

Negosiasi yang dilakukan hendaknya mempunyai struktur konteks pembicaraan yang meliputi hal-hal berikut.

Struktur Teks Negosiasi

Orientasi

pemaparan pendahuluan dari pihak ke-1 dan pihak ke-2 untuk mempelajari paparan masing-masing, sehingga permasalahan menjadi jelas.

Pengajuan

Konsep kedua belah pihak untuk dijadikan bahan pertimbangan menuju tahap-tahap selanjutnya.

Penawaran

Alternatif-alternatif solusi yang harus dipertimbangkan dengan memperhitungkan segala kemungkinan yang terjadi dengan risiko terkecil.

Persetujuan

Proses memilih solusi yang tepat dan menguntungkan kedua belah pihak

Penutup

Simpulan pembicaraan yang final dan disepakati kedua pihak agar dijunjung tinggi dengan konsekuensi tertentu.



Contoh teks negosiasi jual beli buah



Perhatikan contoh berikut, untuk menjawab soal latihan.



Penjual: "Silakan buah yang manis dan murah meriah."

Pembeli: "Berapaan harganya, bang."

Penjual: "Murah, bu, satu kilonya Cuma 15 ribu aja."

Pembeli: "2 kilo 25 ribu aja, boleh?"



Penjual: "Belum dapat, bu. Kalau segitu mah, saya belum dapat untung."

Pembeli: "Wah kalau 15 ribu satu kilo itu kemahalan, bang."

Penjual: "Bisa kurang kok, bu, tapi jangan banyak-banyak, nanti saya rugi."

Pembeli: "Gimana kalau 13 ribu satu kilo, boleh nggak bang?"

Penjual: "Naikin lagi, bu. Kalau segitu untung saya mepet, bu."

Pembeli: "Tawaran terakhir nih, bang, 14 ribu satu kilo, bisa?"

Penjual: "Bolehlah, bu, hitung-hitung buat penglaris hari ini."



Pembeli: "Jadi, boleh 14 ribu satu kilo?"

Penjual: "Boleh, buat ibu saya kasih murah ajalah."

Pembeli: Terima kasih, bang. Ini uangnya."

Penjual: Terima kasih juga, bu. Besok-besok mampir lagi ya, bu."



Soal Latihan

Jawablah pertanyaan di bawah ini!



1 Siapa pelaku dalam dialog tersebut?

2 Tuliskan yang menjadi objek tawar menawar!

3 Tuliskan kalimat yang menyatakan orientasi pada contoh

4 Apa kesepakatan yang terjadi pada dua pihak tersebut?

5 Tuliskan kalimat penutup dari contoh tersebut!

EVALUASI

Analisis contoh teks negosiasi di bawah ini

Pembeli: "Bu saya mau beli gitar ini, kira-kira berapa harganya?"

Penjual: "Kalau gitar yang itu harganya 750 ribu, nak."

Pembeli: "Harganya boleh kurang nggak, bu?"

Penjual: "Hmm, boleh saja. Mau nawar berapa?"

Pembeli: "500 ribu, bisa nggak ya?"

Penjual: "Wah, kalau segitu nggak bisa, nak."

Pembeli: "Kalau 600 ribu?"

Penjual: "Belum, nak. Naik sedikit lagi, 650 ribu ibu berikan gitar ini."

Pembeli: "Baiklah bu, saya setuju."

Pembeli: "Ini uangnya ya, bu. Terima kasih."

Penjual: "Sama-sama, nak."

Struktur	Analisis Teks
Orientasi	
Pengajuan	
Penawaran	
Persetujuan	
Penutup	



GLOSARIUM

E-LKPD: Bahan ajar yang ditampilkan dalam format elektronik dengan bentuk penyajian yang memuat animasi, lukisan video, navigasi sehingga pengakses, lebih interaktif dengan program

Kebijakan: arah/tindakan yang harus dipedomani oleh Perangkat Daerah dalam melaksanakan strategi untuk mencapai tujuan

Pemaparan: Proses, cara, perbuatan

Alternatif: Pilihan lain

Solusi: Pemecahan (masalah dsb.); jalan keluar

Konsep: Pengertian, gambaran

Negosiator: Seseorang yang melakukan negosiasi

Daftar Pustaka

Resfita dan Mellisa. 2020. *Teks Negosiasi*.
Medan: Guepedia

Kokasih, E. 2014. *Jenis Teks Dalam Mata
Pelajaran Bahasa Indonesia SMA/MA/
SMK*. Bandung: Yrama Widya.

Yustinah. 2018. *Produktif Berbahasa
Indonesia Jilid 1 untuk SMK/MAK
Kelas X*. Kudus: Erlangga



Gunungsitoli, Mei 2023



Biodata Penulis

Eunike Pratiwi Harefa, lahir di kota Gunungsitoli, 29 Juli 2001. Anak kedua dari 5 bersaudara. Penulis menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 1 Gunungsitoli. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Gunungsitoli. Dan pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Gunungsitoli. Pada tahun 2019 melanjutkan di perguruan tinggi dengan memilih Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia.



Terimakasih