

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:

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

2. Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran:

- a. bersikap sopan
- b. tidak menekan pihak lain
- c. disertai dengan alasan.

3. Syarat kesepakatan dalam teks negosiasi:

- a. dilakukan dengan santun;
- b. tidak ada tekanan atau paksaan;
- c. saling menguntungkan;
- d. kesepakatannya bersifat praktis, bisa diterapkan.

4. Faktor yang menentukan keberhasilan sebuah negosiasi:

- a. Kesiapan semua untuk berkompromi dengan pihak lain.
- b. Tidak ada pihak yang dirugikan.
- c. Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan.
- d. Alasan yang disertakan mampu memengaruhi pihak lain.

C. POLA PENYAJIAN TEKS NEGOSIASI

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

D. STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

Struktur teks negosiasi ini dibagi menjadi 2

Struktur Teks Negosiasi Jual Beli	Struktur Teks Negosiasi Nonjual Beli
1. Orientasi	1. Orientasi
2. Permintaan	2. Permintaan
3. Pemenuhan	3. Pemenuhan
4. Penawaran	4. Penawaran
5. Persetujuan	5. Persetujuan
6. Pembelian	6. Penutup
7. Penutup	

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