

## Bab V

# MEMBUAT KESEPAKATAN MELALUI NEGOSIASI



*Sumber foto: koleksi pribadi foto pembelajaran siswa SMA Negeri 1 Batu Jawa Timur*

Pernahkah kamu melakukan negosiasi dengan gurumu agar menunda batas penyerahan tugas atau menunda ulangan? Untuk dapat meyakinkan gurumu, kamu pasti mengajukan beberapa alasan yang mendukung permintaanmu tersebut. Begitu pun gurumu, pasti akan memberikan syarat-syarat tertentu untuk mengabulkan permintaanmu.

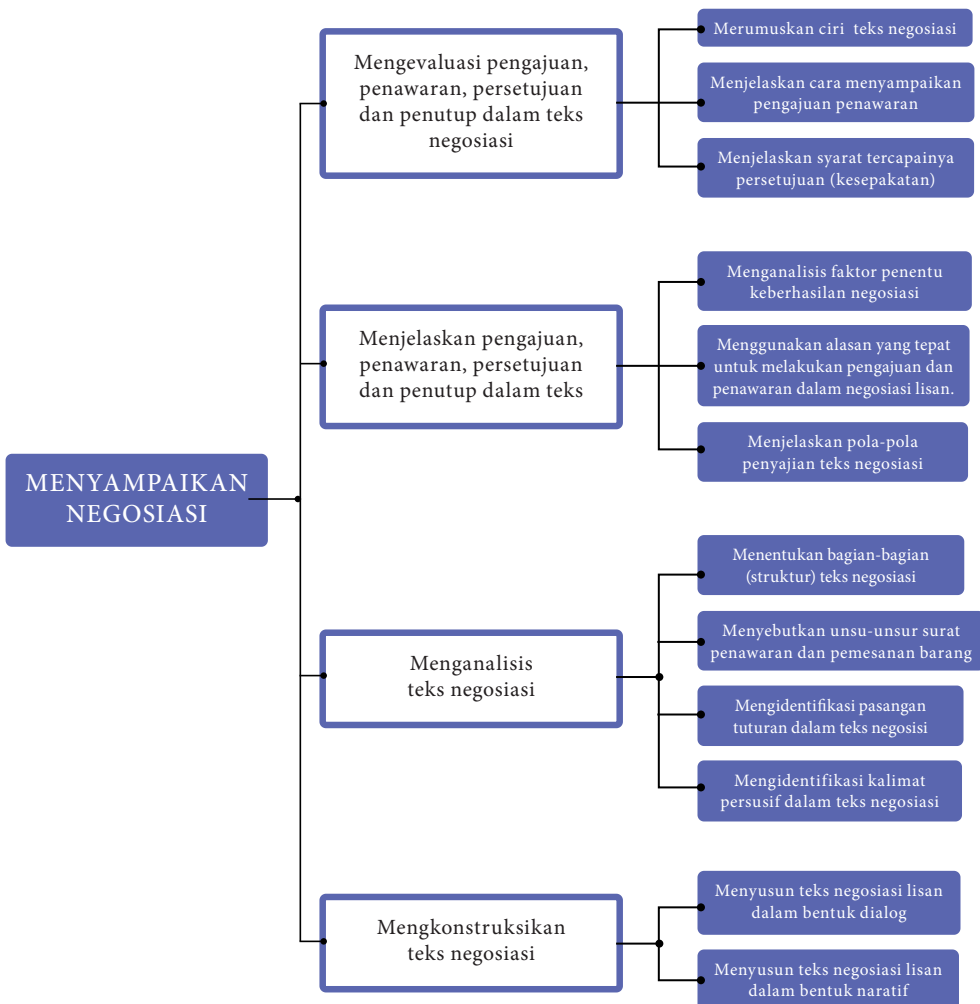
Kegiatan yang kamu lakukan itu termasuk bentuk negosiasi. Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan. Pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan itu dengan cara yang baik tanpa merugikan salah satu pihak.

Dalam pelajaran ini, kamu akan mempelajari negosiasi agar kamu mempunyai keterampilan berpikir kritis dan kreatif, serta mampu bertindak efektif menyelesaikan permasalahan dalam kehidupan nyata.

Untuk membekali kemampuanmu, pada pelajaran ini kamu akan belajar:

1. mengevaluasi teks negosiasi secara lisan maupun tertulis;
2. menjelaskan teks negosiasi secara lisan atau tertulis;
3. menganalisis isi, struktur, dan kebahasaan teks negosiasi;
4. mengonstruksi teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur, dan kebahasaan.

Untuk membantu kamu dalam mempelajari dan mengembangkan kompetensi dalam berbahasa, pelajari peta konsep di bawah ini dengan saksama.



## A. Mengevaluasi Teks Negosiasi

Setelah mempelajari materi ini, kamu diharapkan mampu:

1. merumuskan ciri teks negosiasi;
2. menjelaskan cara menyampaikan pengajuan dan penawaran;
3. menjelaskan syarat tercapainya persetujuan (kesepakatan).

Pada dasarnya, 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). Negoisasi dilakukan untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima kedua belah pihak dalam melakukan transaksi, atau menyelesaikan sengketa/perselisihan pendapat.

### Kegiatan 1

#### Merumuskan Ciri Negosiasi

Untuk mengetahui apakah sebuah teks termasuk ke dalam negosiasi atau bukan, kamu harus mengetahui batasan teks negosiasi. Sekarang, kamu akan belajar mengenali teks yang termasuk teks negosiasi. Tutuplah bukumu dan mintalah temanmu secara berpasangan untuk memperagakan dialog berikut ini di depan kelas. Setiap selesai pembacaan satu teks, dikusikanlah pertanyaan-pertanyaan yang disediakan pada setiap akhir teks.

#### Teks 1



Sumber: <http://fotojurnalistiku.blogspot.co.id>

- Pembeli : “Berapa harga sekilo mangga ini, Bang?”
- Penjual : “Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”
- Pembeli : “Boleh kurang kan, bang?”
- Penjual : “Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan karbitan. Matang pohon.”

- Pembeli : “Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Bang. Dua puluh ribu saja ya?”
- Penjual : “Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu.”
- Pembeli : “Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Bang?”
- Penjual : “Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”
- Pembeli : “Iya, Bang. Yang penting saya dapat mangga yang bagus dan tidak busuk.”
- Penjual : “Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan.”
- Pembeli : “Baiklah, saya ambil 3 kilo ya Pak.”

Akhirnya, penjual mempersilakan pembeli untuk memilih dan menimbang sendiri mangga yang dibelinya.

Pertanyaan-pertanyaan tentang isi teks.

1. Siapa pelaku dalam dialog tersebut?
2. Bagaimana cara pembeli menawar harga mangga tersebut?
3. Bagaimana tanggapan penjualnya?
4. Apakah pada akhir dialog terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli?
5. Bagaimana kesepakatan itu terjadi?

## Teks 2

### HP Baru

Perihal *HP* barunya itu, sesungguhnya sudah lama Rani menginginkannya. Beberapa kali ia membujuk Ayahnya agar dibelikan *HP*. Gagal meminta langsung pada Ayahnya, Rani pun minta bantuan ibunya. Namun, tetap saja usaha Rani gagal.

Minggu lalu, Rani benar-benar berusaha meyakinkan ayahnya betapa ia sangat membutuhkan *HP*.

“Yah ... Rani benar-benar perlu *HP*. Belikan ya Yah?” kata Rani pada ayahnya.

“Ayah belum punya cukup uang untuk membeli *HP*, Ran. Lagipula kan sudah ada telepon rumah,” kata ayah sambil meletakkan koran ke atas meja.

“Tapi, Yah ... semua teman Rani punya *HP*. Mereka dapat dengan mudah menelepon orangtuanya saat terpaksa pulang telat.”

“Lha kalau begitu kamu jangan pulang telat,” kata ayah lagi.

Rani hampir saja menangis.

“Tak hanya itu, Yah ... Rani iri sama teman-teman Rani yang dapat dengan mudah mengunduh materi pembelajaran, mengirim tugas, bahkan berdiskusi untuk mengerjakan tugas-tugas tanpa harus keluar rumah,” kata

Rani dengan kalimat yang runtut dan jelas. Kalimat yang sudah beberapa hari ia rancang untuk merayu ayahnya.

Mendengar penjelasan Rani, Ayah melepas kacamatanya dan menatap Rani dengan lembut.

“Sebegitu pentingkah *HP* itu bagimu, Nak?”

Rani hampir saja melonjak kegirangan mendengar reaksi ayahnya.

“Iya, Yah. Apalagi guru-guru sering menugaskan kami untuk mengirim tugas ke grup *facebook* atau mengunggah tugas di blog. Kalau Rani punya *HP* kan enak. Bisa buat diskusi *bareng* teman-teman sekaligus dapat mengakses internet melalui *HP*.”

“Hm ... Ayah akan membelikan *HP* untuk Rani, asal ....” ayah seakan sengaja menggoda Rani.

“Asal apa, Yah?” tanya Rani tak sabar.

“Asal Rani rajin belajar dan berjanji akan menggunakan *HP* itu untuk hal-hal yang positif.”

“Rani janji, Yah. Makasih ya Ayah,” janji Rani sambil memeluk ayahnya.

Pertanyaan-pertanyaan tentang isi teks.

1. Apa yang diajukan Rani pada ayahnya?
2. Apakah Ayah langsung mengabulkan permintaan Rani? Jelaskan alasannya!
3. Bagaimana cara Rani meyakinkan ayahnya?
4. Bagaimana cara Ayah memenuhi permintaan Rani?
5. Apakah permintaan Rani dikabulkan oleh ayahnya? Adakah syarat yang harus dipenuhi Rani?

### Teks 3

#### Terima Kasih Bu Mia



Sumber: Koleksi pribadi, diunduh dari <https://www.facebook.com/faradina.izdihary.dua>

Kamis pagi usai pelajaran olah raga, Bu Mia, guru Kimia masuk kelas X MIPA tepat waktu. Tak seperti biasanya, hari itu anak-anak belum selesai berganti pakaian. Penyebabnya, mereka baru saja mengikuti ujian lari mengelilingi stadion.

Sebenarnya hari itu Bu Mia akan memberikan ulangan. Beberapa siswa yang napasnya masih memburu dan keringatnya bercucuran, mengajukan usul pada Dani.

“Dan ... minta Bu Mia menunda ulangan dong. Capek nih,” kata Ali.

“Waduuuh aku gak berani,” jawab Dani. “Lia saja suruh bilang. Dia kan ketua kelas,” sambung Dani.

“Baiklah, aku akan mencoba merayu Bu Mia. Doakan berhasil,” kata Lia.

“Beres. Kamu kan ketua kelas.”

Dengan santun, Lia menghadap Bu Lia yang wajahnya tampak kaku melihat murid-muridnya belum juga siap mengikuti pelajaran.

“Maaf, Bu. Boleh Lia berbicara sebentar?” tanya Lia sambil duduk.

“Iya. Ada apa?”

“Begini, Bu, saya mewakili teman-teman, Lia minta maaf karena teman-teman belum selesai ganti baju.”

“Biasanya kan tidak terlambat seperti ini?” tanya Bu Mia.

“Iya, Bu. Sekali lagi maafkan, kami. Kami kelelahan, Bu. Tadi baru saja ujian lari mengelilingi stadion 2 kali.”

“Oh ... kenapa tidak bilang tadi? Kalian sudah minum?” suara Bu Mia berubah ramah setelah tahu penyebab Lia dan kawan-kawannya terlambat ganti baju.

“Belum sempat, Bu. Kami takut ketinggalan ulangan,” jawab Lia tetap dengan sopan. “Kalau boleh, kami minta waktu sepuluh menit untuk minum dan ganti baju, Bu. Biar badan kami segar.”

“Ya sudah, kalian istirahat 15 menit. Ulangannya minggu depan saja. Nanti kita latihan soal saja,” jawab Bu Lia mengagetkan Mia dan teman-teman.

“Makasih, Bu,” kata Lia.

“Eit ... tapi ingat. Kalian harus tertib. Tidak boleh gaduh dan mengganggu kelas lain. Dan masuk kelas lagi tepat pukul 09.00 WIB.”

“Iya, Bu. Makasih.”

Teman-teman Lia yang sejak tadi ikut menyimak pembicaraan Lia dan Bu Mia bertepuk tangan gembira mendengar keputusan Bu Mia.

Pertanyaan-pertanyaan tentang isi teks.

1. Apa yang disampaikan Lia kepada Bu Mia?
2. Bagaimana cara Lia meyakinkan Bu Mia?
3. Bagaimana tanggapan Bu Mia atas permintaan Lia?
4. Apakah Bu Lia mengabulkan permintaan Lia?
5. Adakah syarat yang ditetapkan Bu Mia?

## Tugas



Setelah menyimak dan mendiskusikan isi ketiga teks di atas, diskusikanlah hal-hal berikut ini.

1. Di antara ketiga teks tersebut, manakah yang termasuk ke dalam teks negosiasi? Jelaskan alasanmu!
2. Apakah dalam teks tersebut terjadi proses pengajuan dan penawaran?
3. Siapakah partisipan yang menyampaikan pengajuan dan yang mengajukan penawaran?
4. Apakah terjadi kesepakatan antarpartisipan?
5. Rumuskanlah ciri-ciri teks negosiasi dengan bahasamu sendiri.

Bandingkanlah hasil diskusi kamu dengan rumusan berikut ini. Unsur-unsur pembangun teks negosiasi adalah sebagai berikut.

1. Partisipan, biasanya pihak yang menyampaikan pengajuan dan pihak yang menawar. Pada beberapa negosiasi untuk memecahkan konflik atau pertikaian, ada partisipan ketiga yang berperan sebagai perantara, penengah, atau pemandu.
2. Adanya perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak.
3. Ada pengajuan dan penawaran.
4. Ada kesepakatan sebagai hasil negosiasi. Ketika tidak tercapai kesepakatan berarti tidak terjadi negosiasi.

## Kegiatan 2

### Menjelaskan Cara Menyampaikan Pengajuan dan Penawaran

Kamu sudah memahami bahwa tujuan negosiasi adalah tercapainya kesepakatan antara pihak-pihak yang berbeda kepentingan. Untuk itu diperlukan cara yang tepat agar perbedaan-perbedaan tersebut dapat terselesaikan tanpa menyebabkan kerugian satu pihak, baik pihak yang menyampaikan pengajuan maupun penawaran harus melakukan dengan cara yang tepat.

Perhatikan penggalan teks negosiasi berikut ini.

Penjual : “Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”

Pembeli : “Boleh kurang kan, Bang?”

Penjual : “Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan



karbitan. Masak pohon.”

Pembeli : “Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Bang. Dua puluh ribu saja ya?”

Baik pembeli maupun pedagang dalam menyampaikan pengajuan maupun penawaran bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, serta disertai dengan alasan. Dalam negosiasi, menyampaikan alasan merupakan cara halus untuk membujuk pihak lain.

### Tugas



Bacalah kembali teks *Minta HP* dan *Terima Kasih Bu Mia* di atas, kemudian kerjakan tugas-tugas berikut ini.

1. Bagaimana cara Rani meyakinkan Ayahnya agar ia dibelikan *HP*?
2. Apakah Rani bersikap sopan dan menghargai Ayahnya? Jelaskan alasanmu!
3. Alasan apa yang disampaikan Rani untuk meyakinkan Ayahnya?
4. Jelaskan cara Lia meyakinkan Bu Mia?
5. Adakah syarat yang disampaikan Bu Lia ketika mengabulkan permintaan Lia?
6. Apakah dalam kesepakatan yang diraih Rani dan Ayahnya sama-sama untung? Begitu pun Lia dan Bu Mia? Jelaskan alasanmu!

### Kegiatan 3

#### Menjelaskan Syarat Tercapainya Persetujuan (Kesepakatan)

Dalam mencapai kesepakatan, selain menerima alasan yang disampaikan pihak yang menyajikan pengajuan, penawar biasanya juga mengajukan tuntutan. Ketika pengajuan dan penawaran mencapai titik temu, terjadilah kesepakatan.

Pada teks *Beli HP*, Ayah memenuhi permintaan Rani dengan mengajukan persyaratan. Perhatikan kutipannya berikut ini.

“Hm ... Ayah akan membelikan *HP* untuk Rani, asal ....” Ayah seakan sengaja menggoda Rani.

“Asal apa, Yah?” tanya Rani tak sabar.

“Asal Rani rajin belajar dan berjanji akan menggunakan *HP* itu untuk hal-hal yang positif.”



Ketika pihak yang mengajukan tuntutan, Rani, menyepakati persyaratan yang ditetapkan Ayah, tercapailah kesepakatan. Kesepakatan yang terjadi menguntungkan kedua belah pihak. Rani mendapatkan *HP* Baru yang diinginkan, Ayah mendapatkan hadiah prestasi belajar yang baik dari Rani.

### Tugas



Selanjutnya bacalah kembali teks negosiasi antara pedagang dan pembeli serta teks *Terima Kasih Bu Mia*. Analisislah apakah kesepakatan yang dicapai memenuhi persyaratan-persyaratan berikut:

1. dilakukan dengan santun;
2. tidak ada tekanan atau paksaan;
3. saling menguntungkan;
4. kesepakatannya bersifat praktis, bisa diterapkan.

## B. Menjelaskan Pengajuan, Penawaran, dan Persetujuan dalam Teks Negosiasi

Setelah mempelajari materi ini, kamu diharapkan mampu:

1. menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi;
2. menggunakan alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi;
3. menjelaskan pola-pola penyajian teks negosiasi.

Inti dari negosiasi adalah sebuah komunikasi yang dipergunakan ketika ada perbedaan kebutuhan/kepentingan yang mengakibatkan sebuah pertentangan. Pertentangan tersebut akan diselesaikan dan dipecahkan dengan sebuah perundingan (negosiasi) sehingga kedua belah pihak dapat merasa diuntungkan.

### Kegiatan 1

## Menganalisis Faktor Penentu Keberhasilan Negosiasi

Sebuah permasalahan akan dengan mudah terselesaikan jika masing-masing pihak memberikan penawaran yang menjadi solusi terbaik dalam sebuah perundingan.

Ada beberapa faktor yang menentukan keberhasilan sebuah negosiasi antara lain sebagai berikut.

1. Kesiediaan semua untuk berkompromi dengan pihak lain.
2. Tidak ada pihak yang dirugikan.
3. Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan.
4. Alasan yang disertakan mampu memengaruhi pihak lain.

Faktor-faktor tersebut dapat muncul semua dalam proses negosiasi atau hanya muncul beberapa saja. Sekarang marilah kita analisis teks dialog antara Ayah dan anak berikut ini. Analisislah faktor-faktor penyebabnya.

Ayah : “Nak, ke sini. Ayah mau bicara.”

Anak : “Ada apa, Yah?”

Ayah : “Apa rencanamu ke depan setelah lulus SMP, Nak?”

Anak : “Oh, aku ingin masuk sekolah kejuruan, Yah.”

Ayah : “Kejuruan? Gak salah Nak? Kenapa gak ke SMA saja? Nanti kamu bisa kuliah dengan pilihan yang terbaik.”

Anak : “Aku ingin segera mengembangkan bakat mekanikku, Yah. *Lagian* setelah tamat SMK kan bisa kuliah juga.”

Ayah : “Iya, tapi nanti kamu akan kesulitan kalau mau kuliah karena jurusannya terbatas dan kemampuan akademiknya juga kurang siap. Jadi, Ayah sarankan ke SMA saja, ya!”

Anak : “Waduh, Ayah gimana sih. Emangnya Ayah yang mau sekolah? *Lagian* kalo nanti *gak* kuliah, aku langsung bisa kerja di perusahaan otomotif.”

Ayah : “Masa, zaman sekarang tidak kuliah? Apa kata orang?”

Anak : “Ayah tenang saja, semuanya sudah aku pikirkan. Ayah doakan saja biar aku mudah meraih cita-cita.”

Ayah : “Ya, sudahlah kalau itu mau kamu, tapi nanti malam kamu pikirkan lagi, ya.”

Anak : “Iya, yah.”

Faktor yang menentukan tercapainya kesepakatan dalam negosiasi di atas adalah sebagai berikut.

Faktor Penyebab Keberhasilan Negosiasi	Bukti Kutipan
Alasan yang disampaikan mampu meyakinkan Ayah bahwa pilihan si anak tepat.	“Aku ingin segera mengembangkan bakat mekanikku, Yah. <i>Lagian</i> setelah tamat SMK kan bisa kuliah juga.”

Tidak memaksa pihak lain.	Ayah: “Iya, tapi nanti kamu akan kesulitan kalau mau kuliah karena jurusannya terbatas dan kemampuan akademiknya juga kurang siap. Jadi, Ayah sarankan ke SMA saja, ya!”
Kesediaan partisipan untuk berkompromi, menerima perbedaan pendapat.	“Ya, sudahlah kalau itu mau kamu, tapi nanti malam kamu pikirkan lagi, ya.”

### Tugas



Berlatihlah untuk menganalisis faktor yang menentukan keberhasilan negosiasi dalam teks dialog antara pedagang dan pembeli, *HP Baru*, dan *Terima Kasih, Bu Mia*.

Gunakan tabel berikut ini. Kamu boleh mengubah kolom tabel sesuai dengan kebutuhan.

Faktor Penyebab Keberhasilan Negosiasi	Bukti Kutipan
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

## Kegiatan 2

### Menggunakan Alasan yang Tepat untuk Melakukan Pengajuan dan Penawaran dalam Negosiasi

Pada pembelajaran sebelumnya, kamu telah mempelajari bahwa negosiasi baru terjadi ketika terjadi kesepakatan. Untuk mencapai kesepakatan tersebut, partisipan harus menyertakan alasan yang mendukung pengajuan atau penawarannya. Masing-masing pihak harus mampu meyakinkan pihak lainnya bahwa pengajuan atau penawaran yang diajukan dapat atau bahkan harus diterima.

Kamu sekarang akan mempelajari alasan-alasan yang digunakan untuk meyakinkan pihak lain dalam bernegosiasi. Bacalah kembali penggalan cerpen *HP Baru*. Sekarang mari kita analisis alasan-alasan yang diajukan Rani pada ayahnya agar ayahnya mau membelikannya *HP Baru*.

1. Semua teman Rani punya *HP* sehingga mereka dapat dengan mudah menelepon orangtuanya saat terpaksa pulang telat.
2. Rani iri sama teman-teman Rani yang dapat dengan mudah mengunduh materi pembelajaran, mengirim tugas, bahkan berdiskusi untuk mengerjakan tugas-tugas tanpa harus keluar rumah.
3. Rani membutuhkan *HP* agar lebih mudah mengirim tugas ke grup *Facebook* atau mengunggah tugas di blog.
4. *HP* juga memudahkan Rani untuk belajar dan berdiskusi dengan teman-temannya.

Alasan-alasan yang disampaikan Rani terbukti mampu mengubah pendirian Ayah Rani yang tadinya tidak mau membelikan *HP* baru untuk Rani.

#### Tugas 1

Bacalah kembali teks negosiasi antara pembeli dan pedagang, serta *Terima Kasih Bu Mia*. Analisislah alasan-alasan yang dikemukakan partisipan untuk meyakinkan pihak lain.

#### Tugas 2

Sekarang, cobalah berlatih menyertakan alasan yang tepat untuk menyampaikan pengajuan atau penawaran berikut ini.

Pengajuan	Alasan
Minta izin menginap di rumah teman.	_____
Menawar harga sewa gedung untuk kegiatan OSIS.	_____
Menuntut Kepala Desa untuk memberikan izin penggunaan balai RW untuk kegiatan karang taruna satu hari dalam seminggu.	_____ _____ _____

Pengajuan	Alasan
Mengajukan penawaran/ permintaan kepada sekolah terkait larangan membawa sepeda motor ke sekolah.	_____
Mengajukan penawaran kepada ketua RT tentang larangan penggunaan balai RW melebihi jam 21.00 WIB.	_____
Larangan (orangtua) kepada anaknya untuk mengakses internet pada hari-hari sekolah.	_____

### Kegiatan 3

## Menjelaskan Pola-pola Penyajian Teks Negosiasi

Pada bagian awal, kamu telah membaca contoh-contoh teks negosiasi yang disajikan dengan pola penyajian yang berbeda. Teks pertama tentang negosiasi pembeli dan pedagang buah disajikan dalam bentuk dialog. Penyajian negosiasi dalam teks tersebut diwujudkan dalam bentuk dialog menggunakan kalimat langsung. Bandingkan dengan negosiasi Rani dan Ayahnya dalam *HP Baru*. Teks ini disajikan dalam bentuk cerita pendek dengan pola penyajian gabungan antara bentuk narasi dan dialog.

Kedua bentuk penyajian teks negosiasi tersebut merupakan wujud negosiasi lisan yang dituliskan. Namun, tahukah kamu bahwa selain itu ada juga bentuk negosiasi tulis. Setujukah kamu apabila surat penawaran dan pemesanan barang, dan surat lamaran pekerjaan termasuk teks negosiasi? Jelaskan alasanmu!

## Tugas 1



Bacalah surat penawaran berikut ini. Temukanlah isi surat tersebut yang menunjukkan bahwa surat penawaran juga termasuk teks negosiasi.



### Ladzidzan

#### Ice Cream & Bakery

Jalan Agus Salim Batu Jawa Timur

Website: [www.ladzidzan.ice&bakery.com](http://www.ladzidzan.ice&bakery.com)

Email: [ladzidzan.ice&bakery@gmail.com](mailto:ladzidzan.ice&bakery@gmail.com)

Nomor : 026/PROM-12/2015  
Hal : Penawaran Produk Spesial  
Lampiran : Satu lembar

5 Maret 2015

Yth. Marhaban *Wedding Organizer*  
Jalan Kartini  
Kota Batu Jawa Timur

Dengan hormat,

Ladzidzan Ice Cream & Bakery adalah sebuah perusahaan kuliner yang menyediakan ice cream dan roti untuk kepentingan pesta perkawinan.

Kami sudah berpengalaman puluhan tahun melayani pelanggan terutama perusahaan penyelenggara pesta perkawinan, ulang tahun, dan berbagai *event* besar lainnya. Kami hanya menyediakan produk kuliner bercita rasa tinggi dengan penampilan elegan.

Dalam rangka pembukaan cabang baru di Kota Batu, kami menawarkan harga khusus selama masa promosi bulan April – Mei 2015. Jenis produk dan harga barang dapat dilihat pada brosur terlampir. (Harga dan ketentuan berlaku). Keterangan lebih lanjut hubungi *customer service* kami melalui nomor *HP* 0882334132. Percayakan kebutuhan perusahaan Anda pada kami.

Demikian surat penawaran ini kami sampaikan. Atas kepercayaan Anda kami menyampaikan terima kasih.

Hormat kami,  
Marketing Ladzidzan Ice Cream & Bakery

Devara Jatmiko

## Tugas 2



Pada bagian di atas kamu telah mengetahui bahwa sebuah negosiasi baru terjadi ketika terjadi kesepakatan antara pihak-pihak yang bernegosiasi. Sekarang, bersiaplah untuk melengkapi surat penawaran produk di atas dengan surat pemesanan. Berperanlah sebagai sekretaris sebuah *wedding organizer* (lembaga pelayanan jasa pesta pernikahan).

Buatlah surat balasan terhadap surat penawaran tersebut dengan memerhatikan hal-hal berikut ini.

1. Kelengkapan bagian-bagian surat.
2. Jenis produk yang akan dipesan.
3. Harga penawaran yang diajukan.

## C. Menganalisis Teks Negosiasi

Setelah mempelajari materi ini, kamu diharapkan mampu:

1. menentukan bagian-bagian (struktur) teks negosiasi;
2. menyebutkan unsur-unsur surat penawaran dan pemesanan barang;
3. mengidentifikasi pasangan tuturan dalam teks negosiasi;
4. mengidentifikasi kalimat persuasif dalam teks negosiasi.

### Kegiatan 1

#### Menentukan Bagian (Struktur) Teks Negosiasi

Seperti genre teks lainnya, teks negosiasi juga mempunyai struktur teks yang khas. Struktur teks negosiasi adalah *orientasi*, *pengajuan*, *penawaran* dan *persetujuan*.

Perhatikan contoh analisis struktur teks negosiasi berikut ini.

Pembeli :	“Berapa harga sekilo mangga ini, Bang?”(sambil menunjuk ke arah mangga gedong gincu)	Orientasi
Penjual :	“Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”	
Pembeli :	“Boleh kurang kan, bang?”	Pengajuan



Penjual :	“Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan karbitan. Masak pohon.”	Penawaran
Pembeli :	“Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Bang. Dua puluh ribu saja ya?”	Pengajuan
Penjual :	“Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu.”	Penawaran
Pembeli :	“Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Bang?”	Pengajuan
Penjual :	“Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”	Penawaran
Pembeli :	“Iya, Bang. Yang penting saya dapat mangga yang bagus dan tidak busuk.”	Persetujuan
Penjual :	“Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan.”	
Pembeli :	“Baiklah, saya ambil 3 kilo ya Pak.”	

Dalam contoh negosiasi di atas, proses pengajuan dan penawaran terjadi lebih dari satu kali hingga tercapai kesepakatan. Sekarang, diskusikanlah dengan teman-temanmu hal-hal berikut ini.

1. Apakah orientasi dalam teks negosiasi sama dengan pengenalan?
2. Apa saja pengajuan yang disampaikan pembeli?
3. Apa saja penawaran yang disampaikan penjual?
4. Apakah negosiasi dalam teks tersebut tercapai? Apa buktinya?

Selanjutnya, kerjakanlah latihan berikut untuk menguatkan pemahamanmu tentang struktur teks negosiasi.

### Tugas



Petunjuk: Bacalah teks negosiasi berikut ini kemudian analisislah struktur teksnya.

## Negosiasi Warga dengan Investor

Sudah tiga tahun lebih warga Dusun Sejahtera berjuang untuk menyelamatkan sumber mata air yang terletak di desanya. Perjuangan panjang tersebut bermula ketika sebuah perusahaan properti mulai membangun hotel di kawasan sumber mata air tersebut. Sumber air “Panguripan” menjadi tumpuan hidup tidak hanya bagi enam ribu warga Desa Sejahtera, tetapi juga bagi puluhan ribu warga desa sekitarnya. Sumber air panguripan menjadi penyedia air bersir untuk dikonsumsi sekaligus untuk memenuhi pengairan sawah bagi puluhan hektare sawah. Bila pembangunan hotel itu diteruskan, sumber air Panguripan akan mati.

Meskipun beberapa kali didemo warga, pihak pengembang tetap bersikukuh melanjutkan pembangunannya.

Akhirnya, Pak Lurah membentuk tim yang akan mewakili warga untuk menuntut pengembang hotel PT Mulya Jaya, menghentikan pembangunan hotel tersebut. Tim Penyelamat Panguripan diterima Direktur PT Mulya Jaya, Edy, di ruangannya.

- Edy : “Silakan duduk Bapak dan Ibu. Selamat pagi. Boleh saya tahu bapak dan ibu ini berasal dari mana?”
- Kepala Desa : “Saya Arifin, Pak. Kepala Desa Sejahtera. Ini Bu Suci, sekretaris desa, dan satu lagi Pak Rahmat, salah satu tokoh masyarakat yang ditunjuk oleh mewakili warga desa kami”.
- Edy : “Terima kasih atas kedatangan Bapak dan Ibu ke kantor saya. Dengan senang hati, sebagai direktur saya akan mendengarkan aspirasi warga demi kebaikan bersama”.
- Edy : “Begini Bapak dan Ibu. Dalam pertemuan dengan warga desa beberapa waktu lalu, bukankah sudah disepakati bahwa pihak investor akan tetap melanjutkan pembangunan hotel dan berjanji akan tetap menjaga kelestarian sumber air Panguripan. Jadi, ada masalah apa lagi?”
- Warga I : “Bagaimana mungkin kelestarian sumber airnya dapat dijaga, Pak? Pembangunan hotel tepat di atas mata air tersebut pasti akan mematikan mata airnya. Awalnya, karena pembangunan hotel tersebut akan menuntut ditebangnya pepohonan di sana, maka daerah resapan air akan berkurang. Hal ini mengancam kelestarian mata air kami.”
- Warga II : “Sekali lagi saya tegaskan, Pak. Kami tidak akan pernah menyetujui pembangunan hotel atau apa pun di atas sumber mata air, sumber penghidupan kami itu!”

- Kepala Desa : “Sabar dulu, Pak Rahmat. (Sambil memegang pundak Pak rahmat). Benar Pak kami belum pernah menyetujui dan tidak akan pernah menyetujui kesepakatan itu, Pak. Bagi kami, sumber mata air Panguripan adalah gantungan kehidupan kami. Tak hanya untuk makan dan minum, sawah kami juga membutuhkan air.”
- Warga II : “Kami selamanya akan terus menolak pembangunan hotel tersebut! Bahkan kami akan bertindak lebih keras bila tuntutan kami tidak segera dipenuhi!”
- Edy : “Bapak dan Ibu jangan khawatir. Sebenarnya, Wali Kota sudah mengeluarkan surat perintah penghentian pembangunan hotel.”
- Warga I : “Kalau begitu tunggu apalagi?”
- Edy : “Masalahnya, saya masih mencari lahan pengganti. Bagaimana pun saya tidak mau kehilangan kesempatan bisnis di kota ini.”
- Kepala desa : “Bila benar demikian, sebagai kepala desa, saya akan membantu Bapak menemukan lahan baru yang tidak terlalu jauh dari sumber Panguripan.”
- Edy : “Kalau memang Pak Lurah bisa mengusahakannya, saya akan sangat berterima kasih. Hari ini juga saya akan memerintahkan anak buah saya menghentikan pembangunan hotelnya.”
- Kepala desa : “Terima kasih atas kerja sama ini. “
- Edy : “Saya juga berterima kasih karena Pak Lurah berhasil menghentikan demo warga.”  
“Terima kasih, Pak.”

## Kegiatan 2

### Menyebutkan Unsur-unsur Surat Penawaran

Surat penawaran dan pemesanan barang, dilihat dari tujuannya, termasuk surat niaga. Surat niaga adalah surat yang digunakan dalam kegiatan perdagangan. Struktur surat niaga hampir mirip dengan surat resmi yang mencakup unsur-unsur berikut ini.

1. Kop Surat
  - a. Nama lembaga/instansi/organisasi. Penulisannya menggunakan huruf besar/kapital.
  - b. Alamat dan kontak telepon serta website/email jika ada, penulisannya menggunakan huruf besar dan kecil.
  - c. Logo lembaga/instansi/organisasi

2. Nomor surat
3. Lampiran
4. Hal (inti atau prihal surat tersebut), ditulis seperti judul karangan.
5. Tanggal surat (posisi di kanan sejajar dengan nomor surat)
6. Alamat penerima surat; hindari penggunaan kata “kepada”.
7. Salam pembuka surat, akhiri dengan penggunaan tanda baca “koma.”
8. Tubuh surat yang terdiri atas bagian pembuka, isi atau maksud surat, dan penutup.
9. Salam penutup surat, diikuti nama, jabatan, dan tanda tangan penanggung jawab surat.

### Tugas

1. Analisislah struktur surat penawaran sesuai dengan konsep struktur surat yang baru kamu pelajari.
2. Berperanlah sebagai pemilik jasa penyelenggara pesta, kemudian tuliskan surat balasan produk kue dan ice cream kepada Ladzidzan Ice Cream & Bakery. Ajukan permintaan harga khusus.

### Kegiatan 3

#### Mengidentifikasi Pasangan Tuturan dalam Teks Negosiasi

Bacalah kembali teks negosiasi antara pembeli dan pedagang buah-buahan, kemudian perhatikan kutipan berikut.

##### Kutipan 1:

- Pembeli : “Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang, kan? Kan lagi musim, Bang. Dua puluh ribu saja ya?”
- Penjual : “Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu.”

##### Kutipan 2

- Pembeli : “Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Bang?”
- Penjual : “Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”

Pada kutipan 1 terdapat pasangan tuturan *meminta* dan *menolak* penurunan harga, sedangkan pada kutipan kedua pasangan tuturannya adalah *meminta* dan *memberi*. Pasangan tuturan sesungguhnya adalah

tindakan saling memberi pesan dan merespons antara partisipan dalam kegiatan negosiasi.

Berikut adalah contoh-contoh pasangan tuturan.

1. Mengucapkan salam > membalas salam
2. Bertanya > menjawab atau tidak menjawab
3. Meminta tolong > memenuhi atau menolak permintan
4. Meminta > memenuhi atau menolak permintaan
5. Menawarkan > menerima atau menolak tawaran
6. Mengusulkan > menerima atau menolak usulan

### Tugas



1. Analisislah struktur surat penawaran sesuai dengan konsep struktur surat yang baru kamu pelajari.
2. Berperanlah sebagai pemilik jasa penyelenggara pesta, kemudian tulislah surat balasan produk kue dan ice cream kepada Ldzidzan Ice Cream & Bakery. Ajukan permintaan harga khusus.

### Kegiatan 4

## Mengidentifikasi Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi

Kamu telah memahami bahwa negosiasi bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak. Untuk mencapai kesepakatan itu, diperlukan kemampuan untuk memengaruhi pihak lain dengan bahasa yang tepat. Ciri bahasa dalam negosiasi yang berhasil adalah bahasa yang santun dan persuasif.

Perhatikan contoh kalimat persuasif pada kutipan berikut ini.

- Anak : “Ayah tenang saja, semuanya sudah aku pikirkan. Ayah doakan saja biar aku mudah meraih cita-cita.”
- Ayah : “Ya, sudahlah kalau itu mau kamu, tapi nanti malam kamu pikirkan lagi, ya.”

Dalam kutipan di atas, si anak menggunakan kalimat persuasif *Ayah doakan saja biar aku mudah meraih cita-cita*. Makna tersirat dari kalimat itu adalah si anak memaksa secara halus kepada ayahnya agar mengizinkannya memilih sekolah sesuai dengan cita-citanya.

Bahasa yang santun juga sangat memengaruhi keberhasilan negosiasi.

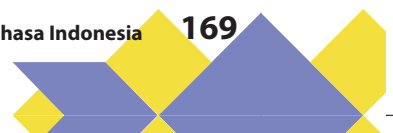
Kata-kata yang digunakan untuk menunjukkan kesopanan antara lain: *tolong*, *silakan*, *cobalah*, *percayalah*, dan *bolehkah*. Kata-kata tersebut sebenarnya kata-kata yang bersifat perintah, tetapi disampaikan secara persuasif. Dengan demikian, terkesan sopan dan sulit ditolak oleh lawan bicara. Dapatkah kalimat ancaman digunakan dalam negosiasi?

### Tugas



Bacalah kembali teks *HP Baru* kemudian analisislah kalimat persuasif yang terdapat di dalamnya. Tentukan juga makna tersirat yang hendak disampaikan penuturnya. Kamu dapat menggunakan kolom-kolom berikut. Kerjakan di buku tugasmu.

Kalimat Persuasif	Makna Tersirat
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>



## D. Mengonstruksikan Teks Negosiasi

Setelah mempelajari materi ini, kamu diharapkan mampu:

1. menyusun teks negosiasi lisan dalam bentuk dialog;
2. menyusun teks negosiasi tulis dalam bentuk dialog.

Kamu sudah memahami isi, struktur, dan kebahasaan teks negosiasi. Sekarang, kamu akan belajar menyusun teks negosiasi.

### Kegiatan 1

#### Menyusun Teks Negosiasi Lisan dalam Bentuk Dialog

Hal pertama yang harus kamu lakukan adalah mengidentifikasi permasalahan yang perlu dinegosiasikan oleh beberapa pihak karena adanya perbedaan kepentingan. Berikut ini contoh permasalahan yang bisa diangkat menjadi topik negosiasi.

1. Larangan membawa sepeda motor ke sekolah.
2. Kegiatan siswa di sekolah dibatasi hingga jam 16.00 WIB.
3. Rencana pembangunan *cafe* di samping masjid/gereja di kampungmu.

Sekarang, belajarah menyusun teks negosiasi. Kerjakan tugas-tugas berikut ini.

### Tugas

1. Secara berkelompok, lakukan pengamatan terhadap kehidupan sosial di sekitarmu. Datalah permasalahan-permasalahan yang perlu diselesaikan melalui negosiasi!
2. Pilihlah salah satu di antara permasalahan tersebut sebagai topik teks negosiasi!
3. Susunlah teks negosiasi dalam bentuk dialog berdasarkan topik tersebut!
4. Demonstrasikan teks negosiasi yang telah kamu buat di depan kelas!

### Kegiatan 2

#### Menyusun Teks Negosiasi Tulis dalam Bentuk Narasi

Pada pembelajaran terdahulu kamu sudah mempelajari struktur dan kebahasaan surat penawaran. Pada pembelajaran mandiri ini, kamu akan membuat surat penawaran barang. Untuk itu, ikuti langkah-langkah berikut ini.



1. Amatilah hasil pertanian, perikanan, atau perkebunan, usaha *home industri*, rumah makan, atau kegiatan perekonomian lainnya di sekitar tempat tinggalmu.
2. Pilihlah salah satu di antaranya yang paling menarik perhatianmu.
3. Berpura-puralah sebagai seorang pengusaha yang sedang memperluas bisnisnya.
4. Buatlah surat penawaran berisi penawaran produk terbaru perusahaanmu kepada instansi, lembaga, atau calon mitra bisnis.
5. Agar surat yang kamu buat benar secara isi (dilihat dari sisi bisnis), berkonsultasilah kepada guru ekonomimu.

## Ringkasan

1. Negosiasi ialah proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi lain).
2. Tujuan negosiasi ialah mengatasi atau menyesuaikan perbedaan, memperoleh sesuatu dari pihak lain (yang tidak dapat dipaksakan), mencapai kesepakatan yang dapat diterima kedua belah pihak untuk melakukan transaksi, atau menyelesaikan sengketa atau perselisihan pendapat.
3. Unsur-unsur pembangun teks negosiasi adalah
  - a. partisipan,
  - b. perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak,
  - c. ada pengajuan dan penawaran, dan
  - d. persetujuan atau kesepakatan.
5. Cara melakukan pengajuan dan penawaran adalah menyampaikan pengajuan maupun penawaran bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, saling menguntungkan, dan disertai dengan alasan.
6. Teks negosiasi dapat ditemukan dalam bentuk dialog (drama), gabungan antara narasi dan dialog seperti pada cerpen, serta pada surat penawaran dan permintaan barang.
7. Struktur teks negosiasi adalah *orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan*.

**BUKAN DENGAN DEMIKIAN  
MENJADI JELAS BAGI KITA  
BAHWA MENERIMA  
PERBEDAAN PENDAPAT  
DAN ASAL MUASAL  
BUKANLAH TANDA  
KELEMAHAN, MELAINKAN  
AWAL DARI KEKUATAN**

**Abdurrahman Wahid**

Presiden ke-4 RI

