan emosional. Penelitian ini berdasarkan pada 102 sampel responden dari 10 proyek konstruksi di Indonesia di antara 5 proyek bangunan tinggi dan 5 proyek industri. Subjek penelitian difokuskan pada empat pemangku kepentingan dalam proyek utama, yang akan dianalisis dengan model persamaan struktural-kuadrat terkecil parsial (PLS-SEM). Hasil analisis menunjukkan bahwa kompetensi dan kecerdasan emosional memiliki efek positif yang signifikan terhadap hasil negosiasi dalam sengketa konstruksi. Model negosiasi tidak mempengaruhi hasil negosiasi dalam proyek bangunan tinggi atau proyek industri. Tetapi hasilnya berbeda jika model negosiasi yang ditambahkan dengan kompetensi akan memiliki efek positif yang signifikan terhadap hasil negosiasi dalam sengketa konstruksi..

**Keywords:** Negosiasi, Kompetensi, Kecerdasan Emosional, Kontruksi, Sengketa.

## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa semua pernyataan dalam tesis ini:

Judul : Analisis Pengaruh Kompetensi, Gaya Negosiasi Dan Kecerdasan Emosional Dalam Kemampuan Pemangku Kepentingan Untuk Hasil Negosiasi Sengketa Kontruksi di Indonesia

Bentuk Tesis : Kajian Masalah Kontruksi

Nama : Ladika

NIM : 55718110027

Progam : Magister Teknik Sipil

Tanggal : 2 Juli 2020

Merupakan hasil penelitian dan merupakan karya saya sendiri dengan bimbingan Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan surat keputusan program studi magister teknik sipil program pascasarjana Universitas Mercu Buana.

Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data dan hasil pengolahan data yang disajikan, telah telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 02 Juli 2020

Penulis

  
  
6000  
ENAM RIBU RUPIAH  
Ladika

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Pengaruh Kompetensi, Gaya Negosiasi Dan Kecerdasan Emosional Dalam Kemampuan Pemangku Kepentingan Untuk Hasil Negosiasi Sengketa Kontruksi di Indonesia

Bentuk Tesis : Kajian Masalah Kontruksi

Nama : Ladika

NIM : 55718110027

Program : Magister Teknik Sipil

Tanggal : 02 Juli 2020

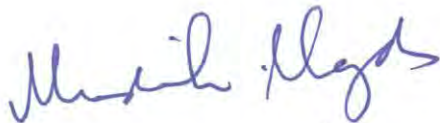
Mengesahkan  
Pembimbing,

UNIVERSITAS  
(Prof. Dr. Ir. Drs. Syafwandi, M.Sc)

MERCU BUANA

Direktur Program Pascasarjana,

Ketua Program Studi  
Magister Teknik sipil,



( Prof. Dr. -Ing. Mudrik Alaydrus)



( Dr. Ir. Budi Susetyo, MT )

## PERNYATAAN *SIMILARITY CHEK*


Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan, bahwa karya ilmiah yang ditulis oleh:

Nama : Ladika  
NIM : 55718110027  
Progam : Magister Teknik Sipil

Dengan judul “**Analisis Pengaruh Kompetensi, Gaya Negosiasi Dan Kecerdasan Emosional Dalam Kemampuan Pemangku Kepentingan Untuk Hasil Negosiasi Sengketa Kontruksi di Indonesia**” telah dilakukan pengecekan *similarity* dengan sistem Turnitin pada tanggal 18 Mei 2020, didapatkan nilai persentase sebesar **27 %**.

Jakarta, 23 Juli 2020

Administrator  
Turnitin

  
Arie Pangudi, A.md

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tesis ini dengan judul “**Analisis Pengaruh Kompetensi, Gaya Negosiasi Dan Kecerdasan Emosional Dalam Kemampuan Pemangku Kepentingan Untuk Hasil Negosiasi Sengketa Kontruksi di Indonesia**”. Laporan Tesis ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar Magister pada Program Studi Magister Teknik Sipil, Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal ini tidak lepas dari bimbingan Bapak **Prof. Dr. Ir. Drs. Syafwandi, M.Sc** selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan dan nasihat-nasihat yang sangat bermanfaat kepada peneliti. Dan dalam kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Ngadino Surip Diposumarto, MS. selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Prof. Dr. Ir. Drs. Syafwandi, M.Sc selaku dosen pembimbing.
3. Prof. Dr. –Ing. Mudrik Alaydrus selaku Direktur Pascasarjana Universitas Mercu Buana.
4. Dr. Ir. Budi Susetyo, MT selaku Ketua Program Studi magister Teknik Sipil Universitas Mercu Buana.
5. Kedua orang tua tercinta dan kakak yang telah banyak memberi do’a dan materil sebagai pendukung penulisan laporan ini.



6. Ajeng Maulida selaku pasangan yang selalu mendukung dalam kegiatan penulisan laporan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis selalu berusaha memperbaiki diri dan mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga proposal ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi penulis, pembaca, dan peneliti selanjutnya. Akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dan kelemahan dalam proposal ini Terima kasih.



Jakarta, 02 Juli 2020

Ladika, ST.

## DAFTAR ISI

Halaman

<i>ABSTRACT</i> .....	i
INTISARI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
LEMBAR PENGECEKAN <i>SIMILARITY</i> .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I. Pendahuluan</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	6
1.3 Batasan Masalah.....	8
1.4 Rumusan Masalah .....	9
1.5 Tujuan Penelitian.....	10
1.6 Manfaat Penelitian.....	11
1.7 Sistematika Penelitian .....	12
<b>BAB II. Tinjauan Pustaka</b> .....	13
2.1 Tinjauan Teoritis .....	13
2.2 Tinjauan Empiris .....	24
2.3 Variabel penelitian .....	26
2.4 State of Art Penelitian .....	30
2.5 Hipotesis.....	30

<b>BAB III. Metodologi Penelitian .....</b>	<b>32</b>
3.1 Desain Penelitian.....	32
3.2 Teknik pengumpulan data .....	34
3.3 Skala Pengukuran.....	34
3.4 Metode analisis data.....	35
<b>BAB IV. Hasil Penelitian Dan Pembahasan .....</b>	<b>40</b>
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian.....	40
4.2 Analisis Statistik Deskriptif.....	41
4.3 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	43
4.4 Analisis Data .....	47
4.5 Pembahasan .....	64
4.6 Implikasi Penelitian.....	70
<b>BAB V. Kesimpulan Dan Saran.....</b>	<b>77</b>
5.1 Kesimpulan.....	77
5.2 Saran.....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>81</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>84</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>145</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabel pengamatan proyek .....	3
Tabel 1.2 Tabel karakteristik proyek .....	5
Tabel 1.3 Tabel Pendapat Ahli.....	5
Tabel 2.1 Daftar Penelitian Terdahulu .....	24
Tabel 2.2 Daftar Variabel Bebas.....	27
Tabel 2.2 Daftar Variabel Terikat .....	28
Tabel 4.1 Profil Responden Berdasarkan Data Kuisisioner.....	40
Tabel 4.2 Kategori Skala.....	42
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Kontruksi .....	43
Tabel 4.4 Hasil Olah <i>Loading Factor</i> .....	44
Tabel 4.5 <i>Cross Loading</i> .....	46
Tabel 4.6 <i>Average variance extracted (AVE)</i> .....	47
Tabel 4.7 <i>Cronbach's Alpha</i> dan <i>Composite Reliability</i> .....	47
Tabel 4.8 Hasil <i>Loading Factor</i> Ketiga Uji .....	47
Tabel 4.9 Nilai <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> .....	48
Tabel 4.10 Nilai Kriteria Fornell-Locker .....	49
Tabel 4.11 Nilai Hasil Uji Reliabilitas dan <i>Cronbach's Alpha</i> .....	50
Tabel 4.12 Besar Pengaruh $f^2$ .....	51
Tabel 4.13 <i>Path Coefficient</i> , t-hitung dan Hipotesis Parsial .....	51
Tabel 4.14 <i>Path Coefficient</i> , t-hitung dan Hipotesis .....	52
Tabel 4.15 Hipotesis Simultan Model.....	55
Tabel 4.16 Nilai Kontribusi Indikator Tertinggi Seluruh Sampel.....	64
Tabel 4.17 Nilai Kontribusi Sampel Gedung Bertingkat Tinggi .....	66

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Gambar Data Sengketa Kontruksi.....	2
Gambar 2.1 Desain Penelitian Secara Keseluruhan.....	29
Gambar 2.2 <i>State of the Art</i> Penelitian.....	30
Gambar 3.1. Model penelitian.....	22
Gambar 4.1. Model Interaksi NM, EI, dan CMP Terhadap NR .....	43
Gambar 4.2. Model Interaksi NM, EI, dan CMP Terhadap NR .....	43
Gambar 4.3. Model Standardized Pengukuran .....	48
Gambar 4.4. Model Standardized Pengukuran seluruh.....	53
Gambar 4.5. Model Standardized Pengukuran gedung bertingkat .....	53
Gambar 4.6. Model Standardized Pengukuran kawasan industri .....	56
Gambar 4.7. path coeffecient seluruh sampel .....	58
Gambar 4.8. path coeffecient gedung bertingkat .....	59
Gambar 4.9. spesific indirect effcet seluruh sampel .....	61
Gambar 4.10. spesific indirect effcet gedung bertingkat.....	62
Gambar 4.11. spesific indirect effcet kawasan industri.....	63

MERCU BUANA

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Butir Pertanyaan .....	96
Lampiran 2 Kisi-kisi variabel.....	102
Lampiran 3 Output SmartPLS.....	106
Lampiran 4 Rekapitulasi Hasil Kuesioner .....	117
Lampiran 5 Data Responden Pakar.....	124
Lampiran 6 Hasil Cek Similarity .....	127

