LEMBAR KEGIATAN PESERTA DIDIK
SMK NEGERI 4 SAROLANGUN

Pembelajaran Ke- 1
Belajar Bernegosiasi



Kelas

X

Semester Genap

Mata Pelajaran
BAHASA INDONESIA

Nama : .....
Kelas : .....
Tanggal : .....

Disusun Oleh: Fitri Fajrianti

MODUL 1

BELAJAR BERNEGOSIASI



Ayo Membaca



Setiap manusia umumnya pernah melakukan tawar menawar dengan orang lain dalam hal jual beli, pengusaha dan pihak bank, kegiatan di sekolah maupun di rumah, dan lainnya. Tawar menawar ini sering disebut juga dengan negosiasi. Ciri-ciri teks negosiasi yang paling menonjol yaitu dapat mencari penyelesaian dan menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan. Tujuan dilakukannya negosiasi untuk mendapatkan kata 'sepakat'.

Teks negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda. Kedua pihak yang melakukan negosiasi mempunyai hak terhadap hasil yang akan disepakati. Hasil akhir negosiasi harus mempunyai persetujuan dari semua pihak sehingga semua pihak menerima hasil akhir dengan kesepakatan bersama.

Untuk materi yang lebih banyak, kamu bisa baca pada **link berikut**:

Ciri-Ciri Teks Negosiasi

Yang membedakan teks negosiasi dengan teks lainnya karena negosiasi mempunyai ciri-ciri diantaranya:

a. Menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
b. Mengarah pada tujuan praktis.
c. Memprioritaskan kepentingan bersama.
d. Merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.

Tujuan Negosiasi

Adapun tujuan dilakukan negosiasi dalam hal bisnis, beberapa diantaranya untuk:

a. Mencapai kesepakatan yang memiliki kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan.
b. Mencapai penyelesaian atau jalan keluar dari masalah yang dihadapi secara bersama.
c. Mencapai kondisi saling menguntungkan dan tidak ada yang dirugikan (win-win solution).

Manfaat Negosiasi

Manfaat negosiasi yaitu untuk menciptakan jalinan kerja sama antara institusi, badan usaha, maupun perorangan dalam melakukan suatu usaha dan kegiatan bersama atas dasar saling pengertian.

KB 1 Struktur Teks Negosiasi

Pada kegiatan belajar 1, kamu akan belajar tentang struktur negosiasi. Adapun struktur teks negosiasi antara lain sebagai berikut:

a. Orientasi berisi ucapan salam pembuka dan perkenalan/pengantar mengenai sesuatu yang akan dinegosiasi.
b. Pengajuan berisi pertanyaan mengenasi harga atau sesuatu kepada pihak lain.
c. Penawaran berisi jumlah dan jasa yang tersedia untuk dijual pada berbagai tinggkatan harga.
d. Persetujuan berisi hal-hal yang berkaitan dengan perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak.



Perhatikan contoh struktur teks negosiasi di lingkungan keluarga berikut dengan saksama.

Di SMK Saja

Suatu sore, di ruang tv yang hangat. Seorang anak dan ayah sedang menonton tv dan menikmati cemilan. → **Orientasi**

Anak: "Pak, setelah lulus nanti saya ingin sekolah di SMA." → **Pengajuan**

Bapak: "Kenapa di SMA, Nak? Padahal, bapak ingin kamu sekolah di SMK." → **Penawaran**

Anak: "Alasannya apa pak, kenapa bapak ingin supaya saya melanjutkan di SMK? " → **Pengajuan**

Ayah: "Begini nak, di SMK itu lulusan nya bisa langsung masuk di dunia kerja." → **Penawaran**

Anak: "Jadi gampang dapat kerja ya pak? Kalau gitu iya deh saya setuju."

Ayah: "Bagus lah kalau kamu setuju, nanti kita pilih bareng SMK yang bagus."

Anak : "Siap pak" → **Persetujuan**



Agar kamu dapat memahami lebih dalam mengenai struktur negosiasi, mari simak video berikut ini.

Untuk mengukur pemahaman kamu mengenai struktur teks negosiasi, kerjakan latihan berikut dengan teliti.



Latihan 1

Klik tanda centang pada kolom yang menunjukkan teks negosiasi dan kllik tanda silang jika teks tersebut bukan teks negosiasi.

Teks 1

Pembeli: "Mas saya ingin beli laptop DELL INSPIRON, apakah disini 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, RP 13.150.000"

Pembeli: "Harganya boleh kurang enggak mas?"

Penjual: "Paling pas nya RP 12.689.000"

Pembeli: "Boleh dikurangi lagi enggak mas?"

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

Pembeli: "Baiklah mas mas, saya setuju, ini uangnya"

√

X

Teks 2

Ira: "Assalammu'alaikum!"
Widya: "Walaikumsalam! Kok cepet?"
Ira: "Ya iya, kan cuma beli sayur di warung gang sebelah."
Widya: "Lah ke situ doang sampai pakai baju ribet. Pakai jaket, pakai masker."
Ira: "Widyaaa... ini kan lagi pandemi. Kita harus jaga-jaga dong. Meski cuma keluar rumah deket-deket aja, kita tetep kudu waspada."
Widya: "Iya... iyaaa... Mana sini cimolnya aku pengen ngemil."
Ira: "Sepanjang jalan gak nemu tukang cimol. Pedagang-pedagang kaki lima lainnya juga gak ada. Yang buka cuma toko kelontong, tukang sayur, sama supermarket."
Widya: "Yaaah... aku pengen banget cimol. Ke mana sih tukang cimolnya. Gak pengen duit apa?"
Ira: "Mungkin dia lagi kesusahan. Sejak Covid-19 kan orang-orang diminta karantina di rumah. Sementara dia kehilangan pelanggan, mencari nafkah tambahan susah."

√

X

Latihan 2

Analisislah struktur teks negosiasi pengusaha dengan pihak bank berikut dengan memilih nomor di bagian bawah teks.

Pihak Bank : "Selamat siang, pak. Silakan duduk."

Pengusaha : "Selamat siang. Ya, terimakasih. "

Pengusaha : "Begini mbak. Saya mempunyai usaha-usaha furnitur. Saya ingin mengajukan proposal peminjaman uang."

Pihak Bank : "Bisa saya lihat proposalnya?"

Pengusaha : "Silakan mbak."

Pengusaha : "Usaha ini sudah turun temurun dari kakek saya. Saya berencana memperluas penjualan sampai luar negeri. Karena sudah ada permintaan dari luar negeri."

Pihak Bank : "Begini pak. Untuk proposal ini tidak ada masalah, cuma untuk Rp800.000.000,00 kami dari pihak bank tidak bisa memenuhinya Pihak bank hanya sanggup memenuhi Rp 500.000.000,00 dengan bunga 5 %."

Pengusaha : "Tidak bisa tambah mbak? Saya yakin usaha ini akan sangat sukses."

Pihak Bank : "Mungkin jika tambah sedikit bisa."

Pengusaha : "Jika Rp 700.000.000,00 bagaimana mbak?"

Pihak Bank : "Maaf pak, kami maksimal hanya mampu menyediakan Rp 650.000.000,00."

Pengusaha : "Baiklah mbak Rp 650.000.000,00 tidak apa-apa."

Pihak Bank : "Silakan pak menunggu sebentar."

Pihak Bank : "Ini pak uangnya Rp Rp 650.000.000,00 dengan bunga 5 %."

Pengusaha : "Iya mbak. Terimakasih. Selamat siang."

Pihak Bank : "Selamat siang."

Pengajuan | Penawaran | Orientasi | Persetujuan

Latihan 3

Pilihlah jawaban yang paling tepat.

1. Cermati kutipan teks berikut dengan saksama.

Penjual : " Naikin dikit, Nak. 650 ribu saya lepas gitar ini."

Kutipan teks tersebut termasuk struktur ...

A. orientasi
B. pengajuan
C. penawaran
D. persetujuan

2. Cermati kutipan teks berikut dengan saksama.

Pengusaha: "Selamat siang"

Pihak bank: "Selamat siang, ada yang bisa saya bantu?"

Pengusaha: "Iya, saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit"

Pihak bank: "Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit"

Kutipan teks tersebut termasuk struktur ...

A. orientasi
B. pengajuan
C. penawaran
D. persetujuan

Skor Penilaian

Latihan	Skor
1	10
2	80
3	10
Total	100

Nilai :

1 =
2 =
3 =



Setelah mempelajari tentang definisi dan struktur teks negosiasi, dapat saya simpulkan bahwa:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Klik emoticon di bawah ini.
Menurut saya, pembelajaran ini:



Jika sudah selesai mengerjakan, silakan klik **finish** dan pilih via email agar nilai kamu bisa dicek oleh guru. Email: kyuhyun04.jc@gmail.com