

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*