



CONFLICT AND NEGOTIATION: SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW

**Pina Aulia Rahma^{1*}, Putri
Salwa Agustina², Dika
Damayanti³, Mada Aditia
Wardhana⁴**

¹⁻⁴Jurusan Manajemen, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas
Mulia

Article history

Received: Juni 2025

Revised: Juni 2025

Accepted: Juli 2025

Corresponding author:

finaauliaraham2@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini mengkaji tren akademik dan lanskap konseptual dari topik "conflict and negotiation" selama periode 2020 hingga 2025 dengan pendekatan Systematic Literature Review (SLR). Dari total 2467 artikel awal, sebanyak 429 artikel terpilih untuk dianalisis. Hasil menunjukkan penurunan konsisten dalam frekuensi publikasi dan keterkaitan tematik, yang diperkuat oleh prediksi time series. Kata kunci dominan seperti "negotiation", "training", dan "power" mencerminkan fokus pada dinamika negosiasi secara perilaku dan strategis. Pemodelan topik menunjukkan perubahan minat dalam lima tema utama, termasuk meningkatnya perhatian pada identitas dan resolusi strategis. Penelitian ini berkontribusi secara teoretis melalui integrasi pendekatan lintas-disiplin, serta praktis dalam memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan dan praktisi manajemen konflik.

Kata Kunci: Konflik, Negosiasi, Tinjauan Literatur Sistematis, Pemodelan Topik.

Abstract

This study explores the academic trends and conceptual landscape of "conflict and negotiation" from 2020 to 2025 using a systematic literature review (SLR) approach. From an initial dataset of 2467 articles, 429 were selected for analysis. The findings reveal a consistent decline in publication frequency and thematic co-occurrence, supported by time series forecasts. Dominant keywords such as "negotiation," "training," and "power" reflect a focus on behavioral and strategic negotiation dynamics. Topic modeling highlights shifts in interest across five core themes, including growing attention to identity and strategic resolution. This research contributes theoretically by integrating interdisciplinary approaches and practically by offering insights for policymakers and practitioners in conflict management.

Keywords: Conflict, Negotiation, Systematic Literature Review, Topic Modeling.

PENDAHULUAN

Konflik dan negosiasi merupakan dinamika sosial yang melekat pada berbagai lapisan masyarakat global, mencakup isu politik, ekonomi, budaya, hingga identitas. Dalam konteks dunia yang semakin terhubung, ketegangan berbasis perbedaan identitas dan kepentingan meningkat, memicu tantangan baru dalam menyelesaikan konflik. Misalnya, konflik Oting di Nagaland memicu ribuan komentar daring bernada negatif, memperlihatkan intensitas emosi dan pentingnya diskursus identitas dalam konflik publik (Muinao & Ratnamala, 2023a). Selain itu, peningkatan penggunaan teknologi dalam proses negosiasi seperti modul daring berbasis simulasi untuk lingkungan isolasi menunjukkan bahwa praktik negosiasi tidak hanya melibatkan aktor formal, tetapi juga merambah ke konteks ekstrem dan masyarakat sipil (Fleischer et al., 2023) et al., 2023). Fenomena ini menandakan urgensi kajian akademik yang lebih dalam untuk memahami struktur, pendekatan, dan dinamika konflik serta strategi negosiasi yang berkembang.

Secara operasional, konflik didefinisikan sebagai ketidaksesuaian persepsi, kepentingan, atau nilai antara dua pihak atau lebih, yang dapat menyebabkan ketegangan atau pertentangan terbuka ((Shapiro & Iwry, 2022) & (Iwry, 2021). Sementara itu, negosiasi merujuk pada proses interaksi sosial yang bertujuan mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda ((Federer, Giannone, & Mandell, 2025)). Kajian ini mencakup konflik interpersonal, organisasi, antarbudaya, dan internasional, serta negosiasi dalam bentuk formal seperti perundingan damai hingga bentuk informal seperti diskusi daring. Fokus ruang lingkup tidak terbatas pada satu disiplin atau wilayah geografis, melainkan mencakup lintas sektor dan konteks, dengan memperhatikan variasi pendekatan dan praktik dari berbagai studi terdahulu.

Berbagai teori digunakan untuk menjelaskan dinamika konflik dan negosiasi, salah satunya adalah Integrative Identity Negotiation Theory, yang menggarisbawahi pentingnya identitas dalam konflik antarkelompok ((Dorjee & Ting-Toomey, 2020)). Di sisi lain, Interest-Based Negotiation menjadi pendekatan dominan dalam konteks negosiasi strategis, menekankan kolaborasi dan penciptaan nilai bersama (Fleischer et al., 2023). Faktor pendorong utama yang teridentifikasi dalam literatur meliputi perbedaan worldviews (Shapiro & Iwry, 2022) ketidakseimbangan kekuasaan (Federer, Giannone, Mandell, et al., 2025) emosi dalam interaksi sosial (Ramirez-Marin et al., 2021) dan penggunaan teknologi dalam mediasi (Druckman, 2020a) Sebagai contoh, penggunaan robot sebagai mediator menghasilkan persepsi lebih positif dibandingkan mediasi manusia atau layar komputer (Druckman, 2020b).

Meskipun negosiasi sering digambarkan sebagai solusi konflik yang rasional, banyak kasus menunjukkan hasil yang paradoks. Salah satunya adalah “practitioner-researcher paradox”, di mana praktik profesional menunjukkan efektivitas strategi second-mover dalam negosiasi, sedangkan penelitian tradisional lebih menekankan pada keuntungan first-mover (Maaravi et al., 2023) Paradoks lainnya muncul dalam

konteks nilai-nilai moral yang seringkali menyebabkan kegagalan kompromi dalam negosiasi berbasis keyakinan, seperti ditunjukkan dalam konflik ideologis yang melibatkan kelompok religius (Sheikh, 2020). Ketegangan ini menunjukkan adanya celah antara teori dan praktik serta antara pendekatan rasional dan emosional dalam penyelesaian konflik.

Penelitian sebelumnya menunjukkan kecenderungan tema yang beragam, mulai dari konflik identitas (Sheikh, 2022); (Shapiro & Iwry, 2022)), pelatihan negosiasi berbasis prinsip (Mann et al., 2023) hingga penggunaan modul digital untuk manajemen konflik (Fleischer et al., 2023) Literatur juga menyoroti pendekatan yang berorientasi pada keefektifan hasil daripada sekadar pencapaian kesepakatan (Federer, Giannone, & Mandell, 2025) Namun, keterbatasan umum dari literatur yang ada mencakup kurangnya integrasi antara konteks budaya, teknologi, dan keberagaman identitas dalam model teoretik maupun pendekatan praktis, serta dominasi pendekatan barat dalam metodologi dan kerangka analisis.

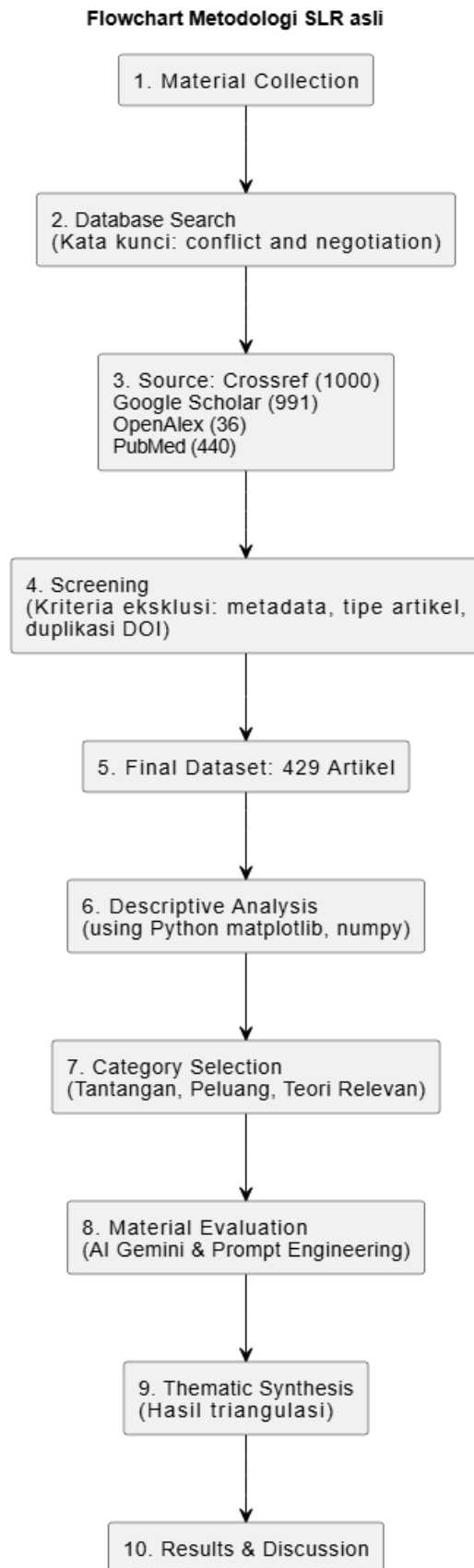
Penelitian ini bertujuan untuk memetakan konsep-konsep utama yang berkaitan dengan topik "conflict and negotiation", mengidentifikasi kesenjangan dalam literatur yang ada, dan mengeksplorasi peluang penelitian di masa depan. Untuk itu, penelitian ini dirancang untuk menjawab rumusan masalah sebagai berikut: RQ1. Bagaimana tren publikasi topik "conflict and negotiation" dari tahun 2020 hingga 2025 dan apa maknanya? RQ2. Apa yang disampaikan oleh grafik prediksi tren publikasi berdasarkan model time series? RQ3. Apa saja kata kunci dominan dalam Topik 1 dan apa implikasinya? RQ4. Bagaimana dinamika lima topik utama berubah dari tahun ke tahun?

Studi ini memberikan kontribusi teoritis dengan menyintesis berbagai pendekatan lintas-disiplin yang digunakan dalam literatur mengenai konflik dan negosiasi, serta menyoroti pergeseran paradigma dari hasil ke efektivitas proses. Secara praktis, pemetaan konseptual yang dihasilkan dapat membantu pengambil kebijakan, mediator, dan fasilitator konflik dalam memilih strategi yang lebih adaptif terhadap konteks sosial dan budaya. Selain itu, penelitian ini membuka ruang untuk pengembangan kebijakan pelatihan negosiasi yang lebih kontekstual dan berbasis bukti.

METODE

Metodologi penelitian ini disusun secara sistematis dengan pendekatan Systematic Literature Review (SLR) yang divisualisasikan melalui bagan alur dalam format PlantUML. Proses dimulai pada tahap Material Collection, di mana fokus kajian ditentukan dengan menggunakan kata kunci "conflict" dan "negotiation". Kemudian dilakukan tahap Database Search dari empat sumber utama, yaitu Crossref (1000 artikel), Google Scholar (991), OpenAlex (36), dan PubMed (440), sehingga terkumpul

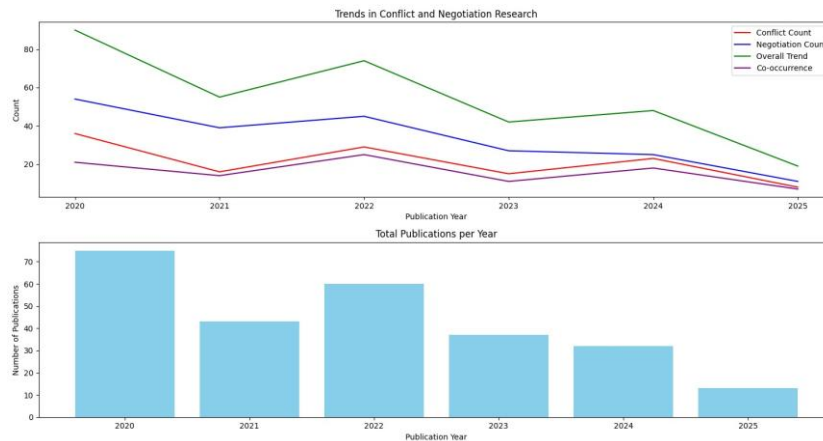
2467 dokumen sebagaimana dijelaskan pada simpul "Source". Proses Screening dilakukan berdasarkan kriteria eksklusi seperti kelengkapan metadata, jenis artikel, dan duplikasi, yang menghasilkan 429 artikel sebagai Final Dataset. Dataset ini dianalisis secara deskriptif (Descriptive Analysis) menggunakan Python dan pustaka seperti matplotlib dan numpy untuk mengevaluasi karakteristik umum data. Pada tahap Category Selection, dikembangkan kerangka analisis yang mempertimbangkan tantangan kontekstual, peluang teknologi seperti AI, dan teori relevan dari literatur (Lipp et al., 2023); (Shapiro & Iwry, 2022) Selanjutnya, tahap Material Evaluation memanfaatkan kecerdasan buatan Gemini dan teknik prompt engineering untuk mendukung pengkodean tematik. Validitas metode dijaga dengan triangulasi lintas pendekatan. Proses ini berpuncak pada Thematic Synthesis, yang menghasilkan kesimpulan tematik utama, dan dilanjutkan dengan Results & Discussion yang meninjau implikasi terhadap literatur sebelumnya dan praktik lapangan (Federer, Giannone, & Mandell, 2025) (Sheikh, 2022).



Gambar 1. Tahapan penelitian

HASIL DAN DISKUSI

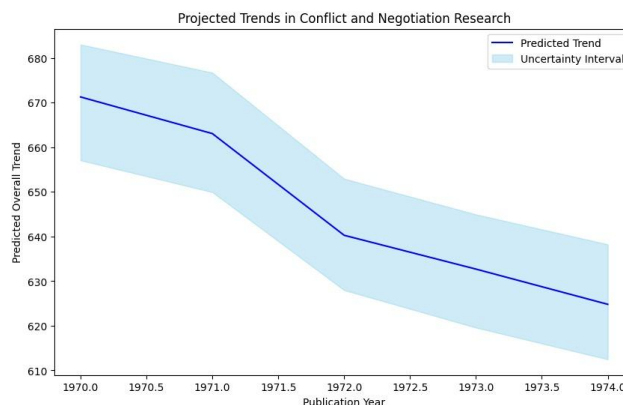
RQ1. Tren publikasi topik "conflict and negotiation" dari tahun 2020 hingga 2025 dan maknanya



Gambar 2. Grafik tren penelitian

Grafik ini memperlihatkan tren penelitian terkait kata kunci conflict dan negotiation dalam publikasi akademik dari tahun 2020 hingga 2025. Subplot pertama menunjukkan jumlah publikasi per tahun dalam empat kategori: Conflict Count, Negotiation Count, Overall Trend, dan Co-occurrence. Terlihat bahwa puncak publikasi terjadi pada tahun 2020, diikuti dengan penurunan konsisten hingga 2025. Subplot kedua menampilkan total publikasi per tahun yang memperkuat tren penurunan tersebut. Pola ini mengindikasikan adanya penurunan minat terhadap topik konflik dan negosiasi dalam literatur akademik dalam lima tahun terakhir. Penurunan ko-occurrence juga menunjukkan bahwa keterkaitan langsung antara konflik dan negosiasi dalam satu studi semakin jarang terjadi (W. E. Lipp et al., 2023) (Druckman, 2020a) (Shapiro & Iwry, 2022)

RQ2. Grafik prediksi tren publikasi berdasarkan model time series



Gambar 3. Proyeksi tren publikasi

Grafik ini menampilkan proyeksi tren publikasi penelitian terkait conflict dan negotiation selama periode 2020 hingga 2025. Garis biru menunjukkan tren

prediksi berdasarkan model time series, sementara area biru muda mengindikasikan uncertainty interval sebagai batas atas dan bawah estimasi. Terlihat adanya tren penurunan secara bertahap yang mengindikasikan penurunan minat atau frekuensi publikasi di bidang ini ke depannya. Meskipun demikian, keberadaan uncertainty interval menunjukkan adanya ketidakpastian model, khususnya pada awal hingga pertengahan periode. Secara umum, grafik ini menggambarkan bahwa jika tren saat ini berlanjut, maka tema conflict and negotiation cenderung menjadi semakin kurang populer dalam wacana akademik. Namun demikian, sebagaimana dijelaskan dalam beberapa studi, faktor eksternal seperti perubahan dinamika politik global, teknologi baru, atau pendekatan normatif baru dapat mempengaruhi arah tren ini (Shapiro & Iwry, 2022) (Sheikh, 2022) (Federer, Giannone, & Mandell, 2025)

RQ3. kata kunci dominan dalam Topik 1 dan implikasinya



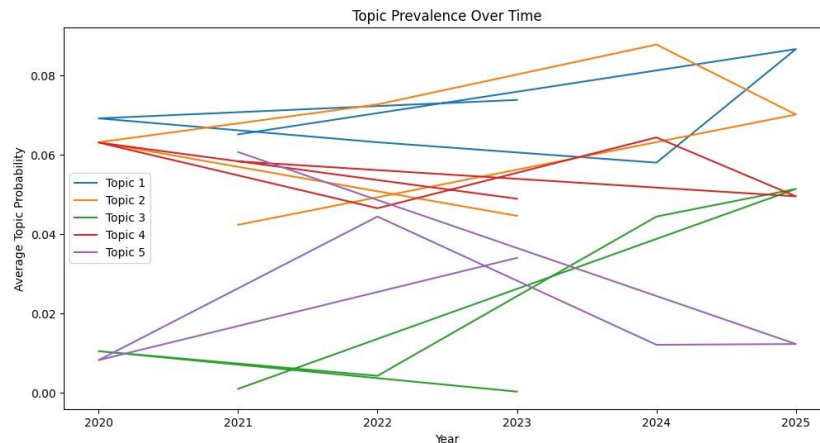
Gambar 4. Word cloud

Gambar 4. Word cloud ini merepresentasikan kata-kata kunci utama dari Topic 1 dalam kajian tentang konflik dan negosiasi selama periode 2020–2025. Visualisasi ini menampilkan ukuran kata yang proporsional dengan tingkat kemunculannya dalam korpus data. Kata “negotiation” muncul paling dominan, menunjukkan bahwa konsep ini menjadi inti diskusi akademik dalam topik tersebut. Kata-kata lain seperti negotiator, outcome, training, dan behavior juga terlihat menonjol, mencerminkan pentingnya peran aktor, hasil negosiasi, proses pelatihan, dan perilaku dalam dinamika negosiasi (W. E. Lipp et al., 2023) (Mann et al., 2023) (Ramirez-Marin et al., 2021)

Kata “power”, “offer”, dan “effect” mengindikasikan kompleksitas yang menyertai negosiasi, termasuk dimensi kekuasaan, strategi penawaran, serta dampaknya terhadap hasil. Kemunculan kata “student” menunjukkan konteks pendidikan yang cukup sering digunakan dalam studi tersebut, seperti dalam penelitian tentang pelatihan

keterampilan negosiasi (Muinao & Ratnamala, 2023b) (MAMATOĞLU & KESKİN, 2022) Word cloud ini berfungsi sebagai alat bantu visual yang efektif bagi peneliti untuk secara cepat memahami fokus tematik dalam suatu topik kajian.

RQ4. Bagaimana dinamika lima topik utama berubah dari tahun ke tahun?



Gambar 5. Grafik topic prevalence over time

Gambar 3. Grafik Topic Prevalence Over Time menggambarkan perubahan rata-rata kemunculan lima topik utama hasil pemodelan NMF dari tahun 2020 hingga 2025. Sumbu X mewakili tahun publikasi, sementara sumbu Y menunjukkan probabilitas rata-rata topik dalam kumpulan dokumen setiap tahunnya. Visualisasi menunjukkan bahwa Topik 1 dan Topik 2 mengalami tren peningkatan stabil, di mana Topik 2 mencapai puncaknya pada tahun 2024, mencerminkan peningkatan relevansi tema tersebut dalam literatur akademik (Shapiro & Iwry, 2022) (Federer, Giannone, & Mandell, 2025) Sebaliknya, Topik 5 menurun tajam sejak 2022, menandakan berkurangnya perhatian terhadap isu tersebut. Sementara itu, Topik 3 menunjukkan peningkatan signifikan sejak 2023, yang dapat diasosiasikan dengan munculnya minat baru di bidang tersebut. Grafik ini dihasilkan menggunakan Python dengan bantuan pustaka matplotlib dan numpy, yang mendukung analisis tren literatur secara kuantitatif dan visual.

KESIMPULAN

Penelitian ini memberikan pemetaan komprehensif terhadap dinamika topik conflict and negotiation dalam literatur akademik sepanjang periode 2020–2025. Berdasarkan analisis sistematis terhadap 429 artikel hasil penyaringan dari empat basis data utama, ditemukan bahwa tren publikasi pada topik ini menunjukkan penurunan yang konsisten dalam lima tahun terakhir. Baik secara kuantitatif (jumlah publikasi tahunan) maupun kualitatif (ko-occurrence antara kata kunci), hasilnya mencerminkan berkurangnya perhatian akademik terhadap tema ini secara umum. Model prediksi berbasis

time series turut menguatkan temuan tersebut, meskipun terdapat ruang ketidakpastian yang menunjukkan potensi fluktuasi akibat faktor eksternal. Analisis tematik menggunakan word cloud mengidentifikasi bahwa negotiation merupakan kata kunci paling dominan, disusul dengan konsep-konsep seperti training, behavior, dan power, yang menandakan fokus pada aspek pelatihan, perilaku, serta dinamika kekuasaan dalam negosiasi. Selain itu, melalui grafik Topic Prevalence Over Time, ditemukan dinamika menarik antar lima topik utama: Topik 1 dan 2 menunjukkan peningkatan stabil, mencerminkan naiknya relevansi pendekatan berbasis identitas dan resolusi konflik strategis; Topik 5, yang berkaitan dengan hukum kontrak komersial, mengalami penurunan tajam sejak 2022; sedangkan Topik 3 menunjukkan lonjakan minat sejak 2023, terutama dalam konteks berbahasa Spanyol dan pelatihan keterampilan.

Secara keseluruhan, studi ini tidak hanya menggambarkan evolusi dan konsentrasi tema dalam riset konflik dan negosiasi, tetapi juga menyoroti perlunya integrasi antara pendekatan kontekstual, teknologi, dan keragaman budaya. Hasil ini memberikan kontribusi teoritis dan praktis untuk memperkuat relevansi kajian konflik dalam era sosial yang semakin kompleks dan dinamis.

REFERENSI

- Dorjee, T., & Ting-Toomey, S. (2020). Understanding Intergroup Conflict Complexity: An Application of the Socioecological Framework and the Integrative Identity Negotiation Theory. *Negotiation and Conflict Management Research*, 13(3), 244–262. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12190>
- Druckman, D. (2020a). Looking Back and Looking Forward in Negotiation and Conflict Research. *International Negotiation*, 25(1), 130–150. <https://doi.org/10.1163/15718069-23031163>
- Druckman, D. (2020b). Thirty-Five Years of Research on Turning Points: Insights Gained and Gaps to be Filled. *Negotiation Journal*, 36(2), 91–106. <https://doi.org/10.1111/nejo.12316>
- Federer, J. P., Giannone, M., & Mandell, B. (2025). Introduction to Special Issue: Why It Worked: Redefining “Success” in Conflict Resolution and Peace Negotiations. *Negotiation Journal*, 41, 72–98. https://doi.org/10.1162/ngtn_e_00022
- Federer, J. P., Giannone, M., Mandell, B., & Kogutt, E. (2025). Why It Worked: Moving from Success to Effectiveness in Conflict Resolution and Peace Negotiations. *Negotiation Journal*, 41, 251–273. https://doi.org/10.1162/ngtn_a_00018
- Fleischer, J., Ayton, J., Riley, M., Binsted, K., Cowan, D. R., Fellows, A. M., Weiss, J. A., & Buckey, J. C. (2023). Web-Based, Interactive, Interest-Based Negotiation Training for Managing Conflict in Isolated Environments: Opportunistic Study With an e-Survey. *JMIR Formative Research*, 7. <https://doi.org/10.2196/42214>
- Iwry, J. (2021). Open to Debate: Reducing Polarization by Approaching Political Argument

- as Negotiation. Negotiation Journal, 37(3), 361–391.
<https://doi.org/10.1111/nejournal.12370>
- Lipp, W. E., Smolinski, R., & Kesting, P. (2023). Beyond the First Offer: Decoding Negotiation Openings and Their Impact on Economic and Subjective Outcomes. *Group Decision and Negotiation*. <https://doi.org/10.1007/s10726-023-09813-5>
- Lipp, W., Kesting, P., & Smolinski, R. (2023). “What is Your Best Price?”—An Experimental Study of an Alternative Negotiation Opening. *Negotiation Journal*, 39(2), 175–206. <https://doi.org/10.1111/nejournal.12430>
- Maaravi, Y., Heller, B., & Levy, A. (2023). Low Power, First Offers, and Reservation Prices: Weak Negotiators are Self-anchored by Their Own Alternatives. *Negotiation Journal*, 39(1), 7–34. <https://doi.org/10.1111/nejournal.12423>
- MAMATOĞLU, N., & KESKİN, S. (2022). ÇATIŞMA ÇÖZÜM VE MÜZAKERE EĞİTİM PROGRAMLARININ ETKİSİ. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 62(1), 263–295. <https://doi.org/10.33171/dtcjournal.2022.62.1.11>
- Mann, M., Warsitzka, M., Hüffmeier, J., & Trötschel, R. (2023). United we stand: a principle-based negotiation training for collective bargaining. *International Journal of Conflict Management*, 35(2), 427–452. <https://doi.org/10.1108/ijcma-05-2023-0088>
- Muinao, A. B., & Ratnamala, V. (2023a). YouTube discourse of the Oting massacre in Nagaland: investigating affiliations, sentiments and Naga identity negotiation in YouTube comments. *Media, War & Conflict*, 17(2), 248–267. <https://doi.org/10.1177/17506352231203632>
- Muinao, A. B., & Ratnamala, V. (2023b). YouTube discourse of the Oting massacre in Nagaland: investigating affiliations, sentiments and Naga identity negotiation in YouTube comments. *Media, War & Conflict*, 17(2), 248–267. <https://doi.org/10.1177/17506352231203632>
- Ramirez-Marin, J. Y., Diaz, A. B., & Guzman, F. A. (2021). When anger and happiness generate concessions: investigating counterpart’s culture and negotiation intentions. *International Journal of Conflict Management*, 33(1), 111–131. <https://doi.org/10.1108/ijcma-03-2021-0047>
- Shapiro, D. L., & Iwry, J. (2022). Worldviews in Conflict: Negotiating to Bridge the Divide. *Negotiation Journal*, 38(3), 435–452. <https://doi.org/10.1111/nejournal.12407>
- Sheikh, M. K. (2020). What Do Islamists Bring to the Negotiation Table? Religion and the Case of the Pakistani Taliban. *International Negotiation*, 25(3), 413–434. <https://doi.org/10.1163/15718069-25131251>
- Sheikh, M. K. (2022). Worldviews and Conflict Analysis. *Negotiation Journal*, 38(3), 383–396. <https://doi.org/10.1111/nejournal.12411>