



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,  
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH  
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS  
2020



# Modul Pembelajaran SMA Bahasa Indonesia

KELAS  
**X**



## **TEKS NEGOSIASI**

### **Bahasa Indonesia Kelas X**

**PENYUSUN**  
**Sutji Harijanti, M. Pd.**  
**SMAN 5 Semarang**

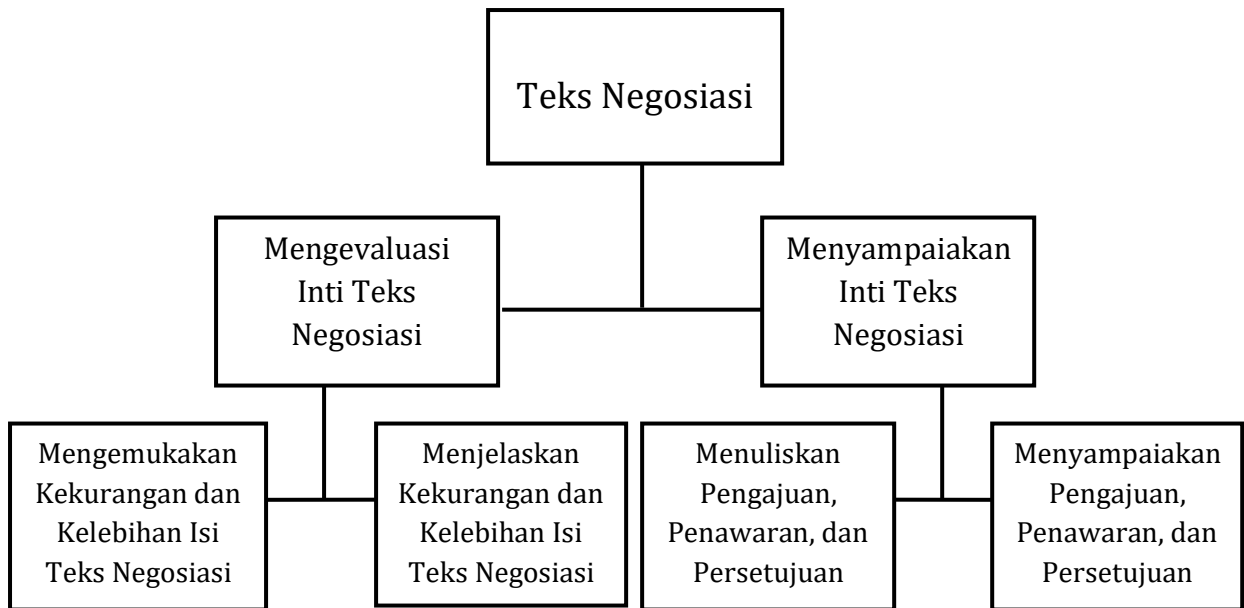
## DAFTAR ISI

|                                                          |           |
|----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>PENYUSUN .....</b>                                    | <b>1</b>  |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                  | <b>2</b>  |
| <b>PETA KONSEP .....</b>                                 | <b>4</b>  |
| <b>A. Identitas Modul.....</b>                           | <b>5</b>  |
| <b>B. Kompetensi Dasar .....</b>                         | <b>5</b>  |
| <b>C. Deskripsi Singkat Materi .....</b>                 | <b>5</b>  |
| <b>D. Petunjuk Penggunaan Modul .....</b>                | <b>5</b>  |
| <b>E. Materi Pembelajaran.....</b>                       | <b>6</b>  |
| <b>KEGIATAN PEMBELAJARAN 1.....</b>                      | <b>7</b>  |
| <b>Kelebihan dan Kekurangan Isi Teks Negosiasi .....</b> | <b>7</b>  |
| <b>A. Tujuan Pembelajaran .....</b>                      | <b>7</b>  |
| <b>B. Uraian Materi .....</b>                            | <b>7</b>  |
| <b>C. Rangkuman .....</b>                                | <b>10</b> |
| <b>D. Latihan Soal.....</b>                              | <b>11</b> |
| <b>E. Penilaian Diri .....</b>                           | <b>17</b> |
| <b>KEGIATAN PEMBELAJARAN 2.....</b>                      | <b>18</b> |
| <b>Penyampaian Permasalahan Teks Negosiasi .....</b>     | <b>18</b> |
| <b>A. Tujuan Pembelajaran .....</b>                      | <b>18</b> |
| <b>B. Uraian Materi .....</b>                            | <b>18</b> |
| <b>C. Rangkuman .....</b>                                | <b>19</b> |
| <b>D. Latihan Soal.....</b>                              | <b>20</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                                    | <b>35</b> |

## GLOSARIUM

|                         |                                                                                                                                                                              |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kelebihan               | : lebihnya sisanya; keadaan melebihi yang biasa; keadaan terlampau banyak.                                                                                                   |
| Kekurangan              | : tidak mempunyai , tidak cukup mendapat                                                                                                                                     |
| Konstruksi teks         | : susunan teks                                                                                                                                                               |
| Negosiasi               | : proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain |
| Penawaran               | : proses, cara, perbuatan menawari atau menawarkan                                                                                                                           |
| Pengajuan               | : proses, cara, perbuatan mengajukan; pengusulan                                                                                                                             |
| Persetujuan             | : kata sepakat (antara kedua belah pihak); sesuatu (perjanjian dan sebagainya) yang telah disetujui oleh kedua belah pihak dan sebagainya                                    |
| Teks                    | : naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang                                                                                                                           |
| <i>Win-win solution</i> | : hasil negosiasi dimana kedua belah pihak yang melakukan negosiasi berhasil mendapatkan apa yang mereka inginkan.                                                           |

## PETA KONSEP



## PENDAHULUAN

### A. Identitas Modul

|                |                                                                                            |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mata Pelajaran | : Bahasa Indonesia                                                                         |
| Kelas/Semester | : X/2                                                                                      |
| Alokasi Waktu  | : 6 X 45                                                                                   |
| Judul Modul    | : Mengevaluasi dan Menyampaikan Pengajuan Penawaran serta Persetujuan dalam Teks Negosiasi |

### B. Kompetensi Dasar

3. 10 Mengevaluasi pengajuan penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tulisan
4. 10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulisan.

### C. Deskripsi Singkat Materi

Komunikasi adalah hal yang selalu dilakukan manusia sebagai salah satu ciri makhluk sosial. Manusia dapat berbagi dan bertukar pikiran. Komunikasi juga dapat menjadi jembatan yang menghubungkan seseorang dengan orang lain untuk mencapai tujuan atau menyelesaikan persoalan tertentu. Sesuatu atau persoalan yang membuat rumit seseorang akan terasa ringan apabila dikomunikasikan, mengapa begitu seperti yang sudah diutarakan sebelumnya bahwa manusia adalah makhluk sosial memerlukan bantuan orang lain walaupun kadang hanya memberikan pendapat.

Salah satu kegiatan komunikasi yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah melalui suatu kesepakatan adalah negosiasi. Dua alat komunikasi yang dilakukan dalam negosiasi yaitu dilaksanakan secara lisan maupun tulisan. Pada modul ini kalian akan diajak untuk memahami teks negosiasi dalam hal mengevaluasi pengajuan penawaran dan persetujuan serta dapat menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tertulis.

Pasti kalian tertarik bukan? Mari kita memulainya.

### D. Petunjuk Penggunaan Modul

Supaya belajar kalian dapat bermakna maka yang perlu kalian lakukan adalah :

1. Pastikan dan fokuskan apa yang akan Anda pelajari hari ini.
2. Baca dan pahami Pendahuluan (Apersepsi) untuk membantu Anda memfokuskan permasalahan yang akan dipelajari.
3. Cari referensi/buku-buku teks yang terkait dengan topik/permasalahan yang Anda hadapi.
4. jangan lupa *browsing* internet untuk mendapatkan pengetahuan yang *up to date*.
5. Selalu diskusikan setiap persoalan yang ada dengan teman-teman dan atau guru.
6. Persentasikan hasil belajar atau pemahaman kalian agar bermanfaat bagi orang lain.

## **E. Materi Pembelajaran**

1. Kelebihan dan kekurangan isi penyampaian permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan teks negosiasi.
2. Penyampaian permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan teks negosiasi

Modul ini sangat bermanfaat bagi kalian. Kalian dapat lebih cermat dalam bernegosiasi baik pembeli maupun penjual dalam bernegosiasi. Kecepatan dan kemampuan dalam bernegosiasi memberikan kemudahan kepada kalian berinteraksi antara penjual dan pembeli, atau sejenisnya. Jika ada kata-kata yang tidak dipahami, kalian dapat mencermati glosarium sebagai gambaran makna katanya. Kalian pasti bisa!

## **KEGIATAN PEMBELAJARAN 1**

### **Kelebihan dan Kekurangan Isi Teks Negosiasi**

#### **A. Tujuan Pembelajaran**

Halo bagaimana kabar kalian? semoga selalu sehat dan semangat, kita akan memulai belajar kembali melalui modul untuk KD 3.10 yaitu Teks Negosiasi yang merupakan KD pertama dalam semester 2.

Setelah mempelajarinya diharapkan kalian dapat :

1. Menemukan kekurangan dan kelebihan isi penyampaian teks negosiasi (permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan) secara lisan maupun tertulis
2. Menjelaskan kekurangan dan kelebihan isi penyampaian teks negosiasi (permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan) secara lisan maupun tertulis.

#### **B. Uraian Materi**

Pengertian Teks Negosiasi

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.

1. Tujuan Teks Negosiasi
  - 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).
2. Manfaat Teks Negosiasi

Negosiasi bermanfaat untuk menciptakan jalinan kerja sama antara institusi, badan usaha, maupun perorangan dalam melakukan suatu usaha dan kegiatan bersama atas dasar saling pengertian.
3. Ciri-Ciri Teks Negosiasi
  - a. Menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
  - b. Mengarah pada tujuan praktis.
  - c. Memprioritaskan kepentingan bersama.
  - d. Merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.
4. Jenis-Jenis Teks Negosiasi
  - a. Negosiasi Berdasarkan Situasi
    - 1) Negosiasi Formal

Negosiasi ini terjadi saat situasi sedang formal. Ciri-ciri negosiasi formal yaitu adanya perjanjian yang sah secara hukum. Karena itu pelanggaran terhadap perjanjian yang disepakati bisa menjadi perkara hukum. Contohnya yaitu negosiasi antar dua perusahaan.
    - 2) Negosiasi Non Formal atau Informal

Negosiasi non formal terjadi kapan saja, dimana saja, serta dengan siapa saja. Karena negosiasi non formal tidak membutuhkan perjanjian khusus.
  - b. Negosiasi Berdasarkan Jumlah Negosiator

- 1) **Negosiasi dengan Pihak Penengah**  
Negosiasi dilakukan oleh 2 negosiator atau lebih dan pihak penengah. Negosiator saling memberikan argumentasi. Pihak penengah bertugas memberikan keputusan akhir di negosiasi itu. Contohnya yaitu sidang di pengadilan. Pihak penggugat dan pihak tergugat adalah pihak yang bernegosiasi. Sedangkan hakim sebagai pihak penengah.
- 2) **Negosiasi tanpa Pihak Penengah**  
Negosiasi dilakukan oleh 2 negosiator atau lebih. Negosiasi dilakukan tanpa pihak penengah, sehingga keputusan negosiasi tergantung pada pihak yang bernegosiasi. Contoh negosiasi ini yaitu negosiasi antara perwakilan OSIS dan pihak sponsor.
- c. **Negosiasi Berdasarkan Untung Rugi**
  - 1) **Negosiasi Kolaborasi (win-win)**  
Dalam negosiasi kolaborasi, negosiator akan berusaha mencapai kesepakatan dengan menyatukan kepentingan masing-masing.
  - 2) **Negosiasi Dominasi (win-lose)**  
Di negosiasi dominasi negosiator memperoleh keuntungan besar dari kesepakatan yang dicapai. Sedangkan pihak lawan negosiasi memperoleh keuntungan lebih sedikit.
  - 3) **Negosiasi Akomodasi (lose-win)**  
Di negosiasi akomodasi, negosiator memperoleh keuntungan sangat sedikit bahkan rugi. Sedangkan pihak lawan negosiasi memperoleh keuntungan sangat besar bahkan mendapat 100% keuntungan. Kerugian ini disebabkan karena kegagalan negosiator dalam bernegosiasi sehingga tidak memperoleh keuntungan.
  - 4) **Negosiasi Menghindari Konflik (lose-lose)**  
Dalam negosiasi ini, kedua pihak menghindari konflik yang timbul. Sehingga kedua pihak tidak bersepakat untuk menyelesaikan masalah.
5. **Struktur Teks Negosiasi**
  - a. **Orientasi** : Kalimat pembuka, biasanya dibubuhi salam. Fungsinya memulai negosiasi
  - b. **Permintaan** : Suatu hal berupa barang ataupun jasa yang ingin diblei oleh pembeli atau konsumen
  - c. **Pemenuhan** : Pemenuhan hal berupa barang atau jasa dari pemberi jasa atau penjual yang diminta oleh pembeli atau konsumen
  - d. **Penawaran** : Puncaknya Negosiasi terjadi tawar menawar
  - e. **Persetujuan** : Keputusan antara dua belah pihak untuk penawaran yang sudah dilakukan
  - f. **Pembelian** : Keputusan konsumen jadi menerima/menyetujui penawaran itu atau tidak
  - g. **Penutup** : Kalimat penutup atau salam penutup

### Menemukan kelebihan dan kekurangan teks negosiasi

Agar kalian dapat mengevaluasi kelebihan dan kekurangan teks negosiasi cermati contoh teks negosiasi berikut ini dan pahami penjelasannya.

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 : "Eeee... 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 Rp 800.000.000,00 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". . . (pembicaraan di sela oleh pengusaha)

Pengusaha : "Pokoknya saya mau Rp700.000.000,00! Usaha furnitur saya pasti akan sukses mbak, jangan khawatir".

Pihak Bank : "Maaf pak, sesuai dengan ketentuan yang berlaku, kami hanya bisa menyediakan Rp650.000.000,00"

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

Pihak Bank : "Silakan pak menunggu sebentar".

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

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

Pihak Bank : "Selamat siang"

a. Kekurangan pada teks negosiasi di atas :

| Kekurangan                                         | Penjelasan                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pengusaha bicara kurang sopan dan cenderung ngotot | Pada saat bernegosiasi seharusnya menggunakan bahasa yang sopan, walaupun hasil negosiasi tidak sesuai dengan keinginan kita. |
| Banyak mengucapkan kata "e" saat berbicara         | Terlalu banyak pengucapan "e" dapat mengurangi keyakinan pihak bank untuk memberi pinjaman kepada pengusaha.                  |
| Pengusaha menyela pembicaraan pihak bank           | Saat negosiasi seharusnya pendapat/argumen disampaikan bergantian dan tidak boleh saling menyela                              |

b. Kelebihan dari teks negosiasi di atas

| Kelebihan                                                               | Penjelasan                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Menghasilkan kesepakatan bersama yang tidak merugikan kedua belah pihak | Teks negosiasi yang baik harus diakhiri dengan kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak tanpa merugikan mereka.                                                 |
| Berargumen sesuai fakta                                                 | Pihak bank menyampaikan argumen sesuai dengan fakta yaitu ketentuan pinjaman yang berlaku di bank tersebut.                                                              |
| Memprioritaskan kepentingan bersama                                     | Pada akhirnya pengusaha mau mengalah dengan ketentuan yang telah ditetapkan pihak bank, hal tersebut membuktikan bahwa pengusaha lebih mementingkan kepentingan bersama. |

Pengajuan dan penawaran yang disampaikan oleh kedua belah pihak kelebihan dan kekurangannya dapat dibaca pada penjelasan di atas.

Untuk meminimalkan kekurangan dalam bernegosiasi dan negosiasi dapat berjalan lancar antara lain adalah sebagai berikut:

1. Menyesuaikan pembiasaan kearah tujuan praktis;
2. Mengakomodasi butir-butir perbedaan dari kedua belah pihak;
3. Mengajukan pandangan baru dan mengabaikan pandangan yang sudah ada tanpa memalukan kedua belah pihak;
4. Mengalokasikan tugas dan tanggung jawab masing-masing;
5. Memprioritaskan dan mengelompokkan saran pendapat dari kedua belah pihak.

### C. Rangkuman

1. Teks negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda. Teks negosiasi bertujuan untuk mencapai penyelesaian dan kesepakatan dari mereka yang memiliki tujuan yang berbeda tanpa merugikan salah satu pihak
2. Teks negosiasi memiliki ciri-ciri seperti: menghasilkan kesepakatan, mengarahkan pada tujuan yang praktis, memprioritaskan kepentingan bersama.
3. Teks negosiasi dibagi menjadi beberapa jenis seperti negosiasi berdasarkan situasi yang terdiri atas negosiasi formal dan negosiasi informal, negosiasi berdasarkan jumlah negosiator yang terdiri atas negosiasi dengan pihak penengah dan negosiasi tanpa pihak penengah, dan negosiasi berdasarkan untung rugi yang terdiri atas negosiasi kolaborasi, negosiasi dominasi, negosiasi akomodasi, dan negosiasi menghindari konflik
4. Teks negosiasi memiliki struktur seperti orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup.

## D. Latihan Soal

1. Bacalah teks negosiasi berikut ini dengan seksama!
2. Kerjakan soal dibawah ini dengan menuliskan kekurangan dan kelebihan dari penyampaian negosiasi sesuai dengan isi dan cara bernegosiasi serta berikan penjelasannya!

Pak Bagus memiliki tetangga baru di depan rumah bernama Pak Bagus yang membuka usaha bengkel las. Suara bengkel tersebut mengganggu bayi Pak Bagus yang butuh istirahat saat siang.

Pak Bagus: “Selamat siang, Pak Bagus. Maaf, saya mau membahas tentang suara bengkel Bapak yang mengganggu istirahat siang bayi saya.”

Pak Bagus: “Oh, iya, Pak Bagus. Saya minta maaf karena sudah mengganggu Bapak. Saya sedang mengusahakan untuk mengganti mesin las ini dengan yang baru. Suara mesin las baru lebih kecil dibandingkan dengan yang lama.”

Pak Bagus: “Oh, begitu. Terima kasih sudah mempertimbangkan hal tersebut, Pak. Saya meminta maaf karena telah datang dan menegur Pak Bagus seperti ini.”

Pak Bagus: “Tidak apa-apa, Pak, tidak masalah. Memang sudah seharusnya usaha saya tidak mengganggu siapapun. Namun, saya juga mempunyai solusi untuk Bapak. Pak Bagus dapat memindahkan bayi Bapak ke ruang yang letaknya lebih di dalam.”

Pak Bagus: “Iya, Pak, nanti saya akan memindahkan bayi saya ke ruang belakang. Terima kasih sudah memahami kondisi saya, Pak.”

Pak Bagus: “Sama-sama, Pak.”

### a. Kekurangan penyampaian negosiasi

| No | Bagian Isi Teks | Kekurangan | Penjelasan |
|----|-----------------|------------|------------|
| 1  | Permasalahan    |            |            |
| 2  | Pengajuan       |            |            |
| 3  | Penawaran       |            |            |
| 4  | Persetujuan     |            |            |

b. Kelebihan penyampaian negosiasi

| No | Bagian Isi Teks | Kelebihan | Penjelasan |
|----|-----------------|-----------|------------|
| 1  | Permasalahan    |           |            |
| 2  | Pengajuan       |           |            |
| 3  | Penawaran       |           |            |
| 4  | Persetujuan     |           |            |

**Simpulancara bernegosiasi yang baik**

1. Amatilah teks berikut ini!



Seorang pengusaha sedang melakukan negosiasi dengan pegawai bank terkait proposal peminjaman modal. Jenis negosiasi ini sering dilakukan oleh banyak peminjam modal kepada bank.

Pengusaha : “Selamat pagi, Pak. Disini saya hendak membicarakan terkait peminjaman modal yang ingin saya ajukan”.

Pegawai Bank : “Selamat pagi juga, Pak. Kami juga telah membaca proposal peminjaman modal yang anda ajukan. Menurut kami, usaha toko roti yang akan bapak buat ini cukup menarik”.

Pengusaha : “Iya Pak. Saya hendak beralih profesi dari karyawan kantor menjadi pengusaha roti”.

Pegawai Bank : “Telah dijelaskan beserta rinciannya pada proposal bapak bahwa dana yang dibutuhkan bapak sebesar 80 juta. Berdasarkan pengalaman perusahaan kami, atas pengajuan modal serupa oleh pengusaha lain, sebenarnya modalnya cukup 70 juta saja. Sedangkan pengembalian angsuran, sebesar 4 juta perbulan termasuk bunganya. Bagaimana Bapak?”

Pengusaha : “Apa tidak bisa dinaikkan lagi nominal peminjamannya, Pak. Saya merasa 70 juta masih kurang untuk melengkapi usaha roti saya”.

Pegawai Bank : “Bagaimana jika 75 juta, Pak? Itu nominal maksimal untuk pengajuan seperti ini dengan jaminan sertifikat tanah yang akan dibangun toko roti tersebut.”

Pengusaha : “Baik Pak, saya rasa itu nominal yang cukup”.

Pegawai Bank : “baik jika begitu, Pak. Silahkan baca berkasnya secara teliti, dan tanda tangan jika setuju”.

Pengusaha : (setelah menandatangani) “Baik Pak, saya setuju. Saya sangat berterima kasih”.

Pegawai Bank : “Sama-sama Pak”.

2. Tulislah pokok-pokok isi teks penyampaian negosiasi!

| No | Bagian Isi Teks | Pokok-Pokok |
|----|-----------------|-------------|
| 1  | Permasalahan    |             |
| 2  | Pengajuan       |             |
| 3  | Penawaran       |             |
| 4  | Persetujuan     |             |

3. Setelah menulis pokok-pokok isi negosiasi, kembangkan dalam bentuk teks negosiasi!

|              |  |
|--------------|--|
| Judul :      |  |
| Permasalahan |  |
| Pengajuan    |  |
| Penawaran    |  |
| Persetujuan  |  |

## Kunci Jawaban

### KUNCI JAWABAN KEGIATAN BELAJAR 1 LATIHAN SOAL

1. Kerjakan soal dibawah ini dengan menuliskan kekurangan dan kelebihan dari penyampaian negosiasi sesuai dengan isi dan cara bernegosiasi serta berikan penjelasannya!

| No | Bagian Isi Teks | Kekurangan                                                | Penjelasan                                                                              |
|----|-----------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Permasalahan    | Langsung ke permasalahan                                  | Permasalahan suara bising bengkel Pak Bagus                                             |
| 2  | Pengajuan       | Langsung mencari yang bersangkutan                        | Pak Bagus langsung menemui Pak Bagus di ruman.                                          |
| 3  | Penawaran       | Proses penawaran terlalu singkat                          | Proses penawaran disampaikan terlalu singkat, sekilas dan cenderung langsung menyetujui |
| 4  | Persetujuan     | Akan memindahkan tempat tidur bayi pak Bagus ke belakang. | Pak Bagus rela memindahkan bayinya tidur ke ruang belakang                              |

#### a. Kelebihan penyampaian negosiasi

| No | Bagian Isi Teks | Kelebihan                                      | Penjelasan                                                                                                                    |
|----|-----------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Permasalahan    | Tidak berbelit-belit                           | Pak Bagus menemui Pak Bagus di rumahnya danga maksud member tahu bahwa dia terganggu dengan bising suara mesin las pak Bagus. |
| 2  | Pengajuan       | Dengan santun                                  | Mengucapkan minta maaf terlebih dahulu sebelum mengutarakan tujuan ke rumah Pak Bagus.                                        |
| 3  | Penawaran       | Dilakukan secara bijak ooleh kedua belah pihak | Paka Bagus meminta agar Pak Bagus dapat memindahkan bayinya di ruang lebih dalam                                              |
| 4  | Persetujuan     | Kedua belah pihak menyetujui dan bersepakat    | Pak Bagus akan berusaha mengganti mesin las yang baru, dan Pak Bagus akan memindahkan bayinya ke ruang belakang.              |

## Kesimpulan cara bernegosiasi yang baik

Cara bernegosiasi yang baik adalah :

1. Memahami kebutuhan dan keinginan, negosiasi harus disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan.
2. Mengemukakan pendapat dengan sopan dan saling menghargai.
3. Mengutamakan kepentingan bersama di atas ego masing-masing.
4. Memberikan alasan yang logis saat akan berpendapat
5. Menghargai keputusan yang sudah ditetapkan

6. Tulislah pokok-pokok isi teks penyampaian negosiasi!

| No | Bagian Isi Teks | Pokok-Pokok                                                                                                                                                |
|----|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Permasalahan    | Pengusaha ingin meminjam sejumlah dana kepada bank untuk memulai usaha miliknya.                                                                           |
| 2  | Pengajuan       | Dalam proposalnya, pengusaha mengajukan pinjaman dana sebesar 80 juta                                                                                      |
| 3  | Penawaran       | Pihak bank mengatakan hanya bisa memenuhi pinjaman sebesar 70 juta. Namun, pengusaha menawarkan lagi karena 70 juta dinilai kurang untuk memulai usahanya. |
| 4  | Persetujuan     | Akhirnya pihak bank dan pengusaha menyepakati peminjaman dana sebesar 75 juta.                                                                             |

7. Setelah menulis pokok-pokok isi negosiasi, kembangkan dalam bentuk teks negosiasi!

| Judul : Negosiasi antara nasabah dan pihak bank |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Permasalahan                                    | <p>Suatu hari, Andri akan membuka toko kelontong miliknya. Karena tidak memiliki cukup modal, Andri memutuskan untuk meminjam modal kepada bank. Pagi itu, Andri datang ke bank dan membawa proposal usaha miliknya.</p> <p>Bank : Selamat pagi mas ada yang bisa dibantu?</p> <p>Andri : Pagi mbak, ini saya mau memulai usaha toko kelontong. Maka dari itu saya ingin meminjam modal ke bank ini. Apakah bisa mbak?</p> <p>Bank : Oh iya bisa mas, saya lihat dulu proposalnya ya mas</p> <p>Andri : Silakan mbak</p> |
| Pengajuan                                       | <p>Bank : Dalam proposal ini, mas mengajukan dana sebesar 60 juta ya?</p> <p>Andri : Iya mbak, saya ingin mengajukan dan sebesar 60 juta.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Penawaran                                       | <p>Bank : Maaf mas, berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan pihak bank, kami hanya bisa memberi pinjaman sebesar 40 juta saja.</p> <p>Andri : Waduh, bisa ditambahi lagi ngga mbak? 40 juta belum cukup untuk modal saya. Bagaimana jika 50 juta?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Persetujuan                                     | <p>Bank : Baiklah mas, 50 juta adalah nominal maksimal untuk pengajuan pinjaman usaha. Silakan tanda tangani berkas ini mas.</p> <p>Andri : Baik mbak, terimakasih.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

## E. Penilaian Diri

Berilah tanda cek list pada pernyataan berikut !

| No. | Pernyataan                                                | Ya | Tidak |
|-----|-----------------------------------------------------------|----|-------|
| 1.  | Apakah kalian memahami apa tujuan dari teks negosiasi     |    |       |
| 2.  | Apakah kalian tahu manfaat dari negosiasi                 |    |       |
| 3.  | Apakah kalian tahu apa saja ciri-ciri dari teks negosiasi |    |       |
| 4.  | Saya memahami jenis-jenis teks sastra                     |    |       |
| 5.  | Saya telah memahami struktur teks negosiasi               |    |       |

Jika menjawab “TIDAK” pada salah satu pertanyaan di atas, maka pelajarilah kembali materi tersebut dan pelajari ulang kegiatan pembelajaran satu. Bila perlu kalian dapat meminta bimbingan guru atau teman sejawat. Jangan putus asa untuk mengulang lagi!.

## KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

### Penyampaian Permasalahan Teks Negosiasi

#### A. Tujuan Pembelajaran

Halo semua kita semua selalu sehat dan semangat. Kita akan memulai belajar teks negosiasi yang merupakan kelanjutan dari pembelajaran 1 teks negosiasi. Setelah mempelajari kompetensi dasar ini kalian harus dapat menuliskan pengajuan, penawaran, dan pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi. Kemudian mempraktikkan pengajuan, penawaran, dan pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi secara lisan dan tulisan.

Untuk itu agar kalian mudah mempelajari dan mengerjakan tugas pada latihan soal maupun evaluasi, ikutilah petunjuk modul.

#### B. Uraian Materi

Negosiasi artinya proses tawar-menawar dengan cara berunding demi mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain, yang dapat ditemukan dalam bentuk teks dan percakapan.

##### 1. Mengevaluasi Pengajuan, Penawaran, dan Persetujuan dalam Teks Negosiasi

Dalam negosiasi, baik secara lisan maupun tulisan, di dalamnya terdapat pengajuan, penawaran, dan persetujuan. Pengajuan, penawaran, dan persetujuan adalah hal pokok yang wajib ada dalam teks negosiasi. Negosiasi yang baik dan benar harus melewati tahap-tahap.

Tahap-tahap bernegosiasi yang baik adalah:

- a. Ketika bernegosiasi, sampaikanlah keinginan Anda dengan berkomunikasi yang baik.
- b. Fokuslah pada kebutuhan Anda dan kebutuhannya lawan negosiasi
- c. Negosiasi berakhir setelah mendapatkan keputusan yang disetujui kedua belah pihak.

Dalam melakukan negosiasi, orang yang terlibat di dalamnya biasanya memerlukan media untuk bernegosiasi. Media untuk melakukan negosiasi dalam bentuk tertulis adalah:

- a. Melalui jaringan (internet), sementara konsumen melakukan negosiasi secara daring.
- b. Melalui surat penawaran, konsumen melakukan negosiasi secara tidak langsung.

##### 2. Menyampaikan Pengajuan, Penawaran, dan Persetujuan dalam Teks Negosiasi

- a. Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup adalah tahap selanjutnya setelah menentukan pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam bernegosiasi. Menyampaikan pengajuan, penawaran, dan persetujuan harus dilakukan agar lawan negosiasi dapat memahami apa yang akan disampaikan.

- b. Tahap penyampaian pengajuan, penawaran, dan persetujuan harus dengan menggunakan kalimat yang sopan dan santun. Hal tersebut dipilih agar suasana antar kedua belah pihak tetap baik dan tenang, selain itu agar juga tidak menyinggung satu pihak dan pihak lainnya.
- c. Ketika pengajuan yang dilakukan oleh penjual tidak meyakinkan pembeli, maka pengajuan tersebut perlu diubah dengan menggunakan kalimat sendiri sehingga isi pengajuan lebih meyakinkan dan menarik lawan tutur. Karena saat penjual lebih meyakinkan saat menawarkan produknya maka pembeli akan lebih tertarik dengan produknya
- d. Tujuan akhir tahap ini adalah memberi jalan tengah dan memberikan alasan yang bagus. Semua alasan harus dikemukakan oleh kedua pihak agar tidak terjadi salah paham. Saat ada salah satu pihak yang kurang setuju maka pihak tersebut harus memberikan alasannya dengan jelas. Setelah dicapai jalan tengah dimana kedua pihak telah setuju, maka negosiasi akan dianggap berhasil.

### **C. Rangkuman**

- 1. Dalam negosiasi yang baik terdapat pengajuan, penawaran, dan persetujuan.
- 2. Tahap-tahap bernegosiasi yang baik adalah:
  - a. Ketika bernegosiasi, sampaikanlah keinginan Anda dengan berkomunikasi yang baik;
  - b. Fokuslah pada kebutuhan Anda dan kebutuhann lawan negosiasi;
  - c. Negosiasi berakhir setelah mendapatkan keputusan yang disetujui kedua belah pihak.
- 3. Media dalam bernegosiasi bisa melalui internet, surat penawaran, dan bernegosiasi secara langsung.
- 4. Setelah menentukan pengajuan, penawaran, dan persetujuan, tahap selanjutnya adalah menyampaikan pengajuan, penawaran, dan persetujuan tersebut. Dalam menyampaikan pengajuan, penawaran, dan persetujuan harus menggunakan kalimat yang sopan dan santun.
- 5. Tujuan akhir dari tahap ini adalah mencapai jalan tengah yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

#### D. Latihan Soal

Bacalah teks negosiasi berikut!



Suatu hari ada seorang siswa sekolah menengah pertama pergi ke toko buku bekas. Dia datang ke sebuah toko buku bekas untuk mencari buku dengan tahun yang lama. Setelah beberapa menit mencari, dia tidak juga menemukan buku yang ia cari. Karena bingung, tidak menemukan di rak buku, dia mendatangi seorang penjaga yang sedang menata buku di sudut ruangan.

- Anak : "Permisi, selamat siang",  
 Penjaga : "Iya, selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu, nak"?  
 Anak : "Iya, saya mencari buku novel Siti Nurbaya ada"?  
 Penjaga : "Sudah mencari di rak novel"?  
 Anak : "Sudah Pak, tapi tidak ada".  
 Penjaga : "Baiklah, saya coba carikan di gudang silakan tunggu di ruang tunggu ya".  
 Anak : "Baik Pak, terima kasih".  
 Penjaga : "Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya".  
 Anak : "Berapa harga buku ini Pak"?  
 Penjaga : "Rp. 58.000 saja nak".  
 Anak : "Harga itu terlalu mahal untukku Pak, bolehkan saya menawar"?  
 Penjaga : "Boleh, silakan saja".  
 Anak : "Bisa tidak Pak harga jadi Rp 45.000 saja Pak"?  
 Penjaga : "Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah".  
 Anak : "Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48.000 saja? Saya harap bapak mau membantu. Ini untuk tugas sekolah saya".  
 Penjaga : "Itu terlalu murah, bagaimana kalau Rp 55.000 saja? Itu sudah termasuk murah. Mungkin kalau kamu cari di toko buku lain tidak akan ada lagi".  
 Anak : "Tapi uang saya hanya Rp 50.000".  
 Penjaga : "Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana"?  
 Anak : "Baiklah Pak! Saya beli bukunya".  
 Penjaga : "Ini bukunya".  
 Anak : "Ini uangnya pas ya Pak, terima kasih sudah membantu saya".  
 Penjaga : "Iya, sama-sama. Terima kasih juga telah membeli buku di toko saya".

Anak : "Selamat siang, Pak".  
 Penjaga : "Selamat siang".

1. Tulislah tahap penyampaian pengajuan, penawaran dan persetujuan yang terdapat pada teks negosiasi di atas!

| Tahapan | Kalimat yang menyatakan |
|---------|-------------------------|
|         |                         |
|         |                         |
|         |                         |

2. Berdasarkan teks negosiasi di atas, apakah tujuan akhir dari negosiasi dapat tercapai? Jika iya, tuliskan alasan-alasannya!

Bacalah teks negosiasi berikut ini !

Suatu hari di lokasi di jalan raya, oknum polisi menilang pengendara motor yang tidak menggunakan helm.

Polisi : (meniup peluit...prit...prit)... "Menepi mas...menepi mas" ...

Pengendara : (menepi) "Kenapa ya Pak"?

Polisi : "Maaf ya mas, itu mas nggak pakai helm".

Pengendara : "Astaghfirulloh, maaf banget pak, saya lupa, tadi buru-buru soalnya, mau ujian".

Polisi : "Masnya punya SIM gak"?

Pengendara : "Punya kok Pak".

Polisi : "Surat kendaraannya lengkap"?

Pengendara : "Lengkap juga pak".

Polisi : "Boleh saya periksa"?

Pengendara : "Boleh sih Pak, tapi saya terburu-buru nih".

Polisi : "Maaf sekali Mas, tapi ini sudah kewajiban saya".

Pengendara : "Ini SIM dan STNKnya".

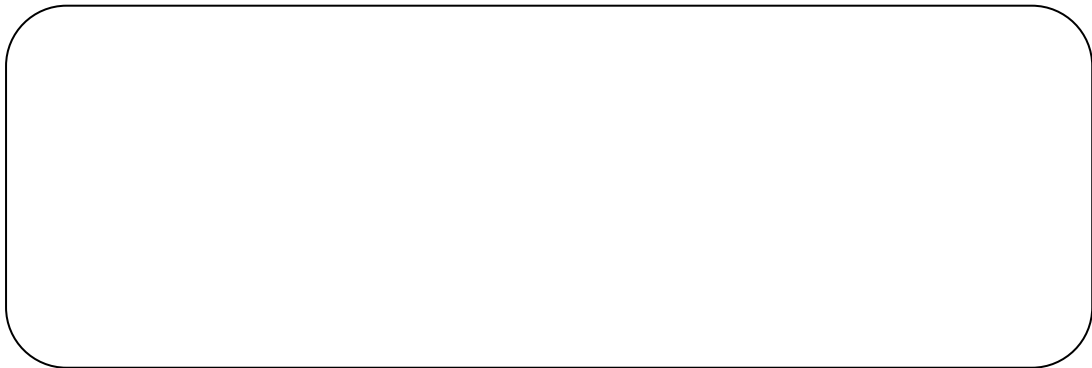
Polisi : "Ya, sudah lengkap mas, tapi mohon maaf masnya tetap saya tilang karena tidak menggunakan helm di jalan raya".

Pengendara : "Aduh Pak...maaf, ini juga karena buru-buru kalau jalan damai saja gimana Pak"?

Polisi : "Damai gimana maksudnya Mas"?

- Pengendara : “Ya saya bayar uang tilang di sini”.  
Polisi : “Wah, Mohon maaf Mas, sekarang ini untuk pembayaran tilang cuma bisa lewat ATM, gampang dan lebih cepat kok mas, mas tinggal transfer ke no rekening ini, terus bukti transfer langsung diserahkan ke saya, saya tugas di pos sampai jam 12 Mas. Semisal saya nanti sedang tidak ada di pos, bisa lewat rekan saya juga boleh. Sementara itu SIM Masnya saya tahan dulu, ngambilnya tetap di pos jaga”.
- Pengendara : “Masak nggak bisa sih Pak, bayar langsung ke bapak saya nggak keberatan kok”.
- Polisi : “Maaf sekali Mas, saya tidak ada hak untuk itu”.
- Pengendara : “Ya sudah, saya pasrah aja Pak”.
- Polisi : “Ini surat tilang buat Mas, nanti setelah transfer, silahkan ke pos jaga lagi buat ambil SIM punya masnya”.
- Pengendara : “Tapi nanti tiba-tiba saya ketilang lagi gimana dong Pak”?
- Polisi : “Ya makanya jangan lupa pakai helm”.
- Pengendara : “Ya udah deh pak, saya pergi ke kampus dulu, lalu saya ke pos polisi nemui bapak”.
- Polisi : “Siap Mas, sekali lagi maaf, dan saya akan tunggu di pos jaga”.
- Pengendara : Permissi ya pak.
- Polisi : Hati-hati di jalan ya mas, di sebrang ada toko helm silahkan beli aja nanti malah di tilang polisi yang ada di pos selanjutnya...
- Pengendara : “Iya pak, terimakasih pak”.

3. Tuliskan tahapan pengajuan yang terdapat dalam teks negosiasi di atas!



4. Tuliskan tahap penawaran yang terdapat dalam teks negosiasi di atas!



5. Tuliskan tahap persetujuan yang akhirnya disepakati oleh kedua belah pihak dalam teks negosiasi diatas!



## KUNCI JAWABAN KEGIATAN BELAJAR 2 LATIHAN SOAL

1. Tulislah tahap penyampaian pengajuan, penawaran dan persetujuan yang terdapat pada teks negosiasi di atas!

| Tahapan     | Kalimat yang menyatakan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pengajuan   | Anak : Berapa harga buku ini Pak?<br>Penjaga: Rp. 58.000 saja nak.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Penawaran   | Anak : Harga itu terlalu mahal untukku Pak, bolehkan saya menawar?<br>Penjaga: Boleh, silakan saja.<br>Anak : Bisa tidak Pak harga jadi Rp 45.000 saja Pak?<br>Penjaga : Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah.<br>Anak : Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48.000 saja? Saya harap bapak mau membantu. Ini untuk tugas sekolah saya.<br>Penjaga: Itu terlalu murah, bagaimana kalau Rp 55.000 saja? Itu sudah termasuk murah. Mungkin kalau kamu cari di toko buku lain tidak akan ada lagi.<br>Anak : Tapi uang saya hanya Rp 50.000. |
| Persetujuan | Penjaga : Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?<br>Anak : Baiklah Pak! Saya beli bukunya.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

2. Berdasarkan teks negosiasi di atas, apakah tujuan akhir dari negosiasi dapat tercapai? Jika iya, tuliskan alasan-alasannya!

Tujuan akhir dari negosiasi dapat tercapai yaitu dengan disepakatinya harga novel Siti Nurbaya seharga Rp 50.000. hal tersebut dapat terjadi karena sang anak mau menaikkan harga yang ia tawarkan dan sang penjaga juga mau menurunkan harga yang ia tawarkan sehingga mereka berdua mencapai kesepakatan.

3. Tuliskan tahapan pengajuan yang terdapat dalam teks negosiasi di atas!

Polisi: Ya, sudah lengkap mas, tapi mohon maaf masnya tetap saya tilang karena tidak menggunakan helm di jalan raya.

4. Tuliskan tahap penawaran yang terdapat dalam teks negosiasi di atas!

Pengendara: Aduh pak...maaf, ini juga karena buru-buru kalau jalan damai saja gimana pak?

Polisi : Damai gimana maksudnya mas?

Pengendara: Ya saya bayar uang tilang di sini.

Polisi : Wah, Mohon maaf mas, sekarang ini untuk pembayaran tilang cuma bisa lewat ATM, gampang dan lebih cepat kok mas, mas tinggal transfer ke no rekening ini, terus bukti transfer langsung diserahkan ke saya, saya tugas di pos sampai jam 12 mas. Semisal saya nanti sedang tidak ada di pos, bisa lewat rekan saya juga boleh. Sementara itu SIM masnya saya tahan dulu, ngambilnya tetap di pos jaga.

Pengendara : Masak nggak bisa sih pak, bayar langsung ke bapak saya nggak keberatan kok.

Polisi : Maaf sekali mas, saya tidak ada hak untuk itu.

5. Tuliskan tahap persetujuan yang akhirnya disepakati oleh kedua belah pihak dalam teks negosiasi diatas!

Pengendara : Ya sudah, saya pasrah aja pak.

Polisi : Ini surat tilang buat mas, nanti setelah transfer, silahkan ke pos jaga lagi buat ambil SIM punya masnya.

## E. Penilaian Diri

**Tabel Refleksi Diri Pemahaman Materi**

| No | Pertanyaan                                                   | Ya | Tidak |
|----|--------------------------------------------------------------|----|-------|
| 1. | Apakah kalian telah memahami maksud teks negosiasi tersebut? |    |       |
| 2. | Apakah kalian telah memahami struktur dalam bernegosiasi?    |    |       |
| 3. | Apakah kalian telah memahami tahapan bernegosiasi?           |    |       |
| 4. | Apakah kalian memahami tujuan akhir dari bernegosiasi        |    |       |

Jika menjawab “TIDAK” pada salah satu pertanyaan di atas, maka pelajarilah kembali materi tersebut dan pelajari ulang kegiatan pembelajaran satu. Bila perlu kalian dapat meminta bimbingan guru atau teman sejawat. Jangan putus asa untuk mengulang lagi!.

## EVALUASI

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

1. Cermati dialog berikut!

- (1) Anak : “Ayah, setelah lulus nanti, aku mau sekolah di SMA.”
- (2) Ayah : “Kenapa di SMA, Nak? Padahal, Ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
- (3) Anak : “Kok di SMK? Kenapa memangnya Ayah, jika aku sekolah di SMK?”
- (4) Ayah : “Begini Nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung bekerja.”
- (5) Anak : “Oh, gitu yah, iya aku setuju.”
- (6) Ayah : “Baguslah kalau kamu setuju.”

Dialog yang menyatakan penawaran ditunjukkan oleh nomor ...

- a. 1, 2, 3, 4
- b. 2, 3, 4, 5
- c. 2, 3, 5
- d. 1, 2, 3, 5
- e. 2, 3, 4

2. Cermati kalimat berikut!

Pembeli : “Yasudah deh saya setuju dengan harga 90 ribu. Tapi tolong carikan yang bagus-bagus lho ya...”

Dalam kegiatan jual beli, kalimat tersebut termasuk ke dalam tahapan ....

- a. Penawaran
- b. Persetujuan
- c. Pengajuan
- d. Pembelian
- e. Permintaan

3. Cermati kalimat berikut!

Penjual : “Saya pasang harga Rp150.000,00 mbak. Silahkan mbak mau tawar berapa?”

Dalam kegiatan jual beli, kalimat tersebut termasuk ke dalam tahapan ...

- a. Penawaran
- b. Persetujuan
- c. Pengajuan
- d. Pembelian
- e. Permintaan

**Bacalah teks negosiasi berikut untuk menjawab soal nomor 4 dan 5.**

Berikut ini adalah negosiasi pemecahan konflik antara bu Neni yang memiliki kucing dan bu Dewi yang memiliki akuarium terbuka. Kucing bu Neni sering kali memperhatikan ikan di akuarium bu Dewi secara dekat. Bu Dewi pun merasa khawatir ikannya akan dimakan kucing bu Neni. Oleh sebab itu, mereka membuat negosiasi.

Bu Neni : “Siang bu Dewi, ibu tahu tidak, kalau akhir-akhir ini kucing ibu hampir memakan kucing saya, kalau ikan saya dimakannya, apa ibu mau tanggung jawab?”

Bu Dewi : “Siang juga bu Neni, tenang dulu bu, coba jelaskan pelan-pelan”

Bu Neni : “Begini Bu, saya sering kali melihat kucing bu Dewi menghampiri akuarium di depan rumah saya. Saya takut jika ikan di akuarium saya

- dimakan. Oleh sebab itu, saya meminta ibu untuk melarang kucing ibu ke rumah saya".
- Bu Dewi : "Bu Neni, sebenarnya kucing adalah hewan yang memang suka berkeliaran. Sehingga, sulit untuk dilarang. Namun, akan saya coba nanti melarangnya ke rumah bu Neni. Di samping itu, jika ibu ingin ikan aquarium ibu aman. Mengapa tidak memindahkannya saja ke dalam"?
- Bu Neni : "Sepertinya itu solusi yang bagus juga, Bu. Mengingat akuarium saya mudah kotor saat di luar. Baiklah saya akan memindahkannya, Bu. Terima kasih atas sarannya. Kalau begitu saya pamit dulu, Bu".
- Bu Dewi : "Sama-sama, Bu".

4. Kekurangan teks negosiasi tersebut adalah ...
- Bu Neni yang tiba-tiba ngotot kepada bu Dewi karena kucing bu Dewi yang hampir memakan ikan miliknya.
  - Bu Dewi terlalu sabar menghadapi bu Neni yang tiba-tiba marah kepadanya.
  - Bu Neni akhirnya mau mengalah dengan mau memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
  - Bu Dewi yang akan menasihati kucingnya agar tidak bermain di rumah bu Neni.
  - Bu Neni yang memberikan saran kepada bu Dewi agar memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
5. Kelebihan teks negosiasi tersebut adalah ...
- Bu Dewi memaksa bu Neni agar memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
  - Bu Neni yang menyadari bahwa sebaiknya ia memasukkan akuariumnya ke dalam rumah agar ikannya tidak dimakan kucing.
  - Bu Neni dan Bu Dewi sama-sama mau mengalah dan menurunkan egonya untuk mencapai kesepakatan bersama.
  - Bu Dewi yang suka membiarkan kucingnya untuk berkeliaran karena kucing memang hewan yang suka berkeliaran.
  - Bu Neni yang akhirnya bersabar dan mulai menjelaskan penyebab dia marah.

**Bacalah teks negosiasi berikut untuk menjawab soal nomor 6 dan 7.**

Di Siang hari yang cerah, Fatimah dan Fitri pergi ke Rumah sakit untuk menjenguk ibunya Fatimah yang dirawat di ICU. Mereka ke Rumah Sait mengendarai motor. Fatimah yang membonceng fitri sangat terburu-buru sehinga ia mengendarai motor dengan kecepatan tinggi.

- Fitri : "Fat, kamu baik-baik saja kan?" (Membantu Fatimah untuk berdiri)
- Fatimah : "Ya, aku baik-baik saja. Tadi kita menabrak apa, Fit?"
- Fitri : "Kita menabrak orang itu. Ayo ke sana!" (Menunjuk orang yang terjatuh)
- Dhila : "orang itu naik motor atau naik pesawat sih? Dia fikir ini jalan neneknya?"
- Lala : "Aduhhh... Sakit" (Merintih kesakitan)
- Dhila : "Bagian mana yang sakit Tir?"
- Lala : "Kakiku sakit, bantu aku berdiri!"
- Dhila : (menuju ke tempat yang teduh di bawah pohon) "Duduk di sini ya, La!" ( Fitri dan Fatimah menuju ke orang yang jatuh tersebut.)
- Dhila : "Saya ingin Anda bertanggung jawab dan mengganti rugi."
- Fitri : "Baiklah kami akan bertanggung jawab dan memberi ganti rugi, berapa yang mbak inginkan?"
- Dhila : "Rp. 1.000.000,00"
- Lala : "Dhil, kamu mau merampok ya?"
- Fitri : "Hah, Rp. 1.000.000,00? Itu lukanya kan tidak parah."

Dhila : "Sepedanya kan juga rusak."  
 Fitri : "Sepeda baru saja harganya tidak sampai sebesar itu. Tolonglah turunkan sedikit!"  
 Lala : "Baiklah, kami minta Rp. 800.000,00 saja mbak."  
 Fatimah : "Maaf, kami tidak punya uang sebesar itu."  
 Dhila : "Saya tidak peduli. Atau kami akan laporkan ke polisi?"  
 Fitri : "Ehh, jangan. Kami akan membayar Rp. 300.000,00 saja. Boleh kan?"  
 Lala : "Uang segitu tidak cukup Mbak."  
 Fatimah : "Ya sudah, tunggu sebentar mbak. Kami akan menghubungi keluarga atau teman kami."  
 Dhila : "Cepat dong mbak, teman saya ini kesakitan."  
 Fatimah : "Sabar ya mbak! Saya sedang mencari bantuan."  
 Lala : "Ya, tidak apa-apa."  
 Fitri : (mencari dan menelepon) "Nomornya sudah tidak terpakai lagi, nomor siapa lagi, Fat?"  
 Fatimah : "Harapan terakhir, Fit. Kak Gike, coba Fit!" (menyodorkan Hpnya)  
 Fitri : (menyalin nomor telepon) "Sepertinya bisa, Fat. Halo, ini dengan kak Gike?"  
 Kak Gike : "Iya, ini siapa?"  
 Fitri : "Ini saya Fitri kak, saya sedang bersama Fatimah. Kakak bisa bantu kami tidak?"  
 Kak Gike : "Ya, ada yang bisa kakak bantu?"  
 Fitri : "Begini Kak. Anu.. ee, itu kak"  
 Kak Gike : "Kamu tenang dulu baru bicara!"  
 Fitri : "Iya. Tadi kami mau ke Rumah Sakit menjenguk ibunya Fatimah yang sedang di ruang ICU tapi sebelum sampai, kami menyerempet orang, kak. Orang itu marah dan minta ganti rugi. Tetapi kami tidak membawa uang yang cukup untuk mengganti rugi"  
 Fatimah : (meminta HP) "Aku boleh bicara dengan kak Gike?"  
 Fitri : "Iya, tentu saja, Fat."  
 Fatimah : "Kak, segera ke sini cepat."  
 Kak Gike : "Ya sudah, sebentar lagi kakak ke sana."  
 Dhila : "Berapa lama lagi kami harus menunggu?"  
 Fatimah : "Sebentar lagi, saya mohon. Tunggu sebentar!"  
 Tidak lama kemudian, kak Gike datang ke tempat kejadian untuk membantu Fatimah dan Fitri  
 Kak Gike : (datang dan menghampiri Fatimah) "Kamu tidak apa-apa Fatimah?"  
 Fatimah : "Aku baik-baik saja kak, tetapi dia kak." (menunjuk Lala)  
 Kak Gike : (menghampiri Lala bersama Fitri dan Fatimah) "Maafkan adik saya ya! Bagaimana? Mau ganti rugi atau mau saya bantu ke Rumah Sakit?"  
 Dhila : "Saya meminta ganti rugi Rp. 1.000.000,00 kak."  
 Kak Gike : "maaf ya Dek uang Rp.1.000.000,00 tidak sedikit, kami juga tidak mempunyai uang sebesar itu. Bisa dikurangi sedikit"  
 Dhila : "Baiklah Rp. 800.000,00 saja"  
 Kak Gike : "Itu masih terlalu banyak"  
 Lala : "Ya Kak, Kakak punya uang berapa sekarang "  
 Dhila : "Ya udah, berapapun tidak apa-apa, ibu kakak kan juga di rumah sakit pasti juga membutuhkan uang yang banyak untuk berobat."  
 Fatimah : "Terima kasih ya kamu sudah mau mengerti keadaan kami"  
 Fitri : "Iya, terima kasih. Kalian baik deh."  
 Kak Gike : "kalau begitu sepakat ya, kakak hanya punya uang Rp.450.000,00" (mengambil uang di tas dan memberikan ke Tiara)  
 Lala : "Terima kasih ya Kak."

Kak Gike : "Iya sama-sama. Maafkan adik kakak ya, karena adik kakak menyerempet kamu."  
 Dila : "Ya ,kami maafkan lain kali hati-hati dalam berkendara walaupun anda dalam keadaan terburu ."  
 Kak Gike : "Benar itu, keselamatan nomor satu. Baiklah, kami permisi dulu ya."  
 Lala : "Iya, hati-hati ya"  
 Fitri : "Iya, sampai jumpa lagi." (melambaikan tangan)  
 Lala : "Iya, sampai jumpa juga" ( Melaambaikan tangan).  
 Akhirnya permasalahan ini selesai dengan damai, dan mereka menjalin persahabatan.

6. Berdasarkan teks negosiasi di atas, jelaskan kekurangan dari teks negosiasi tersebut dalam tabel di bawah ini!

| Kekurangan | Penjelasan |
|------------|------------|
|            |            |
|            |            |
|            |            |
|            |            |
|            |            |
|            |            |
|            |            |

7. Berdasarkan teks negosiasi di atas, jelaskan kelebihan dari teks negosiasi tersebut dalam tabel di bawah ini!

| Kelebihan | Penjelasan |
|-----------|------------|
|           |            |
|           |            |
|           |            |
|           |            |
|           |            |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|  |  |

8. Tuliskan tahap pengajuan yang tertulis di dalam teks negosiasi di atas!

9. Tuliskan tahap penawaran yang tertulis di dalam teks negosiasi di atas!

10. Tuliskan tahap persetujuan yang akhirnya dicapai oleh kedua belah pihak di dalam teks negosiasi di atas!

## Kunci Jawaban

### Evaluasi Pilihan Ganda

1. E
2. B
3. C
4. A
5. C
6. Berdasarkan teks negosiasi di atas, jelaskan kekurangan dari teks negosiasi tersebut dalam tabel di bawah ini!

| Kekurangan                                                        | Penjelasan                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Salah satu pihak awalnya ngotot minta ganti rugi yang tinggi      | Pihak yang diserempet (Dhila dan Lala) awalnya ngotot untuk minta ganti rugi sebesar Rp1.000.000                                                       |
| Salah satu pihak memaksa agar segera diberikan uang ganti ruginya | Dhila dan Lala memaksa Fitri dan Fatimah agar segera memberi uang ganti ruginya tanpa tahu bahwa sebenarnya ibu Fatimah sedang berada di ICU (awalnya) |

7. Berdasarkan teks negosiasi di atas, jelaskan kelebihan dari teks negosiasi tersebut dalam tabel di bawah ini!

| Kelebihan                                                                         | Penjelasan                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dengan sikap saling menyadari akhirnya dapat dicapai sebuah kesepakatan negosiasi | Pihak Dhila dan Lala akhirnya menyadari keadaan Fatimah dan mau menurunkan harga ganti ruginya                                                       |
| Struktur teks yang kompleks                                                       | Berdasarkan strukturnya, teks negosiasi di atas memiliki struktur yang lengkap mulai dari pembukaan, pengajuan, penawaran, kesepakatan, dan penutup. |

8. Tuliskan tahap pengajuan yang tertulis di dalam teks negosiasi di atas!

Fitri : "Baiklah kami akan bertanggung jawab dan memberi ganti rugi, berapa yang mbak inginkan?"

Dhila : "Rp. 1.000.000,00"

9. Tuliskan tahap penawaran yang tertulis di dalam teks negosiasi di atas!

Penawaran 1

- Fitri : "Hah, Rp. 1.000.000,00? Itu lukanya kan tidak parah."
- Dhila : "Sepedanya kan juga rusak."
- Fitri : "Sepeda baru saja harganya tidak sampai sebesar itu. Tolonglah turunkan sedikit!"
- Lala : "Baiklah, kami minta Rp. 800.000,00 saja mbak."
- Fatimah : "Maaf, kami tidak punya uang sebesar itu."
- Dhila : "Saya tidak peduli. Atau kami akan laporkan ke polisi?"
- Fitri : "Ehh, jangan. Kami akan membayar Rp. 300.000,00 saja. Boleh kan?"
- Lala : "Uang segitu tidak cukup Mbak."

Penawaran 2

- Dhila : "Saya meminta ganti rugi Rp. 1.000.000,00 kak."
- Kak Gike : "maaf ya Dek uang Rp.1.000.000,00 tidak sedikit,kami juga tidak mempunyai uang sebesar itu. Bisa dikurangi sedikit"
- Dhila : "Baiklah Rp. 800.000,00 saja"
- Kak Gike : "Itu masih terlalu banyak"
- Lala : "Ya Kak, Kakak punya uang berapa sekarang "
- Dhila : "Ya udah, berapapun tidak apa-apa ,ibu kakak kan juga di rumah sakit pasti juga membutuhkan uang yang banyak untuk berobat."

10. Tuliskan tahap persetujuan yang akhirnya dicapai oleh kedua belah pihak di dalam teks negosiasi di atas!

- Kak Gike : "kalau begitu sepakat ya , kakak hanya punya uang Rp.450.000,00" (mengambil uang di tas dan memberikan ke Tiara)

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa. (2016, Januari 01). *KBBI Daring*. Diambil kembali dari kbbi.kemdikbud.go.id: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/>
- Delari Blogger. (2015, Mei 15). *Materi Tentang Cara Menyunting Isi Sesuai Dengan Struktur Isi Teks Negosiasi*. Diambil kembali dari materidelari.blogspot.com: <http://materidelari.blogspot.com/2015/05/materi-tentang-cara-menyunting-isi.html>.
- Dhea, F. (2020, Januari 01). *Struktur Teks Negosiasi*. Diambil kembali dari rumusrumus.com: [https://rumusrumus.com/struktur-teks-negosiasi/#Kaidah\\_Kebahasaan\\_Teks\\_Negosiasi](https://rumusrumus.com/struktur-teks-negosiasi/#Kaidah_Kebahasaan_Teks_Negosiasi)
- Guru Pendidikan. (2020, Mei 23). *Contoh Teks Negosiasi*. Diambil kembali dari gurupendidikan.co.id: <https://www.gurupendidikan.co.id/contoh-teks-negosiasi/>
- Kosasih, E. 2017. *Bahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X Kelompok Wajib*. Jakarta: Erlangga.
- Mafrukhi, dan Wahono. 2017. *ESPS : Bahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X Kelompok Wajib*. Jakarta: Erlangga.
- Guru Pendidikan. (2020, Mei 23). *Contoh Teks Negosiasi*. Diambil kembali dari gurupendidikan.co.id: <https://www.gurupendidikan.co.id/contoh-teks-negosiasi/>
- Sahabatnesia. (2020, Januari 01). *15 Contoh Teks Negosiasi Jual Beli Singkat dalam Berbagai Kasus*. Diambil kembali dari sahabatnesia.com: <https://sahabatnesia.com/contoh-teks-negosiasi/>

## LAMPIRAN