

## PENGERTIAN, CIRI-CIRI, DAN STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

### A. PENGERTIAN TEKS NEGOSIASI

**Negosiasi** ialah **proses tawar-menawar** dengan jalan berunding **guna mencapai kesepakatan bersama** antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) lain.

**Tujuan negosiasi** ialah mengatasi atau menyesuaikan perbedaan, untuk memperoleh sesuatu dari pihak lain (yang tidak dapat dipaksakan).

### B. CIRI-CIRI TEKS NEGOSIASI

Ciri-ciri negosiasi dapat dilihat dari berbagai segi, antara lain:

#### 1. Unsur pembangun teks negosiasi:

- Partisipan, biasanya pihak yang menyampaikan pengajuan dan pihak yang menawar.
- Adanya perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak.
- Ada pengajuan dan penawaran.
- Ada kesepakatan sebagai hasil negosiasi.

#### 2. Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran:

- bersikap sopan
- tidak menekan pihak lain
- disertai dengan alasan.

#### 3. Syarat kesepakatan dalam teks negosiasi:

- dilakukan dengan santun;
- tidak ada tekanan atau paksaan;
- saling menguntungkan;
- kesepakatanannya bersifat praktis, bisa diterapkan.

#### 4. Faktor yang menentukan keberhasilan sebuah negosiasi:

- Kesediaan semua untuk berkompromi dengan pihak lain.
- Tidak ada pihak yang dirugikan.
- Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan.
- Alasan yang disertakan mampu memengaruhi pihak lain.

### C. POLA PENYAJIAN TEKS NEGOSIASI

- Bentuk dialog/ teks drama: disajikan dengan kalimat langsung
- Bentuk gabungan narasi dan dialog/ teks cerpen: disajikan dengan gabungan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung
- Bentuk surat penawaran

#### D. STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

Struktur teks negosiasi ini dibagi menjadi 2

| Struktur Teks Negosiasi Jual Beli                                                                                                                                                                  | Struktur Teks Negosiasi Nonjual Beli                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Orientasi</li><li>2. Permintaan</li><li>3. Pemenuhan</li><li>4. Penawaran</li><li>5. Persetujuan</li><li>6. <b>Pembelian</b></li><li>7. Penutup</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Orientasi</li><li>2. Permintaan</li><li>3. Pemenuhan</li><li>4. Penawaran</li><li>5. Persetujuan</li><li>6. Penutup</li></ol> |

Keterangan:

- Orientasi** : awalan dari percakapan sebuah negosiasi. Biasanya berupa kata salam, sapa dan sebagainya
- Permintaan** : pihak yang ingin tahu menanyakan suatu barang atau permasalahan yang dihadapi.
- Pemenuhan** : pihak yang terkait memberitahukan mengenai barang atau objek agar orang yang diajak interaksi oleh pihak tersebut menjadi paham.
- Penawaran** : Suatu puncak dari proses negosiasi, karena terjadi proses tawar menawar antara pihak satu dan pihak lain untuk mendapatkan sebuah kesepakatan yang saling menguntungkan.
- Persetujuan** : Kesepakatan atas hasil penawaran dari kedua pihak
- Pembelian** : Transaksi antara penjual dan pembeli.
- Penutup** : akhir dari sebuah percakapan antara kedua pihak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi