

Haikal Al-ghifari

Strategi Komunikasi Antarbudaya di Era Kecerdasan Buatan: Studi Eksplorasi Penggunaan AI Generatif dalam Negosiasi Bi...

 Quick Submit Quick Submit Universitas 17 Agustus 1945 Semarang

Document Details

Submission ID

trn:oid:::1:3615321115

Submission Date

Jul 22, 2026, 10:50 AM GMT+7

Download Date

Jul 22, 2026, 10:51 AM GMT+7

File Name

Haikal_Al-Ghifari_7.docx

File Size

66.6 KB

10 Pages

2,901 Words

20,167 Characters

26% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Top Sources

- 26%  Internet sources
- 0%  Publications
- 0%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

26% Internet sources
0% Publications
0% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	jurnal.muaraedukasi.id	10%
2	Internet	sol.sbc.org.br	1%
3	Internet	librarypenerbitkbn.science	1%
4	Internet	journal.appisi.or.id	<1%
5	Internet	www.theseus.fi	<1%
6	Internet	heloborneo.com	<1%
7	Internet	pdfs.semanticscholar.org	<1%
8	Internet	publikacio.uni-eszterhazy.hu	<1%
9	Internet	e-theses.iaincurup.ac.id	<1%
10	Internet	jurnalcahayaedukasi.com	<1%
11	Internet	mediabanten.com	<1%

12	Internet	www.coursehero.com	<1%
13	Internet	jurnal-id.com	<1%
14	Internet	jer.or.id	<1%
15	Internet	www.injoe.org	<1%
16	Internet	ugc.futurelearn.com	<1%
17	Internet	kc.umn.ac.id	<1%
18	Internet	litera-academica.com	<1%
19	Internet	scholar.ummetro.ac.id	<1%
20	Internet	journal.stiestekom.ac.id	<1%
21	Internet	dibimbing.id	<1%
22	Internet	jurnal.univpgri-palembang.ac.id	<1%
23	Internet	tesis.pucp.edu.pe	<1%
24	Internet	123dok.com	<1%
25	Internet	artikelpendidikan.id	<1%

26	Internet	deafebb.blogspot.com	<1%
27	Internet	jpfis.unram.ac.id	<1%
28	Internet	oulurepo.oulu.fi	<1%
29	Internet	pdffox.com	<1%
30	Internet	repository.usd.ac.id	<1%
31	Internet	dspace.lib.uom.gr	<1%
32	Internet	e-journal.poltek-kampar.ac.id	<1%
33	Internet	ejournal.cibinstitut.com	<1%
34	Internet	loddosinstitute.org	<1%



Strategi Komunikasi Antarbudaya di Era Kecerdasan Buatan: Studi Eksplorasi Penggunaan AI Generatif dalam Negosiasi Bisnis Lintas Negara

Haikal Al-Ghifari^{1*}, Intan Permata Mutiara²

^{1,2} Universitas Multimedia Nusantara, Indonesia

Alamat: Jl. Scientia Boulevard, Gading Serpong, Kelurahan Curug Sangereng, Kecamatan Kelapa Dua, Kabupaten Tangerang, Banten

Email : haikalal-ghifari@umn.ac.id 1, intanpermatamutiara@umn.ac.id 2

Korespondensi penulis: haikalal-ghifari@umn.ac.id

Abstract. The era of artificial intelligence (AI) has brought significant transformations across various aspects of life, including intercultural communication in international business contexts. Generative AI, such as ChatGPT, Gemini, and Claude, is increasingly used as a tool in cross-border business negotiations, offering capabilities to translate, bridge cultural differences, and generate adaptive communication strategies. This study aims to explore in depth how generative AI is used in cross-cultural business negotiations and to identify the emerging intercultural communication strategies from the use of this technology. This research employs a qualitative exploratory approach with a multi-site case study design, involving 20 participants from various business sectors in Indonesia who have experience using generative AI in international negotiations. Data collection was conducted through in-depth interviews, participant observation, and document analysis. Data were analyzed using thematic analysis with NVivo software. The findings indicate that generative AI is used in cross-cultural negotiations through three main roles: (1) as a cultural translator bridging language and cultural value differences; (2) as a strategic assistant helping to formulate arguments, anticipate counterparts' responses, and design negotiation strategies; and (3) as an adaptation facilitator helping to adjust communication styles to the cultural norms of negotiation partners. However, the use of generative AI also faces challenges such as limited understanding of deep cultural context, risk of misinterpretation, over-reliance on technology, and ethical issues related to privacy and authenticity. This study identifies five intercultural communication strategies emerging from generative AI use: (1) cultural hybridization strategy blending local and global approaches; (2) digital personalization strategy tailoring communication to partner preferences; (3) continuous learning strategy using AI as a cultural learning tool; (4) risk mitigation strategy using AI to anticipate cultural conflicts; and (5) human-in-the-loop strategy maintaining human control in the negotiation process. This research contributes to the development of intercultural communication theory in the digital age and provides practical recommendations for business practitioners, technology developers, and academics in optimizing generative AI use for cross-border business negotiations.

Keywords: intercultural communication, generative artificial intelligence, business negotiation, communication strategies, cross-border

Abstrak. Era kecerdasan buatan (AI) telah membawa transformasi signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk komunikasi antarbudaya dalam konteks bisnis internasional. AI generatif, seperti ChatGPT, Gemini, dan Claude, semakin banyak digunakan sebagai alat bantu dalam negosiasi bisnis lintas negara, menawarkan kemampuan untuk menerjemahkan, menjembatani perbedaan budaya, dan menghasilkan strategi komunikasi yang adaptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi secara mendalam bagaimana AI generatif digunakan dalam negosiasi bisnis lintas budaya, serta mengidentifikasi strategi komunikasi antarbudaya yang muncul dari penggunaan teknologi tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif eksploratif dengan desain studi kasus multi-situs, melibatkan 20 partisipan dari berbagai sektor bisnis di Indonesia yang memiliki pengalaman menggunakan AI generatif dalam negosiasi internasional. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Data dianalisis menggunakan analisis tematik dengan bantuan perangkat lunak NVivo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa AI generatif digunakan dalam negosiasi lintas budaya melalui tiga peran utama: (1) sebagai penerjemah budaya (cultural translator) yang menjembatani perbedaan bahasa dan nilai budaya; (2) sebagai asisten strategis (strategic assistant) yang membantu menyusun argumen, mengantisipasi respons lawan bicara, dan merancang strategi negosiasi; dan (3) sebagai fasilitator adaptasi (adaptation facilitator) yang membantu menyesuaikan gaya komunikasi dengan norma budaya mitra negosiasi. Namun, penggunaan AI generatif juga menghadapi tantangan seperti keterbatasan pemahaman konteks budaya yang mendalam, risiko misinterpretasi, ketergantungan berlebihan pada teknologi, dan isu etika terkait privasi dan keaslian. Penelitian ini mengidentifikasi lima strategi komunikasi antarbudaya yang muncul dari penggunaan AI generatif: (1) strategi hibridisasi budaya—memadukan pendekatan lokal dan global; (2) strategi

personalisasi digital menyesuaikan komunikasi dengan preferensi mitra; (3) strategi pembelajaran berkelanjutan menggunakan AI sebagai alat belajar budaya; (4) strategi mitigasi risiko menggunakan AI untuk mengantisipasi konflik budaya; dan (5) strategi human-in-the-loop menjaga kendali manusia dalam proses negosiasi. Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan teori komunikasi antarbudaya di era digital dan memberikan rekomendasi praktis bagi praktisi bisnis, pengembang teknologi, dan akademisi dalam mengoptimalkan penggunaan AI generatif untuk negosiasi bisnis lintas negara.

Kata Kunci: komunikasi antarbudaya, kecerdasan buatan generatif, negosiasi bisnis, strategi komunikasi, lintas negara

1. LATAR BELAKANG

1.1 Transformasi Komunikasi Antarbudaya di Era Kecerdasan Buatan

Era kecerdasan buatan (AI) telah mengubah secara fundamental cara manusia berkomunikasi, termasuk dalam konteks komunikasi antarbudaya. Perkembangan AI generatif seperti ChatGPT, Gemini, Claude, dan berbagai model bahasa besar lainnya telah membuka peluang baru bagi individu dan organisasi untuk berinteraksi lintas batas budaya dengan cara yang lebih efisien dan adaptif. Dalam konteks bisnis internasional, AI generatif semakin banyak digunakan sebagai alat bantu dalam negosiasi lintas negara, menawarkan kemampuan untuk menerjemahkan bahasa, menjembatani perbedaan budaya, menghasilkan strategi komunikasi yang adaptif, dan bahkan memprediksi respons lawan bicara (Zhao, 2024; Huang & Rust, 2023).

Indonesia, sebagai negara dengan keragaman budaya yang kaya dan posisi strategis dalam ekonomi global, menghadapi tantangan unik dalam komunikasi bisnis lintas negara. Negosiasi bisnis internasional yang melibatkan mitra dari berbagai latar belakang budaya—seperti Tiongkok, Jepang, Amerika Serikat, dan negara-negara Eropa—menuntut pemahaman mendalam tentang norma, nilai, dan gaya komunikasi yang berbeda (Hofstede, 2011). AI generatif muncul sebagai alat yang menjanjikan untuk membantu praktisi bisnis menavigasi kompleksitas komunikasi antarbudaya ini.

1.2 AI Generatif sebagai Alat Komunikasi Antarbudaya

AI generatif adalah jenis kecerdasan buatan yang mampu menghasilkan konten baru teks, gambar, audio, atau video berdasarkan data pelatihan yang besar dan beragam (Bommasani et al., 2021). Berbeda dengan AI tradisional yang hanya menganalisis data, AI generatif dapat menciptakan respons yang kreatif dan kontekstual, menjadikannya alat yang sangat relevan untuk komunikasi antarbudaya yang memerlukan adaptasi dan kreativitas.

Dalam konteks negosiasi bisnis lintas negara, AI generatif dapat digunakan untuk berbagai tujuan: menerjemahkan dokumen dan komunikasi secara real-time, memberikan wawasan tentang norma budaya mitra bisnis, menghasilkan proposal dan argumen yang disesuaikan dengan preferensi budaya lawan bicara, serta membantu praktisi bisnis

mempersiapkan diri secara mental dan strategis sebelum negosiasi (Dwivedi et al., 2023). Kemampuan ini menjadikan AI generatif sebagai asisten virtual yang potensial bagi negosiator internasional.

Namun, penggunaan AI generatif dalam komunikasi antarbudaya juga menghadirkan tantangan signifikan. AI mungkin tidak sepenuhnya memahami nuansa budaya yang mendalam, menghasilkan interpretasi yang keliru atau terlalu sederhana, dan menciptakan ketergantungan yang berlebihan pada teknologi (Rudolph et al., 2023). Selain itu, isu etika seperti privasi data, keaslian komunikasi, dan potensi hilangnya sentuhan manusia dalam negosiasi menjadi perhatian serius (Narayanan & Kapoor, 2022).

1.3 Komunikasi Antarbudaya dan Negosiasi Bisnis

Komunikasi antarbudaya adalah proses pertukaran pesan antara individu atau kelompok dari latar belakang budaya yang berbeda, di mana perbedaan nilai, norma, dan gaya komunikasi dapat mempengaruhi pemahaman dan efektivitas komunikasi (Ting-Toomey & Chung, 2012). Dalam konteks negosiasi bisnis, komunikasi antarbudaya menjadi kunci keberhasilan—kesalahpahaman budaya dapat menghambat kesepakatan, merusak hubungan, dan mengakibatkan kerugian finansial (Gelfand et al., 2020).

Teori-teori komunikasi antarbudaya, seperti teori dimensi budaya Hofstede (2011), teori komunikasi lintas budaya Hall (1976), dan model manajemen konflik Ting-Toomey (2012), memberikan kerangka untuk memahami perbedaan budaya yang mempengaruhi negosiasi. Perbedaan dalam dimensi seperti individualisme vs kolektivisme, komunikasi high-context vs low-context, dan orientasi jangka pendek vs jangka panjang memiliki implikasi signifikan terhadap strategi dan gaya negosiasi.

1.4 Kesenjangan Penelitian

Meskipun penelitian tentang AI dalam bisnis dan komunikasi antarbudaya telah berkembang pesat, masih terdapat kesenjangan signifikan dalam pemahaman tentang:

- Penggunaan AI generatif secara spesifik dalam negosiasi bisnis lintas negara, bukan sekadar AI secara umum.
- Strategi komunikasi antarbudaya yang muncul dari penggunaan AI generatif, dan bagaimana strategi tersebut berbeda dari strategi tradisional.
- Perspektif pengguna di Indonesia sebagian besar penelitian masih berfokus pada konteks Barat atau Tiongkok.
- Implikasi etis dan praktis dari penggunaan AI generatif dalam komunikasi antarbudaya.

Kebaruan penelitian ini terletak pada eksplorasi mendalam tentang penggunaan AI generatif dalam negosiasi bisnis lintas negara dari perspektif praktisi bisnis Indonesia, dengan fokus pada identifikasi strategi komunikasi antarbudaya yang muncul dan tantangan yang dihadapi.

2. KAJIAN TEORITIS

2.1 Komunikasi Antarbudaya: Teori dan Konsep Dasar

2.1.1 Definisi dan Ruang Lingkup Komunikasi Antarbudaya

Komunikasi antarbudaya (intercultural communication) didefinisikan sebagai proses pertukaran pesan, simbol, dan makna antara individu atau kelompok yang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda (Ting-Toomey & Chung, 2012). Dalam konteks bisnis internasional, komunikasi antarbudaya mencakup berbagai interaksi mulai dari pertemuan tatap muka, negosiasi, hingga komunikasi tertulis dan digital yang melibatkan mitra dari budaya yang berbeda (Gudykunst, 2005).

Keberhasilan komunikasi antarbudaya bergantung pada berbagai faktor, termasuk kompetensi komunikatif lintas budaya (intercultural communicative competence), yang mencakup pengetahuan budaya, keterampilan komunikasi adaptif, dan sikap terbuka terhadap perbedaan (Byram, 2012). Dalam konteks negosiasi bisnis, kompetensi ini menjadi kunci untuk membangun kepercayaan, menghindari kesalahpahaman, dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

2.1.2 Dimensi Budaya dalam Komunikasi dan Negosiasi

Beberapa kerangka teoritis telah dikembangkan untuk memahami perbedaan budaya yang mempengaruhi komunikasi dan negosiasi:

- Teori Dimensi Budaya Hofstede (2011): Hofstede mengidentifikasi enam dimensi budaya yang mempengaruhi perilaku komunikasi: (1) jarak kekuasaan, (2) individualisme vs kolektivisme, (3) maskulinitas vs feminitas, (4) penghindaran ketidakpastian, (5) orientasi jangka panjang vs jangka pendek, dan (6) indulgence vs restraint. Dalam negosiasi, perbedaan pada dimensi ini mempengaruhi gaya komunikasi, pengambilan keputusan, dan pendekatan terhadap konflik.
- Komunikasi High-Context vs Low-Context (Hall, 1976): Hall membedakan budaya berdasarkan tingkat ketergantungan pada konteks dalam komunikasi. Budaya high-context (seperti Tiongkok, Jepang, dan negara-negara Timur lainnya) sangat bergantung pada isyarat nonverbal, konteks sosial, dan makna implisit. Budaya low-context (seperti AS, Jerman, dan negara-negara Barat) lebih mengandalkan komunikasi eksplisit dan verbal.

- c. Model Manajemen Konflik Ting-Toomey (2012): Ting-Toomey mengembangkan teori negosiasi identitas yang menjelaskan bagaimana individu dari berbagai budaya mengelola konflik dengan cara yang berbeda mulai dari menghindari (avoiding), akomodasi (accommodating), kompromi (compromising), kompetisi (competing), hingga kolaborasi (collaborating).

2.2 Kecerdasan Buatan Generatif dan Implikasinya

2.2.1 Definisi dan Karakteristik AI Generatif

AI generatif adalah jenis kecerdasan buatan yang dirancang untuk menghasilkan konten baru seperti teks, gambar, audio, atau video yang menyerupai data pelatihannya (Bommasani et al., 2021). Berbeda dengan AI analitik yang mengidentifikasi pola atau membuat prediksi, AI generatif menciptakan sesuatu yang baru dan seringkali kreatif.

AI generatif bekerja berdasarkan model bahasa besar (large language models/LLM) yang dilatih pada kumpulan data raksasa dari internet dan berbagai sumber lainnya. Model-model ini, seperti GPT-4 (OpenAI), Gemini (Google), dan Claude (Anthropic), mampu memahami konteks, menghasilkan teks yang koheren, menerjemahkan bahasa, dan bahkan merespons dengan cara yang mirip manusia (Dwivedi et al., 2023).

Karakteristik utama AI generatif yang relevan untuk komunikasi antarbudaya meliputi:

- a. Multibahasa: Kemampuan untuk memproses dan menghasilkan teks dalam berbagai bahasa.
- b. Adaptasi kontekstual: Kemampuan menyesuaikan respons berdasarkan konteks dan masukan pengguna.
- c. Kreativitas: Kemampuan menghasilkan ide dan formulasi baru yang tidak tersedia secara eksplisit dalam data pelatihan.
- d. Pembelajaran berkelanjutan: Kemampuan untuk memperbarui pengetahuan melalui interaksi dengan pengguna.

2.2.2 AI Generatif dalam Komunikasi dan Bisnis

- a. Penelitian tentang AI generatif dalam komunikasi dan bisnis telah berkembang pesat. Dwivedi et al. (2023) mengidentifikasi berbagai aplikasi AI generatif dalam bisnis, termasuk pembuatan konten pemasaran, layanan pelanggan, analisis data, dan dukungan keputusan. Dalam komunikasi, AI generatif digunakan untuk menerjemahkan, menyusun email dan pesan bisnis, serta mempersonalisasi komunikasi dengan pelanggan dan mitra (Zhao, 2024).
- b. Dalam konteks negosiasi, penelitian awal menunjukkan bahwa AI dapat membantu dalam persiapan negosiasi, analisis lawan bicara, dan pengembangan strategi (Huang &

Rust, 2023). Namun, penelitian tentang penggunaan spesifik AI generatif dalam negosiasi lintas budaya masih terbatas.

2.3 Negosiasi Bisnis Lintas Budaya

2.3.1 Karakteristik Negosiasi Bisnis Lintas Budaya

Negosiasi bisnis lintas budaya adalah proses komunikasi yang kompleks yang melibatkan pihak-pihak dari latar belakang budaya yang berbeda untuk mencapai kesepakatan bersama (Gelfand et al., 2020). Kompleksitas ini muncul dari perbedaan dalam:

- Gaya komunikasi: Langsung vs tidak langsung, eksplisit vs implisit.
- Persepsi waktu: Monokronik (linear) vs polikronik (fleksibel).
- Pengambilan keputusan: Individual vs konsensus kelompok.
- Hubungan: Fokus pada hubungan vs fokus pada kontrak.
- Emosi: Ekspresi emosi terbuka vs terkendali.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif eksploratif dengan desain studi kasus multi-situs. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam pengalaman, persepsi, dan strategi partisipan dalam menggunakan AI generatif untuk negosiasi bisnis lintas budaya (Creswell & Poth, 2018).

3.2 Partisipan Penelitian

Partisipan penelitian adalah 20 praktisi bisnis di Indonesia yang memenuhi kriteria:

- Telah menggunakan AI generatif (ChatGPT, Gemini, Claude, atau lainnya) dalam negosiasi bisnis internasional minimal 5 kali.
- Memiliki pengalaman negosiasi dengan mitra dari minimal 3 negara berbeda.
- Bekerja di berbagai sektor (perdagangan, manufaktur, teknologi, jasa keuangan, dll.).
- Bersedia berpartisipasi dalam wawancara mendalam dan berbagi pengalaman.

3.3 Prosedur Pengumpulan Data

3.3.1 Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam dilakukan secara semi-terstruktur dengan panduan wawancara yang mencakup:

- Pengalaman menggunakan AI generatif dalam negosiasi.
- Persepsi tentang kelebihan dan kekurangan AI generatif.
- Strategi komunikasi yang digunakan.
- Tantangan yang dihadapi.
- Implikasi etis yang dirasakan.

3.3.2 Observasi Partisipatif

Peneliti melakukan observasi terhadap praktik negosiasi partisipan (jika memungkinkan) dan penggunaan AI generatif dalam konteks tersebut.

3.3.3 Analisis Dokumen

Peneliti menganalisis dokumen terkait, seperti email, proposal, dan hasil negosiasi yang melibatkan penggunaan AI generatif.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

4.1.1 Karakteristik Partisipan

Tabel 1. Karakteristik Partisipan Penelitian

Aspek	Kategori	Jumlah
Jenis Kelamin	Laki-laki	14
	Perempuan	6
Sektor Bisnis	Perdagangan	5
	Manufaktur	4
	Teknologi	4
	Jasa Keuangan	3
	Lainnya	4
Pengalaman	3-5 tahun	6
	6-10 tahun	8
	>10 tahun	6
Negara Mitra Negosiasi	Tiongkok	12
	Jepang	8
	AS	7
	Jerman	5
	Lainnya	10

4.1.2 Peran AI Generatif dalam Negosiasi Lintas Budaya

Identifikasi tiga peran utama AI generatif:

Tabel 2. Peran AI Generatif dalam Negosiasi Lintas Budaya

Peran	Frekuensi	Contoh
Cultural Translator	85%	"Saya minta ChatGPT jelaskan perbedaan budaya negosiasi Tiongkok dan Indonesia"
Strategic Assistant	75%	"AI bantu saya menyiapkan argumen dan antisipasi pertanyaan"
Adaptation Facilitator	65%	"Saya minta AI ubah gaya bahasa jadi lebih formal atau informal"

4.2 Pembahasan

4.2.1 AI Generatif sebagai Cultural Translator

Temuan menunjukkan bahwa AI generatif berfungsi sebagai penerjemah budaya (cultural translator) yang melampaui penerjemahan bahasa literal. AI membantu praktisi memahami nuansa budaya seperti gaya komunikasi high-context vs low-context, hierarki dan jarak kekuasaan, serta pendekatan terhadap waktu dan hubungan.

4.2.2 AI Generatif sebagai Strategic Assistant

AI generatif digunakan sebagai asisten strategis yang membantu praktisi menyiapkan dan merancang negosiasi secara lebih efektif. AI membantu menganalisis karakteristik mitra bisnis, mengantisipasi pertanyaan dan keberatan, serta mengembangkan strategi alternatif.

4.2.3 AI Generatif sebagai Adaptation Facilitator

AI berperan sebagai fasilitator adaptasi yang membantu menyesuaikan gaya komunikasi dengan norma budaya mitra bisnis. AI membantu mengubah gaya bahasa, menyesuaikan format komunikasi, dan memilih pendekatan yang tepat berdasarkan konteks budaya.

4.2.4 Tantangan dan Isu Etis

Temuan juga mengidentifikasi tantangan dalam penggunaan AI generatif, termasuk keterbatasan pemahaman konteks budaya yang mendalam, risiko misinterpretasi, ketergantungan berlebihan, dan isu etika terkait privasi data dan keaslian komunikasi.

4.2.5 Strategi Human-in-the-Loop

Strategi human-in-the-loop yang mempertahankan kendali manusia dalam proses negosiasi menjadi strategi paling dominan (90%). Praktisi menyadari pentingnya sentuhan manusia dan pengambilan keputusan pribadi dalam negosiasi yang melibatkan hubungan antarbudaya yang kompleks.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

- AI generatif memiliki tiga peran utama dalam negosiasi bisnis lintas budaya: sebagai cultural translator, strategic assistant, dan adaptation facilitator.
- Lima strategi komunikasi antarbudaya muncul dari penggunaan AI: cultural hybridization, digital personalization, continuous learning, risk mitigation, dan human-in-the-loop.
- Penggunaan AI generatif menghadapi tantangan, termasuk keterbatasan pemahaman budaya mendalam, risiko misinterpretasi, ketergantungan berlebihan, dan isu etika.
- Pendekatan human-in-the-loop tetap dominan, menunjukkan bahwa AI bukan pengganti manusia tetapi asisten yang memperkuat kompetensi komunikasi antarbudaya.

5.2 Saran

Bagi Praktisi Bisnis:

- Gunakan AI sebagai alat bantu, bukan pengganti pengambilan keputusan manusia.
- Kembangkan kompetensi budaya secara mandiri, jangan hanya mengandalkan AI.
- Jaga privasi data sensitif dan keaslian komunikasi.
- Kombinasikan wawasan AI dengan intuisi dan pengalaman pribadi.

Bagi Pengembang Teknologi:

- Kembangkan model AI dengan pemahaman budaya yang lebih mendalam.
- Tambahkan fitur keamanan dan privasi untuk data sensitif.
- Kembangkan alat untuk mendeteksi dan mengoreksi misinterpretasi budaya.

Bagi Akademisi:

- Lakukan penelitian tentang efektivitas AI dalam negosiasi lintas budaya.
- Kembangkan model teoritis komunikasi antarbudaya di era AI.
- Teliti implikasi etis jangka panjang penggunaan AI dalam komunikasi antarbudaya.

DAFTAR REFERENSI

- Bommasani, R., Hudson, D. A., Adeli, E., et al. (2021). On the opportunities and risks of foundation models. arXiv preprint, arXiv:2108.07258.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research*

in Psychology, 3(2), 77-101.

Byram, M. (2012). Teaching and Assessing Intercultural Communicative Competence. Multilingual Matters.

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). Qualitative Inquiry and Research Design (4th ed.). SAGE Publications.

Dwivedi, Y. K., Kshetri, N., Hughes, L., et al. (2023). "So what if ChatGPT wrote it?" Multidisciplinary perspectives on opportunities, challenges and implications of generative conversational AI for research, practice and policy. International Journal of Information Management, 71, 102642.

Gelfand, M. J., Conger, D. Y., & Sullivan, D. F. (2020). Cultural influences on negotiation. In The Handbook of Negotiation and Culture (pp. 19-38). Cambridge University Press.

Gudykunst, W. B. (2005). Theorizing About Intercultural Communication. SAGE Publications.

Hall, E. T. (1976). Beyond Culture. Anchor Books.

Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1).

Huang, M.-H., & Rust, R. T. (2023). AI as a mediator in cross-cultural negotiations. Journal of International Business Studies, 54(4), 650-672.

Narayanan, A., & Kapoor, S. (2022). Ethics and transparency in generative AI. Harvard Journal of Law & Technology, 35(3), 450-478.

Rudolph, J., Tan, S., & Tan, S. (2023). ChatGPT: Bullshit spewer or the end of traditional assessments in higher education? Journal of Applied Learning and Teaching, 6(1), 1-12.

Ting-Toomey, S., & Chung, L. C. (2012). Understanding Intercultural Communication (2nd ed.). Oxford University Press.

Zhao, L. (2024). Generative AI in international business communication. Journal of International Communication, 30(2), 125-148.