



Modul Ajar

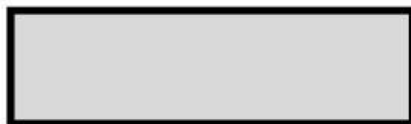
TEKS

NEGOSIASI

KELAS X

**KURIKULUM
MERDEKA**

Disusun Oleh: Fauziah Auliya Rahma
NIM: J1D023097



A. IDENTITAS MODUL

Nama Penyusun : Fauziah Auliya Rahma
Institusi : SMA 1 Purwokerto
Tahun Pelajaran : 2025
Jenjang : SMA
Fase : E
Kelas : X
Alokasi Waktu : 4 JP
Elemen : Membaca
Topik : Teks Negosiasi
Bab : V

TEORI MEMBACA PEMAHAMAN

Tarigan (Dalman, 2017) yang menyebutkan bahwa membaca adalah suatu proses yang dilakukan serta dipergunakan oleh pembaca untuk memperoleh pesan yang hendak disampaikan oleh penulis melalui media kata-kata atau bahasa tertulis. Dalam hal ini, membaca merupakan suatu usaha untuk menelusuri makna yang ada dalam tulisan atau membaca dapat diartikan sebagai usaha dalam menemukan atau mencari suatu informasi yang terdapat didalam teks bacaan maupun cerita yang dibuat oleh penulis agar sampai pada pembaca. Dengan seringnya mengasah kemampuan membaca pemahaman maka penguasaan kata serta wawasan pengetahuan dan pengalaman akan bertambah. Penguasaan beragam kata sangat diperlukan untuk dapat mengartikan kalimat yang memiliki sebuah makna. Membaca pemahaman dikemukakan oleh Aziz dan Yasin (Aziz & Yasin, 2017) "Reading comprehension is a complex process in which the reader should be able to combine the information get from the text with their own background knowledge in order to understanding written word and contents that is being read" (pemahaman membaca merupakan proses yang kompleks yakni pembaca harus bisa menggabungkan informasi yang didapat dari teks dengan latar belakang pengetahuan mereka untuk memahami kata dan konten yang sedang dibaca). Maka dapat kita ketahui membaca pemahaman termasuk pada proses yang sangat kompleks karena pembaca dituntut untuk menyatukan apa yang telah mereka ketahui dengan informasi baru yang mereka dapat agar memahami pesan yang terkandung dalam tulisan yang telah dibaca.



B. NILAI PENGUATAN KARAKTER

Mandiri

Peserta didik mampu mengerjakan soal secara mandiri tanpa bantuan orang lain. Hal ini menunjukkan bahwa peserta didik memiliki rasa tanggung jawab atas tugas yang diberikan, serta mampu mengatur diri mereka sendiri dalam menghadapi tantangan akademik. Dengan kemampuan ini, mereka tidak hanya menunjukkan kemandirian dalam berpikir, tetapi juga mengembangkan kepercayaan diri dan ketekunan untuk menyelesaikan masalah secara efektif. Selain itu, kemandirian ini juga memperkuat sikap disiplin dan inisiatif, yang sangat penting untuk kesuksesan mereka di masa depan.

Bergotong-royong

Peserta didik mampu bekerja sama secara aktif dan bertanggung jawab dalam kelompok untuk menganalisis struktur teks negosiasi (orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, dan penutup) serta menghargai pendapat anggota kelompok lainnya demi mencapai pemahaman bersama.

C. SARANA DAN PRASARANA

Media : Lingkungan dan internet

Alat : LCD Proyektor

Bahan : Video/Gambar

Media Pembelajaran: Liveworksheet

D. CAPAIAN PEMBELAJARAN

Peserta didik memiliki kemampuan berbahasa untuk berkomunikasi dan bernalar sesuai dengan tujuan, konteks sosial, akademis, dan dunia kerja. Peserta didik mampu memahami, mengolah, menginterpretasi, dan mengevaluasi informasi dari berbagai tipe teks tentang topik yang beragam. Peserta didik mampu menyintesis gagasan dan pendapat dari berbagai sumber. Peserta didik mampu berpartisipasi aktif dalam diskusi dan debat. Peserta didik mampu menulis berbagai teks untuk menyampaikan pendapat dan mempresentasikan serta menanggapi informasi nonfiksi dan fiksi secara kritis dan etis.

E. TUJUAN PEMBELAJARAN

Peserta didik mampu mengevaluasi teks negosiasi sesuai dengan struktur yang membangunnya, yakni orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, dan penutup, secara runtut dan logis untuk memahami keutuhan isi teks.

F. MODEL PEMBELAJARAN

Model pembelajaran RADEC merupakan model pembelajaran yang dirancang dari inquiry learning lalu dimodifikasi sedemikian rupa sama dengan kondisi siswa di Indonesia. Model pembelajaran RADEC adalah alternatif pilihan model pembelajaran yang menjadi solusi atas problematika pendidikan di Indonesia (Sopandi, 2017). Model ini diperkenalkan Sopandi pada tahun 2017 dalam kegiatan seminar Internasional di Kuala Lumpur, Malaysia. Pembentukan nama model ini disesuaikan dengan rangkaian kegiatan pembelajarannya antara lain Read, Answer, Discussion, Explain, dan Create (RADEC). Sintaks model RADEC mudah untuk diingat guru di jenjang pendidikan dasar dan menengah (Sopandi, dkk. 2018). Oleh karena itu, model ini tepat digunakan menjadi opsi penggunaan model pembelajaran inovatif di Indonesia. Selain mudah diingat sintaksnya, model ini terbentuk atas dasar pada sistem pendidikan di Indonesia yang mengharuskan siswa memahami banyak konsep keilmuan dengan waktu yang terbatas. Model ini menjadi solusi mutakhir untuk pendidikan yang menghendaki ketercapaian kompetensi abad 21, karakter, dan kemampuan literasi serta persiapan untuk menghadapi ujian yang diselenggarakan sekolah maupun universitas.

G. ALUR TUJUAN PEMBELAJARAN

Materi Esensial	Tujuan Pembelajaran	Konsep Inti	Profil Pelajar Pancasila	Glosarium	Alokasi Waktu
Teks Negosiasi	11.1 Mengidentifikasi struktur teks negosiasi	Struktur teks negosiasi: orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, penutup	1. Bernalar kritis 2. Mandiri	Negosiasi: Proses interaksi antara dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan bersama	8 Jp
	11.1.2 Menganalisis keterpaduan antarbagian struktur teks negosiasi	Hubungan antarbagian dalam teks negosiasi secara logis dan runtut	3. Kreatif 4. Berkebinekaan global	Struktur teks negosiasi: Bagian-bagian yang membangun teks negosiasi	
	11.1.3 Mengevaluasi kelengkapan dan keutuhan struktur teks negosiasi	Evaluasi terhadap urutan dan kelengkapan struktur teks negosiasi	5. Bernalar kritis 6. Gotong royong	Evaluasi teks: Proses menilai aspek kelengkapan, koherensi, dan keefektifan isi teks	
	11.1.4 Menyusun simpulan terhadap isi teks negosiasi secara logis	Menarik simpulan berdasarkan isi dan struktur teks negosiasi	7. Mandiri 8. Berakhlak mulia	Simpulan: Pernyataan akhir yang mencerminkan keseluruhan isi dan maksud teks	

Klik Di bawah ini

H. Pertanyaan Pemantik



I. Langkah langkah Pembelajaran



J. Materi



H. PERTANYAAN PEMANTIK

1. Pernahkah kalian menawar harga saat membeli sesuatu?
2. Apa yang kalian katakan agar harga bisa turun?.
3. Bagaimana perasaan kalian saat berhasil mencapai kesepakatan dengan orang lain?
4. Menurut kalian, apa yang penting dalam mencapai kesepakatan bersama mengalah atau mencari jalan tengah?
5. Apa jadinya jika dalam suatu perdebatan, kedua pihak tetap ngotot dengan pendapat masing-masing
6. Dalam kehidupan sehari-hari, kapan saja kita perlu melakukan negosiasi?
7. Pernahkah kalian menyaksikan atau menjadi bagian dari proses negosiasi? Ceritakan pengalaman kalian.
8. Mengapa kita perlu belajar cara bernegosiasi yang baik? Ceritakan pengalaman kalian.

I. Langkah langkah Pembelajaran

Pendahuluan (10-15 menit)	1. Guru menyapa dan memotivasi peserta didik dengan pertanyaan pemantik seperti: "Pernahkah kalian menawar harga di pasar? Bagaimana proses kalian menyampaikan keinginan agar bisa mencapai kesepakatan?". "Jika kalian ingin meminta izin kepada orang tua untuk pergi liburan bersama teman, apa strategi kalian agar diizinkan?" 2. Menayangkan video pendek atau gambar yang menggambarkan situasi negosiasi (misalnya, tawar-menawar di pasar atau diskusi antara dua pihak). https://youtu.be/YCWq_BEQGU4?si=fLG7h0p6teDQVIIG
	Tujuan Pembelajaran: 1. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran hari ini: "Hari ini kita akan mempelajari teks negosiasi yaitu memahami strukturnya agar dapat mengenali isi dan tujuan teks dengan baik."

I. Langkah langkah Pembelajaran

**Kegiatan Inti
(60 menit)
Menggunakan
pendekatan
scientific
approach (5M:
Mengamati,
Menanya,
Menalar,
Mencoba, dan
Mengomunikas
ikan)**

Pre-Reading (Sebelum Membaca)

1. Guru membimbing Peserta didik untuk memprediksi isi teks dari judul atau gambar orang yang bernegosiasi (strategi previewing).



5. Peserta didik diminta menjawab pertanyaan seperti:
“Menurut kalian, apa yang akan dibahas dalam teks ini?”
Peserta didik mencatat kosakata sulit (strategi vocabulary prediction).

I. Langkah langkah Pembelajaran

Kegiatan Inti (60 menit) Menggunakan pendekatan scientific approach (5M: Mengamati, Menanya, Menalar, Mencoba, dan Mengomunika sikan)	While-Reading (Selama Membaca) 1. Peserta didik membaca satu contoh teks negosiasi secara mandiri. 2. Guru memberikan teks negosiasi yang memuat struktur lengkap (orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, penutup). 3. Peserta didik diminta menggarisbawahi bagian-bagian yang menunjukkan struktur-struktur tersebut. 4. Peserta didik mengajukan pertanyaan mengenai bagian-bagian teks yang belum dipahami. 5. Guru memfasilitasi diskusi ringan, misalnya: “Apa perbedaan antara permintaan dan penawaran dalam teks?” “Mengapa perlu ada persetujuan dalam teks negosiasi?” 6. Guru menjelaskan materi struktur teks negosiasi beserta dengan contohnya . 7. Peserta didik diminta untuk memperhatikan dan menyimak materi yang disampaikan
	After Reading (Setelah Membaca) 1. Guru meminta peserta didik untuk berkelompok. 2. Peserta didik secara berkelompok menyusun kembali urutan struktur teks negosiasi dari potongan teks yang diacak. 3. Peserta didik menjelaskan logika alur teks berdasarkan struktur yang telah diurutkan. 4. Peserta didik diberikan teks negosiasi baru (berbeda dari sebelumnya). 5. Peserta didik diberikan teks negosiasi baru (berbeda dari sebelumnya). 6. Secara berpasangan, mereka mengidentifikasi dan mencatat bagian-bagian teks berdasarkan struktur: - Orientasi - Permintaan - Pemenuhan - Penawaran - Persetujuan - Penutup

I. Langkah langkah Pembelajaran

Penutup (15 menit)	1. Beberapa kelompok mempresentasikan hasil identifikasi strukturnya. 2. Kelompok lain menanggapi: apakah strukturnya sudah runtut dan logis? 3. Guru mengajak peserta didik menyimpulkan kembali struktur teks negosiasi. "Apa fungsi dari setiap struktur dalam teks negosiasi?" "Bagaimana struktur tersebut membentuk keutuhan isi?"
	1. Peserta didik diminta mengerjakan latihan soal atau kuis untuk mengukur pemahaman mereka terhadap struktur teks negosiasi yang telah dipelajari melalui link berikut Penugasan (Penutup) 1. Peserta didik diminta membuat teks negosiasi sederhana dengan struktur lengkap untuk pertemuan berikutnya. 2. Guru menutup pembelajaran dengan menyimpulkan materi tentang struktur teks negosiasi yang telah dipelajari, lalu memberikan motivasi kepada peserta didik untuk terus berlatih mengevaluasi dan menulis teks negosiasi agar keterampilan berbahasa mereka semakin terasah dan berkembang.

J. Materi

Struktur Teks Negosiasi

Orientasi:

Bagian ini berfungsi sebagai pengantar atau pembuka negosiasi.

Orientasi biasanya berisi pengenalan pihak-pihak yang terlibat, topik negosiasi, dan tujuan yang ingin dicapai.

Misalnya, dengan sapaan atau pengantar singkat tentang masalah yang akan dibahas.

Pengajuan:

Pengajuan adalah langkah di mana satu pihak menyampaikan keinginan atau usulan kepada pihak lain.

Pengajuan berisi permintaan, penawaran awal, atau proposal untuk mencapai kesepakatan.

Contohnya, pernyataan tentang harga atau syarat tertentu yang diinginkan.

Penawaran:

Penawaran adalah bagian inti dari negosiasi, yaitu proses tawar-menawar antara kedua belah pihak.

Penawaran melibatkan penyampaian usulan baru, penyesuaian harga, atau perubahan syarat.

Proses tawar-menawar ini bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

Persetujuan:

Persetujuan adalah hasil akhir dari negosiasi, yaitu kesepakatan yang dicapai antara kedua belah pihak.

Persetujuan berisi pernyataan bahwa kedua pihak telah menyetujui tawaran yang telah disepakati.

Contohnya, pernyataan persetujuan terhadap harga akhir atau syarat-syarat negosiasi.

Contoh:

Dalam negosiasi jual beli, seorang penjual mungkin memulai dengan orientasi dengan memperkenalkan diri dan barang yang dijual. Kemudian, penjual mengajukan harga awal. Pembeli kemudian melakukan penawaran dengan menawarkan harga yang lebih rendah. Setelah melalui proses tawar-menawar, kedua pihak mencapai persetujuan mengenai harga akhir, dan negosiasi dianggap selesai.

Teks negosiasi memiliki struktur sendiri, yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan. Berikut ini bagian-bagian struktur teks negosiasi.

Orientasi	Penjual : "Selamat datang di Toko Buku Nusantara, silakan dilihat-lihat dulu." Pembeli : "Terima kasih, Mbak." Penjual : "Ada yang bisa saya bantu carikan, Mbak?"
Pengajuan	Pembeli : "Saya sedang mencari novel fiksi remaja, Mbak." Penjual : "Mau novel penulis lokal atau luar negeri, Mbak?" Pembeli : "Penulis lokal saja. Ada yang sedang populer?" Penjual : "Ada, Mbak. Ini novel dari penulis muda yang sekarang sedang hits, judulnya Langit di Ujung Senja." Pembeli : "Boleh saya lihat-lihat dulu?" Penjual : "Silakan, ini contohnya." Pembeli : "Berapa halamannya dan siapa penerbitnya?" Penjual : "Halamannya 250, diterbitkan oleh Penerbit Pelangi Tahun Ini."
Penawaran	Pembeli : "Berapa harganya, Mbak?" Penjual : "Harga normalnya Rp85.000, Mbak." Pembeli : "Ada diskon?" Penjual : "Kebetulan hari ini sedang ada promo diskon 10%, jadi harganya menjadi Rp76.500." Pembeli : "Kalau saya beli dua, bisa lebih murah lagi?" Penjual : "Kalau beli dua bisa saya berikan diskon tambahan jadi Rp70.000 per buku." Pembeli : "Boleh saya tambah satu buku lain juga?" Penjual : "Tentu saja. Nanti saya bantu carikan yang sesuai genre-nya."
Persetujuan	Pembeli : "Oke, saya ambil dua novel Langit di Ujung Senja dan satu novel lainnya." Penjual : "Baik, totalnya jadi Rp210.000, Mbak. Saya bantu bungkus ya." Pembeli : "Terima kasih, ini uangnya." Penjual : "Sama-sama. Silakan datang kembali." Pembeli : "Pasti, Mbak."

J.ASESMENT

Bacalah teks negosiasi berikut ini dengan saksama. Pahami struktur yang membangun teks tersebut, mulai dari orientasi, pengajuan, penawaran, hingga persetujuan. Setelah membaca, kemudian mengevaluasi bagian-bagian struktur tersebut dalam teks

Beli Sepatu di Toko Olahraga

Suatu sore, Andi datang ke sebuah toko olahraga untuk membeli sepatu lari. Ia disambut ramah oleh pegawai toko, Pak Budi.

Andi: "Selamat sore, Pak. Saya sedang mencari sepatu lari ukuran 42."

Pak Budi: "Selamat sore juga. Silakan, kami punya beberapa pilihan di rak sebelah sana."

Setelah mencoba beberapa pasang, Andi memilih satu sepatu yang disukainya.

Andi: "Saya tertarik dengan sepatu ini, Pak. Tapi harganya Rp850.000. Bisa kurang, tidak?"

Pak Budi pun mempertimbangkan permintaan Andi.

Pak Budi: "Itu memang sepatu keluaran terbaru, jadi harganya cukup tinggi. Tapi karena Anda pembeli pertama hari ini, saya bisa kasih potongan jadi Rp800.000."

Andi: "Kalau bisa Rp750.000, saya langsung beli sekarang, Pak."

Pak Budi tersenyum dan mengangguk.

Pak Budi: "Baiklah, saya setuju. Untuk Anda, saya beri harga Rp750.000."

Andi: "Terima kasih banyak, Pak. Saya ambil yang ini."

Setelah kalian membaca dan memahami struktur teks negosiasi di atas, lakukan diskusi bersama teman kalian untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Apa yang dimuat dalam bagian orientasi pada teks negosiasi? Jelaskan dan berikan satu contoh!
2. Apa isi dari bagian pengajuan dalam struktur teks negosiasi? Uraikan penjelasannya beserta contohnya!
3. Apa yang disampaikan dalam bagian penawaran pada teks negosiasi? Jelaskan maknanya dan berikan contohnya!
4. Apa yang tercantum dalam bagian persetujuan dalam teks negosiasi? Jelaskan isinya dan berikan contoh yang sesuai!
5. Kesepakatan apa yang berhasil dicapai oleh kedua pihak dalam teks negosiasi tersebut?
.....

Asesmen Bentuk Pilihan Ganda

1. Pembeli: "Bu, saya ingin membeli buah semangka ini. Berapa harganya?"

Penjual: "Rp30.000 per buah, Nak."

Pembeli: "Kalau saya beli dua, bisa Rp25.000 per buah?"

Penjual: "Kalau dua, boleh Rp27.000 per buah."

Pembeli: "Baik, saya ambil dua."

Penjual: "Terima kasih, silakan ditimbang dulu."

Dari dialog di atas, manakah pernyataan berikut yang TIDAK sesuai dengan struktur teks negosiasi yang runtut?

- A. Kalimat "Bu, saya ingin membeli buah semangka ini..." menunjukkan bagian orientasi.
- B. Kalimat "Kalau saya beli dua, bisa Rp25.000 per buah?" merupakan bagian pengajuan.
- C. Kalimat "Kalau dua, boleh Rp27.000 per buah." menunjukkan bagian penawaran.
- D. Kalimat "Baik, saya ambil dua." menunjukkan bagian penutup.
- E. Kalimat "Terima kasih, silakan ditimbang dulu." menunjukkan bagian penutup.

2. Pembeli: "Bu, saya ingin membeli buah semangka ini. Berapa harganya?"

Penjual: "Rp30.000 per buah, Nak."

Pembeli: "Kalau saya beli dua, bisa Rp25.000 per buah?"

Penjual: "Kalau dua, boleh Rp27.000 per buah."

Pembeli: "Baik, saya ambil dua."

Penjual: "Terima kasih, silakan ditimbang dulu."

Dari dialog di atas, manakah pernyataan berikut yang TIDAK sesuai dengan struktur teks negosiasi yang runtut?

- A. Kalimat "Bu, saya ingin membeli buah semangka ini..." menunjukkan bagian orientasi.
- B. Kalimat "Kalau saya beli dua, bisa Rp25.000 per buah?" merupakan bagian pengajuan.
- C. Kalimat "Kalau dua, boleh Rp27.000 per buah." menunjukkan bagian penawaran.
- D. Kalimat "Baik, saya ambil dua." menunjukkan bagian penutup.
- E. Kalimat "Terima kasih, silakan ditimbang dulu." menunjukkan bagian penutup.

3. Manakah pernyataan berikut yang paling tepat dalam mengevaluasi struktur teks negosiasi pada dialog tentang pembelian semangka di atas?

- A. Dialog tersebut tidak memuat bagian orientasi karena langsung menyebutkan harga.
- B. Struktur teks negosiasi sudah lengkap mulai dari orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup.
- C. Kalimat "Kalau dua, boleh Rp27.000 per buah." merupakan bagian permintaan.
- D. Dialog tersebut tidak menunjukkan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.
- E. Dialog hanya memuat bagian pengajuan tanpa penawaran.

4. Perhatikan bagian dialog berikut ini:

Aldi: "Aku mau tukar posisi piket hari Senin. Kamu bisa gantikan?"

Riko: "Wah, hari Senin aku ada latihan basket. Tapi aku bisa gantikan hari Rabu."

Aldi: "Oke, kita tukar. Terima kasih, ya!"

Evaluasi struktur teks negosiasi di atas! Pilihan yang tidak tepat adalah ...

- A. Kalimat "Aku mau tukar posisi piket hari Senin" adalah bagian pengajuan.
- B. Kalimat "Tapi aku bisa gantikan hari Rabu" merupakan bagian penawaran.
- C. Kalimat "Oke, kita tukar" termasuk bagian persetujuan.
- D. Kalimat "Terima kasih, ya" merupakan bagian penutup.
- E. Struktur teks negosiasi di atas hanya memuat bagian pengenalan masalah tanpa solusi.

45. Pedagang: "Harga apel ini Rp25.000 per kilo."

Pembeli: "Kalau saya beli 3 kilo, bisa jadi Rp20.000 per kilo?"

Pedagang: "Wah, tidak bisa, Bu. Saya beri Rp23.000 saja."

Pembeli: "Baik, saya ambil 3 kilo."

Evaluasi struktur dialog di atas. Bagian penawaran ditunjukkan oleh ...

- A. "Harga apel ini Rp25.000 per kilo."
- B. "Kalau saya beli 3 kilo, bisa jadi Rp20.000 per kilo?"
- C. "Wah, tidak bisa, Bu. Saya beri Rp23.000 saja."
- D. "Baik, saya ambil 3 kilo."
- E. Semua kalimat adalah bagian orientasi.

Asesmen Bentuk Pilihan Ganda

6. Guru: "Kalian piket hari Jumat. Tapi Jumat ini libur."
Siswa: "Boleh tukar ke hari Senin, Bu?"
Guru: "Boleh. Tapi pastikan kelas bersih sebelum jam pelajaran."
Apa yang dapat dievaluasi dari struktur negosiasi tersebut?
A. Dialog tidak mengandung unsur pengajuan karena siswa hanya bertanya.
B. Teks negosiasi tidak sah karena tidak ada penolakan.
C. Dialog memuat struktur pengajuan dan persetujuan secara jelas.
D. Tidak terdapat bagian penawaran yang logis.
E. Kalimat guru di awal adalah bagian penawaran.
7. Ari: "Tolong bantu aku tugas matematika malam ini, ya."
Bima: "Malam ini aku ada les. Bisa besok sore?"
Ari: "Oke, besok sore tidak apa-apa."
Struktur teks negosiasi yang bisa dievaluasi dari dialog di atas adalah ...
A. Tidak ada persetujuan dalam dialog.
B. Ari dan Bima gagal mencapai kesepakatan.
C. Struktur tersusun lengkap: pengajuan, penawaran, dan persetujuan.
D. Dialog hanya berisi permintaan tanpa tanggapan.
E. Tidak ditemukan struktur pengajuan.
8. Siswa A: "Aku mau tukar jadwal presentasi jadi pekan depan. Bisa?"
Siswa B: "Maaf, aku juga sibuk minggu depan."
Siswa A: "Kalau begitu aku cari teman lain."
Evaluasi teks negosiasi di atas. Pernyataan yang benar adalah
A. Dialog berhasil mencapai kesepakatan.
B. Penawaran dari pihak pertama langsung diterima.
C. Tidak terjadi kesepakatan, sehingga tidak ada bagian persetujuan.
D. Penutup dalam dialog ini sangat jelas.
E. Dialog tidak bisa disebut sebagai negosiasi
9. Susunlah struktur teks negosiasi berdasarkan urutan yang benar!
(1) Permintaan
(2) Penawaran
(3) Persetujuan
(4) Pemenuhan
(5) Penutup
A. 1 - 2 - 3 - 4 - 5
B. 1 - 3 - 2 - 4 - 5
C. 2 - 1 - 3 - 5 - 4
D. 1 - 2 - 4 - 3 - 5
E. 2 - 1 - 4 - 3 - 5
10. Bacalah kutipan dialog negosiasi:
(1) Penjual: "Mangga ini manis lho, ambil dua kilo saja, Pak."
(2) Pembeli: "Kalau satu kilonya sepuluh ribu, saya ambil. Tapi jangan dikurangi timbangannya."
(3) Penjual: "Boleh, Pak. Tapi saya kasih dua buah bonus."
(4) Pembeli: "Deal!"
Kalimat yang menunjukkan persetujuan terdapat pada nomor...
A. (1)
B. (2)
C. (3)
D. (4)
E. (5)