**Bab 5 Teks Negosiasi**

* **Pengertian Teks Negosiasi**

Teks negosiasi adalah teks atau komunikasi tertulis yang memuat interaksi sosial untuk mencapai kesepakatan, di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda atau saling bertentangan.  
  
Sementara menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), negosiasi sendiri adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dan pihak lain.  
  
Strategi yang diterapkan dalam negosiasi yaitu strategi menang-menang (win-win strategy), strategi menang-kalah (win-lose strategy), dan strategi kalah-kalah (lose-lose strategy).

* **Ciri-Ciri Teks Negoisasi**

Berikut beberapa ciri-ciri teks negosiasi yang membedakan dengan jenis teks lainnya.  
  
1. Menghasilkan kesepakatan yang saling menguntungkan.  
2. Mengarah pada tujuan praktis.  
3. Memprioritaskan pada kepentingan bersama.  
4. Menjadi sarana untuk mencari penyelesaian.  
5. Memprioritaskan kepentingan bersama.  
6. Selalu ada proses dialog atau tawar-menawar.

* **Kaidah Kebahasaan Teks Negoisasi**

Beda jenis teks, maka berbeda pula gaya bahasa yang digunakan. Berikut kaidah bahasa dalam teks negosiasi.

1. Bahasa yang sopan
2. Bahasanya persuasif atau membujuk
3. Menggunakan kalimat deklaratif
4. Menggunakan kalimat efektif
5. Menggunakan konjungsi
6. Berisi pasangan tuturan
7. Bersifat memerintah atau menuruti perintah
8. Menggunakan pronominal.
9. Menggunakan kalimat langsung.

* **Jenis-Jenis Teks Negoisasi**

Secara umum, teks negosiasi terbagi ke dalam dua jenis. Ada teks negosiasi tuturan langsung dan tidak langsung.

1. **Teks negosiasi tuturan langsung**

Pada teks negosiasi tuturan langsung ini masih ada turunannya lagi, dan terbagi jadi tiga.Di antaranya:

* Pertama, teks negosiasi pemecahan konflik adalah negosiasi untuk memecahkan suatu masalah dan menghasilkan kesepakatan.
* Kedua, teks negosiasi kerja sama adalah permohonan kerja sama antara pengusaha, dan pihak lain yang meminjamkan modal yang sifatnya menguntungkan kedua pihak.
* Ketiga, teks negosiasi penjual dan pembeli adalah teks yang sering digunakan konsumen ketika ingin membeli barang ke produsen.

1. **Teks negosiasi tuturan tak langsung**

Teks negosiasi tuturan tak langsung, pada praktiknya juga dilakukan tidak secara langsung alias menggunakan perantara.

Biasanya pihak pertama akan mengirimkan surat pengajuan penawaran, kemudian pihak kedua nantinya akan menjawab pengajuan dari pihak awal.

* **Struktur Teks Negoisasi**

Struktur teks negosiasi harus ditulis berurutan, dan terdiri dari orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, serta penutup  
  
1. Orientasi  
  
Orientasi adalah bagian pembuka yang berisi kalimat sapaan sebelum memulai penawaran, antara pembeli dan penjual.  
  
2. Pengajuan  
  
Pengajuan adalah bagian permintaan yang ditunjukkan salah satu pihak, supaya apa yang diinginkannya terselesaikan.

3. Penawaran  
  
Penawaran adalah tahap saling tawar-menawar antar kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan, dan menguntungkan kedunya.  
  
4. Persetujuan  
  
Persetujuan merupakan titik tercapainya kesepakatan di antara kedua pihak, yaitu pembeli dan penjual.  
  
5. Penutup  
  
Penutup ini biasanya berisi kalimat ucapan terima kasih, karena antara pembeli dan penjual sudah menyelesaikan negosiasi.