LEMBAR
KEGIATAN
PESERTA DIDIK
LIVEWORKSHEETS

TEKS NEGOSIASI

Pertemuan 1

Nama : .....

Kelas : .....

LIVEWORKSHEETS

BELAJAR BERNEGOSIASI

Teks negosiasi disusun dengan tujuan mencapai kesepakatan antara kedua belah pihak yang saling berhubungan. Namun, ada kalanya negosiasi tidak berhasil karena kedua pihak tidak sepakat.

Bila hal itu terjadi, maka perlu menghadirkan pihak ketiga yang bersikap netral untuk menjadi penengah dan menemukan jalan keluar bagi seluruh pihak

LIVEWORKSHEETS

STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

Bentuk teks negosiasi ada beberapa macam, yakni berupa teks dialog, teks narasi, gabungan teks dialog dan narasi, serta surat.

Teks negosiasi memiliki struktur sebagai berikut:

- Orientasi

Pembuka/pengantar mengenai sesuatu yang akan di negosiasi

- Pengajuan

Pertanyaan mengenai hard/sesuatu kepada pihak lain

- Penawaran

Jumlah dan jasa yang tersedia untuk dijual pada tingkatan harga tertentu

- Persetujuan

Hal hal yang berkaitan dengan perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak.

LIVEWORKSHEETS

KAIDAH KEBAHASAAN TEKS NEGOSIASI

1. Kata Ganti (Pronomina)

Pronomina atau kata ganti orang adalah unsur kebahasaan yang sering dipakai pada teks negosiasi bentuk dialog.

Contohnya seperti ini:

Penjual: "Selamat pagi. Mau beli sayur apa, Bu?"

Pembeli: "Saya mau beli sayur sawi hijau, Pak. Ada tidak ya?"

LIVEWORKSHEETS

2. Kalimat Langsung

Kalimat langsung juga digunakan dalam teks narasi yang berwujud dialog. Kalimat langsung ditandai dengan tanda petik dua (“). Contohnya

Pembeli: “Permisi, saya mau cari kain motif bunga-bunga, ada tidak ya?”

Penjual: “Ada, Bu. Silakan ke sebelah sini untuk memilih motifnya.”

LIVEWORKSHEETS

3. Kalimat Deklaratif dan Interogatif

Kalimat deklaratif adalah kalimat untuk menjelaskan suatu informasi, sedangkan kalimat interogatif adalah kalimat untuk menanyakan suatu hal.
Contoh:
Pembeli: "Pak, saya ingin membeli apel. Ada tidak ya stoknya?" (Kalimat Interogatif)

Penjual: "Oh, ada Bu. Apelnya baru sampai tadi pagi, dikirim dari Malang." (Kalimat Deklaratif)

LIVEWORKSHEETS

4. KALIMAT PERSUASIF

Kalimat persuasif adalah kalimat yang digunakan untuk membujuk, memengaruhi, atau menarik perhatian orang lain. Contoh:
Pembeli: "Bang, ini harga brokolinya kok mahal ya?"

Penjual: "Ini brokoli segar yang langsung dipasok dari kebunnya, Bu. Pembudidayaannya juga organik, kualitasnya bagus dan baik juga untuk kesehatan."

LIVEWORKSHEETS

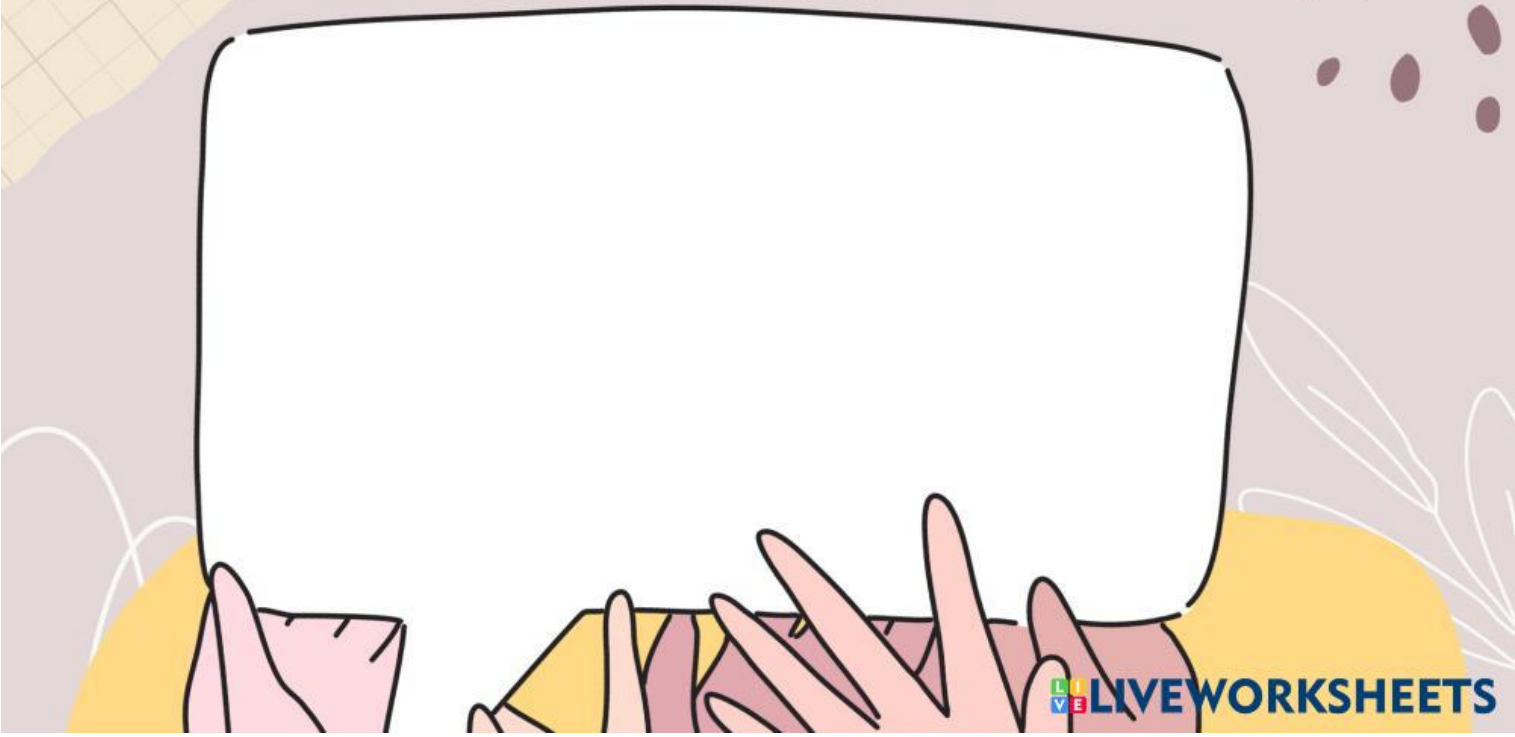
5. TUTURAN PASANGAN

Definisi dari tuturan pasangan yaitu bentuk tanya jawab antara seseorang dengan lawan bicaranya. Misalnya:

- Mengucap salam – membalas salam.
- Menawarkan – menerima atau menolak tawaran.
- Bertanya – menjawab atau tidak menjawab.

LIVEWORKSHEETS

Simak Vidio dibawah ini agar lebih memahami Teks Negosiasi



LIVEWORKSHEETS

Ayah: Jadi, sudah kamu pikirkan masak-masak kamu mau melanjutkan kuliah di jurusan apa?

Ari: Sudah, Yah.

Ibu: Jadi, kamu mau kuliah jurusan apa, Nak? (datang ke ruang tamu sambil menghidangkan teh untuk ayah dan nenek Ari).

Ari: Ari inginnya kuliah jurusan seni.

Ayah: Apa? Kamu ingin kuliah seni? Mau jadi apa nanti kamu setelah lulus kuliah?

Ibu: Iya, kamu mau kerja apa setelah lulus nanti? Kuliah itu jangan cuma cari senangnya saja. Perhatikan juga masa depan kamu nantinya.

Nenek: Kenapa kok Ari ingin kuliah jurusan seni?

Ari: Ari ingin mengembangkan bakat Ari jadi pelukis, Nek.

Apakah teks disamping merupakan contoh teks negosiasi?

Benar

Salah

LIVEWORKSHEETS

Pembeli: "Mas saya ingin beli laptop Dell, apakah di sini ada?"

Penjual: "Ada Mas, ini Mas, ada beberapa pilihan warna."

Pembeli: "Berapa harganya mas untuk yang warna abu-abu ini?"

Penjual: "Semua warna harganya sama, Rp13.150.000."

Pembeli: "Harganya boleh kurang enggak mas?"

Penjual: "Paling pasnya Rp12.689.000."

Pembeli: "Boleh dikurangi lagi enggak mas?"

Penjual: "Wah, harga segitu rasanya tidak bisa."

Pembeli: "Baiklah Mas, saya setuju, ini uangnya."

Penjual: "Baik Mas, kalau begitu saya siapkan barangnya."

Apakah teks disamping merupakan contoh teks negosiasi?

Benar

Salah

LIVEWORKSHEETS

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."

LIVEWORKSHEETS

Terima Kasih sudah mengerjakan

LIVEWORKSHEETS