



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



STRUKTUR DAN KAIDAH KEBAHASAAN TEKS NEGOSIASI
BAHASA INDONESIA
KELAS X

PENYUSUN

Sutji Harijanti, M.Pd
SMAN 5 SEMARANG

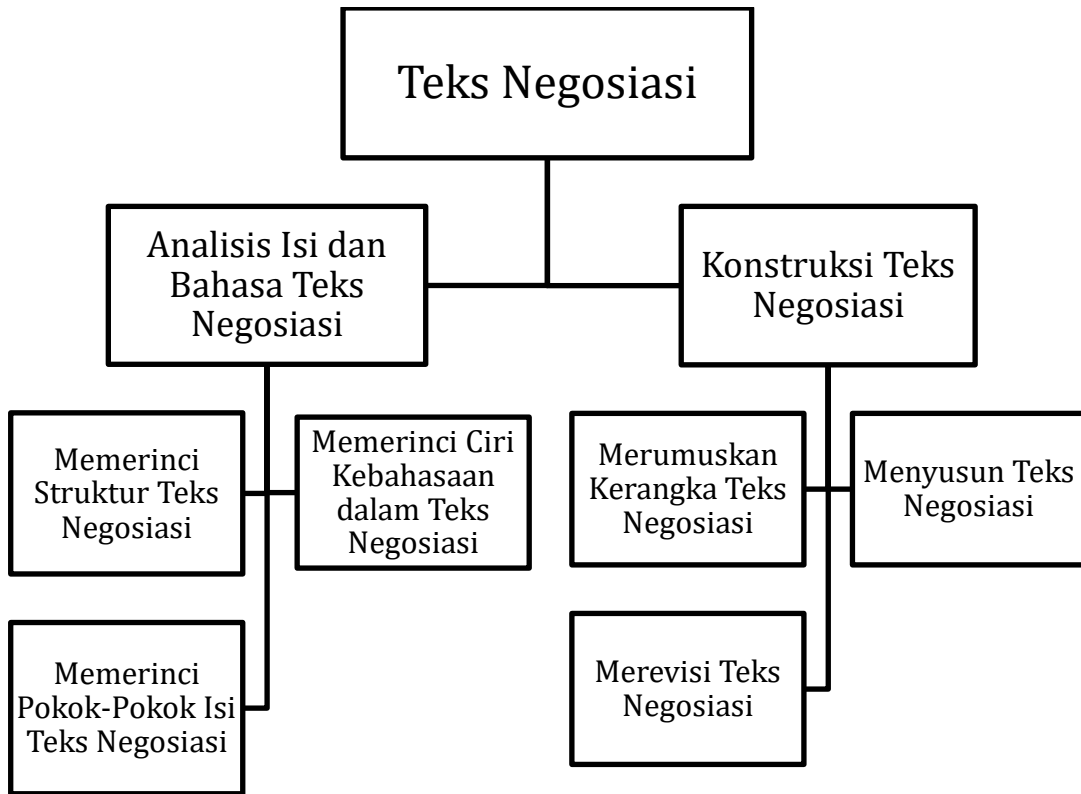
DAFTAR ISI

PENYUSUN	2
DAFTAR ISI	3
GLOSARIUM	4
PETA KONSEP.....	5
PENDAHULUAN.....	6
A. Identitas Modul.....	6
B. Kompetensi Dasar.....	6
C. Deskripsi Singkat Materi	6
D. Petunjuk Penggunaan Modul.....	6
E. Materi Pembelajaran.....	7
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	8
Analisis Isi dan Bahasa Teks Negosiasi	8
A. Tujuan Pembelajaran	8
B. Uraian Materi.....	8
1. Menganalisis Struktur Teks Negosiasi	8
2. Perbedaan Struktur Negosiasi.....	9
3. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi	9
C. Rangkuman	12
D. Latihan Soal	12
E. Penilaian Diri	18
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	19
KONSTRUKSI TEKS NEGOSIASI.....	19
A. Tujuan Pembelajaran	19
B. Uraian Materi.....	19
1. Mengonstruksi teks negosiasi.....	19
2. Menyunting Struktur dan Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi	20
C. Rangkuman	22
D. Penugasan Mandiri	23
E. Latihan Soal	24
F. Penilaian Diri	28
EVALUASI	29
DAFTAR PUSTAKA	34

GLOSARIUM

Analisis kebahasaan	: penelaahan yang dilakukan oleh peneliti atau pakar bahasa dalam menggarap data kebahasaan yang diperoleh dari penelitian lapangan atau dari pengumpulan teks (penelitian kepustakaan)
Dialogis	: bersifat terbuka dan komunikatif
Interjeksi	: kata yang mengungkapkan seruan perasaan
Kaidah bahasa	: kaidah-kaidah atau aturan-aturan yang digunakan dalam membentuk kata dan kalimat sebagai ciri ataupun pembeda dengan jenis teks lainnya.
Kausalitas	: perihal sebab akibat
Kesepakatan	: penyesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya yang mengadakan perjanjian dan telah disepakati.
Orientasi	: pandangan yang mendasari pikiran, perhatian atau kecenderungan;
Penawaran	: proses, cara, perbuatan menawari atau menawarkan
Pengajuan	: proses, cara, perbuatan mengajukan; pengusulan
Persuasif	: bersifat membujuk secara halus (supaya menjadi yakin)
Struktur	: pengaturan pola dalam bahasa secara sintagmatis

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Bah
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 x 45 Menit (2 x pertemuan)
Judul Modul	: Struktur dan Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

B. Kompetensi Dasar

- 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi
- 4.11 Mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan

C. Deskripsi Singkat Materi

Apa kabar peserta didik dimana pun kalian berada? Semoga kita semua selalu diberikan kesehatan dan keselamatan oleh Tuhan. Kita akan meneruskan materi mengenai teks negosiasi. Pada modul sebelumnya kalian telah berlatih memahami dan menyampaikan isi teks negosiasi. Namun, jika ingin memahami teks negosiasi, kalian tidak hanya sekedar mengetahui permasalahannya. Kalian harus memulai dari mengidentifikasi unsur yang terdapat dalam teks negosiasi kemudian memahami struktur dan kaidah kebahasaan yang terdapat di dalam teks tersebut. Kalian harus menganalisis struktur dan kaidah bahasa yang terdapat pada teks itu sehingga kalian dapat membedakan dengan teks percakapan yang lainnya secara jelas.

Perlu kalian ketahui bahwa membuat teks dengan benar sangat diperlukan dalam kehidupan sehari-hari dan kalian dapat langsung mempraktikannya. Tertarik bukan? Untuk itu mari mulai mempelajarinya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

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

1. Pastikan kalian mengerti target kompetensi yang akan dicapai
2. Mulailah dengan membaca materi
3. Kerjakan soal latihannya
4. Jika sudah lengkap mengerjakan soal latihan, cobalah buka kunci jawaban yang ada pada bagian akhir dari modul ini. Hitunglah skor yang kalian peroleh
5. Jika skor masih dibawah 70, cobalah baca kembali materinya, usahakan jangan mengerjakan ulang soal yang salah sebelum kalian membaca ulang materinya
6. Jika skor kalian sudah minimal tujuh puluh, kalian bisa melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

Cocokkanlah jawaban kalian dengan kunci jawaban latihan soal/ evaluasi yang terdapat di bagian akhir kegiatan pembelajaran dan akhir evaluasi. Hitunglah

jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan kalian terhadap materi.

$$\text{NILAI} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan}}{\text{Jumlah Skor Maksimum}} \times 100\%$$

Konversi tingkat penguasaan:

90 – 100%	= baik sekali
80 – 89	= baik
70 – 79	= cukup
< 70 %	= kurang

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **2** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : Analisis Isi dan Bahasa Teks Negosiasi

Kedua : Konstruksi Teks Negosiasi

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Analisis Isi dan Bahasa Teks Negosiasi

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan:
Kalian dapat menganalisis struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi dengan penuh semangat dan cermat serta kritis.

B. Uraian Materi

1. Menganalisis Struktur Teks Negosiasi

Struktur teks negosiasi ini berguna untuk menunjukkan alur pada teks sehingga isi teks dapat mudah dipahami. Berikut struktur teks negosiasi.

- a. Orientasi
Pengenalan topik atau masalah pada pihak yang bersengketa
- b. Pengajuan
Pernyataan pihak pertama untuk meminta atau mengajak pihak kedua menanggapi tuntutananya.
- c. Penawaran
Pernyataan pihak kedua untuk melakukan tawar- menawar atas penolakan masing- masing.
- d. Kesepakatan
Keputusan akhir dari kedua belah pihak berdasarkan hasil tawar- menawar.

Selain struktur wajib tersebut, ada pula beberapa jenis bentuk struktur teks negosiasi yang lain, yaitu.

- 1) Struktur Sederhana
 - a) Pembuka : Salam pembuka dan permasalahan yang akan dinegosiasikan
 - b) Isi : Proses negosiasi antara pihak-pihak yang berkepentingan
 - c) Penutup : Hasil negosiasi dan salam penutup
- 2) Penjual – Pembeli
 - a) Orientasi : salam pembuka dan menanyakan kepentingan pembeli
 - b) Permintaan : permintaan pembeli kepada penjual
 - c) Pemenuhan : pemenuhan penjual terhadap permintaan pembeli
 - d) Penawaran : negosiasi antara penjual dan pembeli
 - e) Persetujuan : kesepakatan antara penjual dan pembeli
 - f) Pembelian : transaksi antara penjual dan pembeli
 - g) Penutup : salam penutup

- 3) Pengusaha/ Nasabah – Pihak Bank
 - a) Orientasi : salam pembuka dan menyampaikan kepentingan
 - b) Pengajuan : permintaan kredit oleh nasabah
 - c) Penawaran : proses negosiasi oleh nasabah dengan pihak bank
 - d) Persetujuan : hasil negosiasi oleh nasabah dengan pihak bank
 - e) Penutup : salam penutup

2. Perbedaan Struktur Negosiasi

- 1) Bergantung pada permasalahan yang akan di negosiasi
- 2) Persiapan

Contoh Topik-topik Teks negosiasi:

- 1) Kegiatan akhir tahun
- 2) Pemenuhan kebutuhan kelas
- 3) Pembayaran uang sumbang

3. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Teks negosiasi memiliki kaidah kebahasaan yang membedakannya dengan teks yang lain. Kaidah kebahasaan teks negosiasi adalah sebagai berikut:

a. Bahasa Persuasif

Bahasa persuasif merupakan suatu bahasa yang digunakan untuk membujuk ataupun menarik perhatian. Seperti pada sebuah kalimat ini:

“Bagus itu, Mi. Sangat pantas baju itu untuk dipakai ke acara formal ataupun non formal.”

b. Kalimat Deklaratif

Kalimat deklaratif ialah suatu kalimat yang disampaikan dalam bentuk isi pernyataan, yang berfungsi agar memberikan informasi maupun berita mengenai hal sesuatu.

c. Kesantunan Bahasa

Nah, di samping mempunyai kalimat tersendiri, di dalam teks ini menggunakan bahasa yang santun antara kedua belah pihak. Hal ini disebabkan agar terjadi komunikasi yang baik demi mencapai negosiasi yang sukses.

d. Menggunakan Konjungsi

Artinya menggunakan kata penghubung di dalam teks negosiasi tersebut, contoh : kalau, begitu, meskipun, walaupun, dan lainnya.

e. Kalimat Efektif

Kalimat efektif artinya suatu kalimat yang padat, singkat, jelas, lengkap, serta dapat menyampaikan informasi secara tepat. Jelas maksudnya agar mudah dipahami baik si pendengar atau pembaca, sedangkan tepat maksudnya dapat sesuai dengan kaidah bahasa yang berlaku tersebut.

f. Berisi Pasangan Tutaran

Tutaran ialah sebuah kalimat yang diutarakan oleh seseorang untuk menyampaikan maksud maupun tujuan tertentu. Hal ini merupakan bentuk komunikasi secara lisan seseorang kepada mitra tutur pada kehidupan sehari-hari. Di dalam sebuah teks negosiasi tuturan berupa dialog yang artinya dilakukan oleh dua orang maupun lebih.

Berikut gambaran contoh pasangan tuturan tersebut :

- Ada yang mengucapkan salam – ada yang membalas salam.
- Ada yang bertanya – ada yang menjawab ataupun tidak menjawab.
- Saat meminta tolong – ada yang memenuhi ataupun menolak permintaan.
- Ada yang menawarkan – ada yang memenuhi ataupun menolak tawaran.
- Ada yang mengusulkan – ada yang menerima ataupun menolak usulan pasangan tuturan didalam negosiasi.

g. Bersifat Memerintah dan Memenuhi Perintah

Nah maksudnya disini ialah didalam negosiasi ada seseorang yang memerintah dan timbal baliknya ada yang memenuhi perintahnya tersebut baik secara langsung ataupun tidak. Seperti contohnya : saat anda belanja, anda memerintah (meminta tolong, umumnya dilakukan oleh pembeli) mengambilkan baju yang anda inginkan tersebut, lalu si pihak satunya akan memenuhi perintah tersebut (umumnya dilakukan oleh penjual).

h. Menggunakan Pronomina Persona

Kata pronomina atau kata ganti merupakan suatu jenis kata yang menggantikan nomina maupun frasa nomina. Seperti : Saya, kami, ataupun anda.

i. Kalimat Langsung

Selain menggunakan kalimat yang efektif, kalimat langsung juga digunakan di dalam teks negosiasi. Kalimat langsung merupakan suatu kalimat yang menirukan ucapan ataupun yang diutarakan oleh orang lain.

j. Menggunakan Kalimat Kontras

Kalimat kontras artinya menggunakan suatu kalimat perbandingan di dalamnya. Misalnya, penggunaan kata keterangan *terlalu, lebih/ kurang, seperti, imbuhan se-dll.*

4. Cara bernegosiasi yang baik

- a. Pendapat yang dikemukakan disertai alasan, fakta, atau contoh yang jelas.
- b. Pendapat yang dikemukakan disampaikan dengan lancar, jelas, dan sopan.
- c. Perhatikan penjelasan pendapat yang dikemukakan. Hal ini berhubungan dengan gaya bicara orang yang mengemukakan pendapat.
- d. Agar mudah dipahami oleh orang lain, sampaikan pendapat-pendapat dengan intonasi dan suara yang keras.
- e. Berbicaralah dengan sopan dan bijaksana saat menyampaikan pendapat.
- f. Jangan mempertahankan pendapat dengan cara ngotot.

Contoh Teks Negosiasi Jual Beli Di Pasar – Daging

<p>Di sebuah pasar tradisional, Bu Heri mau membeli daging di salah satu lapak langganannya.</p> <p>Orientasi</p> <p>Penjual : Selamat pagi Bu Heri, Wah sudah belanja macam-macam, ya?</p> <p>Bu Heri : Iya pak. Nanti sore akan ada arisan. Jadi, hari ini rencananya masak agak lebih banyak dibandingkan biasanya.</p> <p>Penjual : Oohh. Ini kebetulan dagingnya segar-segar Bu. Baru sampai subuh tadi, belum kena <i>freezer</i>. Ibu Heri mau daging apa? Kambing apa sapi?</p> <p>Permintaan</p>

- Bu Heri : Sapi sajalah Pak. Tidak berani makan daging kambing. Suami saya sedang naik tensinya, bisa gawat kalau makan daging kambing.
- Penjual : Oh, tensinya sering naik, ya Bu?
Kalau saya tiap hari makan daging, mau sapi atau kambing tidak masalah buat saya. Sejauh ini tensi saya aman, Bu. Akan tetapi, saya rajin makan ketimun, melon, semangka, apel, kangkung biar seimbang, Bu. Jangan lupa juga banyak minum air putih. Satu lagi yang terpenting adalah harus ikhlas, Bu!
- Bu Heri : Ikhlas, bagaimana pak?
- Penjual : Ya, kalau menjalani hidup ini ikhlas pasti, kan adem ayem saja. Jadi, tensinya tidak akan naik.
- Bu Heri : Betul juga Bapak ini.
- Penjual : Nah, ini! Ibu, silakan pilih, mau bagian mana? paha atau iga?
- Bu Heri : Kalau paha sekilonya berapa pak?
- Penjual : Masih sama bu seperti kemarin, 110 ribu, Bu.
- Bu Heri : Kalau iga?
- Penjual : Buat Bu Heri, saya berikan diskon saja, 105 ribu untuk 1 kg iga.

Penawaran

- Bu Heri : Kalau begitu saya ambil daging bagian paha 1 kg, iga $\frac{1}{2}$ kg, tetapi harganya boleh kurang, ya? Kan, saya sudah beli banyak.
- Penjual : Ya, sudah, khusus untuk Ibu, semuanya saya berikan harga 210 ribu saja.
- Bu Heri : Terima kasih, Pak. Bonus tulang, juga, Pak. saya hendak membuat kaldu.

Persetujuan

- Penjual : Siap Bu Heri. Pokoknya beres.
(penjual daging itu mulai menyiapkan pesanan Bu Heri)
- Bu Heri : Terima kasih pak.

Pembelian

- Penjual : Ini Bu, sudah saya pisahkan iga dan paha. Semuanya 210 ribu.
- Bu Heri : Terima kasih, Pak. Ini uangnya.
- Penjual : Uangnya 250 ribu. Ibu tidak mempunyai *uang pas*?
- Bu Heri : Wah, tidak ada, Pak, memangnya tidak ada kembaliannya, ya?
- Penjual : Iya, belum ada uang kembaliannya. Begini saja, Ibu membayar 200 ribu dulu saja, sisanya besok ketika ibu belanja di sini.
- Bu Heri : Oh, baiklah, kalau begitu. Besok sisanya akan saya berikan, Pak.

Penutup

- Penjual : Iya Bu, tidak usah dipikirkan.
- Bu Heri : Terima kasih, Pak.
- Penjual : Ya bu. Salam untuk Pak Heri.
- Bu Heri : Ya Pak.

C. Rangkuman

1. Teks negosiasi adalah suatu bentuk interaksi sosial antara pihak-pihak tertentu yang terlibat dalam suatu masalah karena saling berusaha mencapai tujuan yang berbeda, bahkan bertentangan.
2. Berikut ini adalah struktur teks negosiasi
 - a. Orientasi
 - b. Pengajuan
 - c. Penawaran
 - d. Kesepakatan
3. Teks negosiasi dibedakan menjadi beberapa jenis menurut kepentingannya contohnya teks negosiasi sederhana, teks negosiasi penjual-pembeli, teks negosiasi pengusaha-pihak bank, dan masih banyak lagi. Perbedaan struktur teks negosiasi bergantung pada permasalahan yang dinegosiasikan.
4. Teks negosiasi memiliki kaidah kebahasaan yang membedakannya dengan teks yang lain, seperti bahasa persuasif, kalimat deklaratif, kesantunan bahasa, menggunakan konjungsi, menggunakan kalimat efektif, menggunakan pasangan tuturan, dan memerintah, menggunakan pronomina persona, kalimat langsung, dan kalimat kontras.
5. Cara bernegosiasi yang baik dapat dilakukan dengan :
 - a. Pendapat berdasarkan fakta
 - b. Pendapat disampaikan dengan sopan

D. Latihan Soal

Bacalah dengan cermat teks negosiasi pembelian buku novel di sebuah toko buku bekas berikut!

Anak : Permisi, selamat siang!
Penjaga : Iya, selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu, Nak?
Anak : Saya sedang mencari novel *Siti Nurbaya*, apakah ada, Pak?
Penjaga : Sudahkah mencari di rak novel?
Anak : Sudah Pak, tetapi tidak ada.
Penjaga : Baiklah, saya coba carikan di gudang. Silakan tunggu di ruang tunggu, ya!
Anak : Baik Pak, terima kasih.

Tak berapa lama kemudian.

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 : 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 : Kalau harga serendah itu belum bisa, Nak. 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. Tentukan struktur teks negosiasi berdasarkan teks negosiasi tersebut!

NO	Struktur Teks	Kalimat dalam Teks
1	Orientasi	
2	Pengajuan	
3	Penawaran	
4	Kesepakatan	
5	Penutup	

2. Tentukan ciri-ciri kebahasaan dalam teks negosiasi tersebut!

No	Kaidah Kebahasaan	Contoh dalam teks
1.	Persuasif	
2.	Deklaratif	
3.	Santun Bahasa	

4.	Konjungsi	
5.	Kalimat Efektif	
6.	Berisi pasangan tutur	
7.	Bersifat memerintah	
8.	Menggunakan Pronomina Persona	
9.	Kalimat langsung	
10.	Kalimat Kontras	

Kunci Jawaban

1. Struktur Teks Negosiasi

STRUKTUR TEKS NEGOSIASI	KALIMAT DALAM TEKS
Orientasi	<p>Anak : Permissi, selamat siang!</p> <p>Penjaga : Iya, selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu, Nak?</p> <p>Anak : Saya sedang mencari novel <i>Siti Nurbaya</i>, apakah ada, Pak?</p> <p>Penjaga : Sudahkah mencari di rak novel?</p> <p>Anak : Sudah Pak, tetapi tidak ada.</p> <p>Penjaga : Baiklah, saya coba carikan di gudang. Silakan tunggu di ruang tunggu, ya!</p> <p>Anak : Baik Pak, terima kasih.</p> <p>Tak berapa lama kemudian.</p> <p>Penjaga : Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya.</p>
Pengajuan	<p>Anak : Berapa harga buku ini, Pak?</p> <p>Penjaga : Rp. 58.000 saja, Nak.</p>
Penawaran	<p>Anak : Harga itu terlalu mahal untukku, Pak, bolehkan saya menawar?</p> <p>Penjaga : Boleh, silakan saja.</p> <p>Anak : Rp 45.000 saja Pak?</p> <p>Penjaga : Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah.</p> <p>Anak : Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48.000 saja? Saya harap Bapak mau membantu. Ini untuk tugas sekolah saya.</p> <p>Penjaga : Kalau harga serendah itu belum bisa, Nak. Bagaimana kalau Rp 55.000 saja? Itu sudah termasuk murah. Mungkin kalau kamu cari di toko buku lain tidak akan ada lagi.</p> <p>Anak : Tapi uang saya hanya Rp 50.000.</p>
Kesepakatan	<p>Penjaga : Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?</p> <p>Anak : Baiklah Pak! Saya beli bukunya.</p>
Penutup	<p>Penjaga : Ini bukunya.</p> <p>Anak : Ini uangnya pas ya Pak, terima kasih sudah membantu saya.</p> <p>Penjaga : Iya, sama-sama. Terima kasih juga telah membeli buku di toko saya.</p> <p>Anak : Selamat siang, Pak.</p> <p>Penjaga : Selamat siang.</p>

2. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

No	Kaidah Kebahasaan	Contoh dalam teks
1.	Persuasif	<ul style="list-style-type: none"> • Anak : Harga itu terlalu mahal untukku, Pak, bolehkan saya menawar? • Anak : Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48.000 saja? Saya harap Bapak mau membantu. Ini untuk tugas sekolah saya.
2.	Deklaratif	<ul style="list-style-type: none"> • Penjaga : Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya. • Penjaga : Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah. • 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.
3.	Santun Bahasa	<ul style="list-style-type: none"> • Anak : Permisi, selamat siang! • Anak : Baik Pak, terima kasih • 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.
4.	Konjungsi	Anak : Sudah Pak, <i>tetapi</i> tidak ada.
5.	Kalimat Efektif	Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah <i>seharusnya</i> buku ini sudah terlalu langka jadi harga buku yang ditawarkan sudah cukup.
6.	Berisi pasangan tutur	Anak dan penjaga
7.	Bersifat memerintah	<ul style="list-style-type: none"> • Penjaga : Baiklah, saya coba carikan di gudang. Silakan tunggu di ruang tunggu, ya!
8.	Menggunakan Pronomina persona	Penggunaan kata <i>saya. Pak.</i>
9.	Kalimat langsung	Penggunaan tanda petik dua

10.	Kalimat Kontras	<ul style="list-style-type: none">• Anak : Harga itu <i>terlalu</i> mahal untukku, Pak, bolehkan saya menawar?• Penjaga : Buku ini sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah.• Penjaga : Kalau harga <i>serendah</i> itu belum bisa, Nak. Bagaimana kalau Rp 55.000 saja? Itu sudah termasuk murah. Mungkin kalau kamu cari di toko buku lain tidak akan ada lagi.
-----	-----------------	--

E. Penilaian Diri

Berilah tanda centang (√) pada format di bawah ini sesuai dengan jawaban kalian!

No.	PERNYATAAN	PENILAIAN	
		Ya	Tidak
1.	Saya sangat senang belajar tentang struktur dan kaidah teks negosiasi		
2.	Penjelasan materi tentang struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi pada modul ini bagi saya sangat jelas.		
3.	Saya memahami tentang struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.		
4.	Saya mampu menentukan bagian struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.		
5.	Saya mampu memahami teks negosiasi dengan berbagai bentuk penyajian.		
6.	Saya dapat menyelesaikan latihan/ tugas dengan semangat .		
7.	Latihan soal yang diberikan sangat membantu kejelasan saya dalam menganalisis struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.		
8.	Bahasa yang digunakan dalam modul ini sangat komunikatif.		
9.	Semua kegiatan pembelajaran yang diberikan pada modul tentang struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi sangat bermanfaat bagi kehidupan saya.		
10.	Banyak hal baru yang saya dapatkan dari belajar tentang struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.		

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

KONSTRUKSI TEKS NEGOSIASI

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan:
Kalian dapat mengonstruksi teks negosiasi dengan semangat, kreatif, dan inovatif sehingga dapat menerapkan pada kehidupan sehari-hari.

B. Uraian Materi

Teks negosiasi biasanya berbentuk dialog yang merupakan percakapan yang dilakukan oleh beberapa tokoh, dalam hal ini adalah pihak yang bersengketa. Teks negosiasi berupa dialog tersebut dapat pula merupakan konstruksi dari teks yang menjelaskan kegiatan negosiasi. Selain itu teks negosiasi dapat pula ditulis berdasarkan pengalaman orang lain yang kita simak. Begitu juga, pengalaman yang dialami diri sendiri. Untuk lebih jelasnya mari kita bahas satu demi satu.

Teks negosiasi dapat dibagi menjadi beberapa yaitu

1. Teks negosiasi yang bersifat faktual
Teks negosiasi yang ditulis berdasarkan kejadian nyata yang dialami atau disaksikan.
2. Teks negosiasi rekaan
Teks yang tidak benar-benar terjadi, tetapi disusun berdasarkan logika dan tidak mengada-ada.

Agar dapat mengonstruksi atau menyusun teks negosiasi dengan baik dan benar, kalian harus memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi dan materi tersebut sudah kalian pelajari dan pastinya sudah dikuasai. Oleh karena itu, untuk dapat mengonstruksi teks negosiasi yang baik, sebagai berikut:

1. Mengonstruksi teks negosiasi

Langkah-langkah menulis teks negosiasi

- 1) Menentukan ide pokok dapat diambil berdasarkan pengalaman diri sendiri ataupun orang lain.
- 2) Menentukan tokoh.
Tokoh atau pihak yang bersengketa ditentukan sesuai topik teks, yaitu pihak pertama sebagai pengaju dan pihak kedua sebagai pemberi penawaran.
- 3) Menentukan latar
Waktu dan tempat ditentukan berdasarkan profesi tokoh yang dapat mendukung suasana dalam kegiatan bernegosiasi.
- 4) Menentukan alasan rasional.
Penyelesaian masalah dalam negosiasi harus dilakukan secara rasional melalui pertimbangan kedua belah pihak sesuai topik.

- 5) Mencari sumber atau bahan referensi sehingga pembahasan tentang topik teks negosiasi tidak berada di luar batas.
- 6) Setelah itu, kalian dapat mengembangkan isi teks negosiasi berdasarkan struktur teks negosiasi.

2. Menyunting Struktur dan Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Menyunting teks negosiasi merupakan salah satu cara menganalisis isi negosiasi dan kebahasaan teks negosiasi serta menganalisis penggunaan kalimat baku dan tidak baku sesuai dengan struktur isi dan struktur bahasa pada teks negosiasi yang digunakan. Hal ini mendukung semakin menguasai ketika kalian akan mengonstruksi teks negosiasi.

Perhatikan contoh teks negosiasi berikut:

Dua siswa sekolah menengah sedang berdiskusi menentukan acara akhir tahun sekolah. Mereka saling mengeluarkan pendapat mengenai jenis acara apa yang paling baik dilaksanakan untuk acara akhir tahun. Ketika itu, seorang guru datang menengahi kedua siswa tersebut. Diskusi pun berakhir dengan keputusan pengambilan suara terbanyak.

Salman : Bagaimana, ya, acara akhir tahun ini kita belum memutuskan akan mengadakan acara apa.

Husna : Ya, benar.

Salman : Aku pikir, acara akhir tahun nanti lebih baik mengadakan *bazaar* dan kreasi seni saja. Kemudian diselingi dengan *band* sekolah dan kegiatan seni lainnya.

Husna : Tapi, sebagian teman yang lain menginginkan untuk pergi karya wisata ke luar kota. Selain bisa refreshing, kita bisa menambah pengetahuan tentang tempat yang akan kita kunjungi.

Salman : Loh, kalau pergi berwisata, bukankah akan mengeluarkan biaya yang lebih banyak?

Husna : Menurutku itu sepadan dengan apa yang kita dapatkan ketika berwisata.

(Seketika itu, datang seorang guru)

Guru : Ada apa ini, tampaknya diskusi kalian seru sekali?

Salman : Eh, iya, Pak. Selamat siang, Pak! Silakan duduk. Begini, Pak. Kami sedang mendiskusikan untuk acara akhir tahun nanti. Saya mengusulkan untuk mengadakan *bazaar*, kreasi seni, dan diselingi dengan *band* sekolah. Menurut saya itu lebih menghemat biaya, tetapi tetap mengasyikkan.

Husna : Ya, Pak, sedangkan saya mengusulkan pergi karya wisata ke luar kota. Itu atas usulan dari teman-teman yang lain. Kami bingung, Pak. Mau memutuskan yang mana.

Guru : Baik. Kedua usul kalian sangat baik dan bernilai positif. Bagaimana kalau Bapak usulkan agar mengumpulkan suara terbanyak saja? Kalian buatlah semacam angket untuk memilih mana pilihan dari teman-teman yang lain. Nah, yang suaranya terbanyak, itulah acara yang akan kita laksanakan. Bagaimana?

Salman dan Husna: Setuju, Pak!

Teks negosiasi di atas dapat kita identifikasi dengan cara menyunting struktur dan kaidah-kaidah teks negosiasi. Berikut cara menyunting teks negosiasi secara struktur dan kaidah.

1) Pembuka

Pada teks tersebut, kita dapat melihat struktur pembuka berupa kalimat awal, yaitu Dua siswa sekolah menengah sedang berdiskusi menentukan acara akhir tahun sekolah. Kalimat tersebut memaparkan tentang kedua siswa yang sedang berdiskusi. Kata berdiskusi berarti membicarakan sesuatu masalah yang harus diselesaikan bersama. Hal itu termasuk dalam ciri teks negosiasi.

Contoh:

Salman: Bagaimana, ya, acara akhir tahun ini kita belum memutuskan akan mengadakan acara apa.

Husna : Ya, benar.

2) Isi

Pada teks tersebut, kita dapat melihat struktur isi berupa kalimat kedua dan ketiga, yaitu mereka saling mengeluarkan pendapat mengenai jenis acara apa yang paling baik dilaksanakan untuk acara akhir tahun. Ketika itu, datang seorang guru menengahi kedua siswa tersebut. Kalimat tersebut memaparkan tentang adanya beberapa pendapat dari partisipan. Pada proses ini, permintaan dan penawaran pun berlaku. Hal itu termasuk dalam ciri teks negosiasi.

Contoh:

Salman: Aku pikir, acara akhir tahun nanti lebih baik mengadakan bazaar dan kreasi seni saja. Kemudian diselingi dengan band sekolah dan kegiatan seni lainnya.

Husna : Tapi, sebagian teman yang lain menginginkan untuk pergi karya wisata ke luar kota. Selain bisa refreshing, kita bisa menambah pengetahuan tentang tempat yang akan kita kunjungi.

Salman: Loh, kalau pergi berwisata, bukankah akan mengeluarkan biaya yang lebih banyak?

Husna : Menurutku itu sepadan dengan apa yang kita dapatkan ketika berwisata.

(Seketika itu, datang seorang guru)

Guru : Ada apa ini, tampaknya diskusi kalian seru sekali?

Salman: Eh, iya, Pak. Selamat siang, Pak! Silakan duduk. Begini, Pak. Kami sedang mendiskusikan untuk acara akhir tahun nanti. Saya mengusulkan untuk mengadakan bazaar, kreasi seni, dan diselingi dengan band sekolah. Menurut saya itu lebih menghemat biaya, tetapi tetap mengasyikkan.

Husna : Ya, Pak, sedangkan saya mengusulkan pergi karya wisata ke luar kota. Itu atas usulan dari teman-teman yang lain. Kami bingung, Pak. Mau memutuskan yang mana.

3) Penutup

Pada teks tersebut, kita dapat melihat struktur penutup pada kalimat terakhir, yaitu Diskusi pun berakhir dengan keputusan voting atau pengambilan suara terbanyak. Kalimat tersebut mengandung penyelesaian dari negosiasi.

Contoh:

Guru : Baik. Kedua usul kalian sangat baik dan bernilai positif. Bagaimana kalau Bapak usulkan agar mengumpulkan suara terbanyak saja? Kalian buatlah semacam angket untuk memilih mana pilihan dari teman-teman yang lain. Nah, yang suaranya terbanyak, itulah acara yang akan kita laksanakan. Bagaimana?

Salman dan Husna: Setuju, Pak!

Pada teks tersebut, kaidah teks negosiasi dapat kita analisis seperti berikut ini.

- 1) Pada teks tersebut, negosiasi dilakukan oleh tiga partisipan, yaitu Salam, Husna, dan Guru.
- 2) Pada teks tersebut, terdapat perbedaan pendapat, keinginan, dan tujuan yang hendak dicapai.
- 3) Pada teks tersebut, terdapat kesepakatan yang menjadi ujung dari negosiasi.

Oleh karena itu, ada beberapa poin-poin penting yang kalian harus pahami dalam menyunting struktur dan kaidah-kaidah teks negosiasi. Berikut cara menyunting teks negosiasi

Struktur pertama pada teks negosiasi adalah pembuka. Pembuka dapat ditunjukkan dengan adanya sebuah masalah yang harus diselesaikan bersama. Struktur kedua adalah isi yang dapat ditunjukkan dengan adanya permintaan, pemenuhan, penawaran, dan persetujuan. Kemudian, struktur yang ketiga adalah penutup yang ditandai dengan adanya penyelesaian pada proses negosiasi.

Kaidah pada teks negosiasi memenuhi empat hal, yaitu (a) adanya partisipan; (b) berbentuk komunikasi langsung; (c) terjadi perbedaan pendapat, keinginan, dan tujuan antara kedua belah pihak; serta (d) adanya hasil negosiasi.

Enam kaidah kebahasaan teks negosiasi

1. Berwujud kalimat dialogis atau percakapan antartokoh dengan kalimat langsung dan tak langsung.
2. Menggunakan kalimat yang menyatakan hubungan kausalitas dan disertai kata karena, sehingga, dan sebab.
3. Menggunakan kata ganti orang untuk sapaan, seperti Anda, Bapak, dan Saudara
4. Berisi kalimat persuasif yang santun dan tidak menjatuhkan, kata mohon, harap, dan minta.
5. Menggunakan kalimat bersyarat dengan kata pengandaian, seperti jika dan seandainya.
6. Menggunakan ragam baku atau tidak baku, disertai interjeksi. (mafrukhi, 2017:130)

Itulah beberapa aspek yang dapat digunakan sebagai pedoman untuk menyunting teks negosiasi semoga kalian dapat memahami.

C. Rangkuman

Teks negosiasi biasanya berbentuk dialog yang dilakukan oleh beberapa tokoh, dalam hal ini adalah pihak yang bersengketa.

1. Menentukan ide pokok dalam sebuah cerita yang akan di bahas dalam sebuah paragraf. Topik teks dapat diperoleh dari pengalaman pribadi maupun orang lain diberbagai bidang sebagai makhluk sosial.
2. Menentukan tokoh.
Tokoh atau pihak yang bersengketa ditentukan sesuai topik teks, yaitu pihak pertama sebagai pengaju dan pihak kedua sebagai pemberi penawaran.
3. Menentukan latar
Waktu dan tempat ditentukan berdasarkan profesi tokoh yang dapat mendukung suasana dalam kegiatan bernegosiasi.
4. Menentukan alasan rasional.
Penyelesaian masalah dalam negosiasi harus dilakukan secara rasional melalui pertimbangan kedua belah pihak sesuai topik.

5. Mencari sumber atau bahan referensi, sehingga pembahasan tentang topik teks negosiasi tidak di luar batasan.
6. Pengembangan isi teks negosiasi berdasarkan isi teks (Permasalahan, penawaran, pengajuan dan persetujuan)

D. Penugasan Mandiri

1. Buatlah kerangka teks negosiasi dengan tema “Ganti Rugi” sesuai dengan struktur yang sudah kalian pelajari!

2. Kembangkanlah kerangka teks negosiasi yang sudah kalian buat menjadi sebuah teks negosiasi yang lengkap!

E. Latihan Soal

Bacalah dan cermati teks jual beli patung pasar seni sukawati berikut!

Pada suatu hari, seorang ibu muda dari Eropa pergi ke Pasar Seni Sukawati untuk membeli patung Dewa Wisnu yang terbuat dari kayu. Saat ibu muda tersebut masuk ke sebuah kios, penjual langsung menyambut ibu muda tersebut ucapan selamat pagi dan ibu muda itu pun menjawabnya. Penjual menanyakan apa yang ingin dibeli oleh ibu muda tersebut, ibu muda ingin membeli patung Garuda Wisnu Kencana yang terbuat dari kayu. Ibu muda tersebut mengamati dengan cermat patung yang sudah berada di tangannya. Penjual mengatakan bahwa patung tersebut cocok untuk pajangan di rumah atau oleh-oleh untuk kerabat. Menurut ibu muda patung tersebut untuk dipakai untuk diri sendiri ibu muda ini mulai menanyakan harga patung tersebut. Penjual pun memberikan harga tiga ratus ribu, tetapi ibu muda tersebut merasa bahwa patungnya terlalu mahal dan menawarnya menjadi dua ratus ribu. Penjual tidak bisa memberikan harga yang diinginkan ibu muda dan memberikan tawaran harga sebesar Dua ratus delapan puluh lima ribu dan mengatakan itu sudah murah di tempat lain ibu ini tidak akan mendapat harga semurah itu. Ibu ini pun menawarnya lagi menjadi dua ratus lima puluh ribu tetapi penjual masih tidak menerimanya. Akhirnya penjual menerima penawaran dengan harga dua ratus tujuh puluh lima ribu dan mengatakan harga ini hanya untuk nyonya Eropa tersebut sembari menanyakan barang lain yang diinginkan turis tersebut. Setelah membayar, ibu muda itu mengucapkan “Selamat tinggal” dan pergi meninggalkan toko.

1. Tentukan pokok-pokok isi teks negosiasi sesuai struktur teks negosiasi!

2. Rangkailah pokok-pokok isi yang sudah dirumuskan menjadi teks negosiasi dengan memperhatikan isi, dan aspek kebahasaan teks negosiasi!

3. Suntinglah hasil teks negosiasi sesuai dengan isi, struktur dan kaidah kebahasaan teks

Kunci Jawaban

1. Tentukan pokok-pokok isi teks negosiasi sesuai struktur teks negosiasi!

Pembukaan	: Seorang ibu muda dari Eropa yang ingin membeli sebuah souvenir
Pengajuan	: Penjual menawarkan patung sebesar tiga ratus ribu rupiah
Penawaran	: Sang ibu muda merasa bahwa harganya terlalu mahal dan menawarnya seharga dua ratus ribu. Namun, si penjual tidak setuju karena dianggap terlalu murah. Lalu sang ibu menawarkan harga dua ratus lima puluh ribu
Persetujuan	: Penjual pun akhirnya setuju dengan harga dua ratus lima puluh ribu.
Penutup	: Setelah mendapatkan barang yang diinginkannya, ibu muda itu pergi meninggalkan toko

2. Rangkailah pokok-pokok isi yang sudah dirumuskan menjadi teks negosiasi dengan memperhatikan isi, dan aspek kebahasaan teks negosiasi!

Di sebuah toko antik di daerah Jakarta, masuklah seorang ibu muda dan anaknya. Ia mengatakan ingin membeli lampu gantung antik yang asli dari Indonesia.	
Penjual	: Silakan bu dilihat-lihat dulu, barang-barang disini antik-antik dan langka lho Bu.
Ibu	: Oh iya mbak, kebetulan saya mau mencari lampu gantung. Apakah ada mbak? Saya lihat kok tidak ada ya?
Penjual	: Oh ada bu, di dalam sini. Mari masuk bu untuk melihat-lihat. Nah kalau yang ini lampu antik dari Yogyakarta bu, ini punya motif khas dari Jogja.
Ibu	: Bagus juga ya mbak, ini harganya berapa mbak?
Penjual	: Ini harganya 7 juta bu. Maklum barang langka bu yang seperti ini.
Ibu	: Waduh mbak kok mahal banget, 5 juta bagaimana? Langsung saya ambil.
Penjual	: Wah maaf bu belum bisa. Ini barangnya langka bu.
Ibu	: Yaudah deh kalau 6 juta bagaimana mbak? Harganya di pas in saja lah mbak.
Penjual	: Sebenarnya belum boleh bu, tapi untuk ibu, yasudah ngga apa bu.
Ibu	: Oke mbak, setuju ya 6 juta rupiah.
Penjual	: Iya bu, saya bungkus dulu ya bu. Ini bu barangnya.
Ibu	: ini uangnya ya mbak
Penjual	: Iya terimakasih bu
Sang ibu lalu pergi meninggalkan toko antik itu.	

3. Suntinglah hasil teks negosiasi sesuai dengan isi, struktur dan kaidah kebahasaan teks

Di sebuah toko antik di daerah Jakarta, masuklah seorang ibu muda dan anaknya.

Ia mengatakan ingin membeli lampu gantung antik yang asli dari Indonesia.

Penjual : Silakan bu dilihat-lihat dulu, barang-barang disini antik-antik dan langka lho bu. Dan juga disini harganya murah-murah lho bu..

Ibu : Oh iya mbak, kebetulan saya mau mencari lampu gantung. Apakah ada mbak? Saya lihat kok tidak ada ya?

Penjual : Oh ada bu, di dalam sini. Mari masuk bu untuk melihat-lihat. Nah kalau yang ini lampu antik dari Yogyakarta bu, ini punya motif khas dari Jogja.

Ibu : Bagus juga ya mbak, ini harganya berapa mbak?

Penjual : Ini harganya 7 juta bu. Maklum barang langka bu yang seperti ini.

Ibu : Waduh mbak kok mahal banget, 5 juta bagaimana? Langsung saya ambil.

Penjual : Wah maaf bu belum bisa. Ini barangnya langka bu.

Ibu : Yaudah deh kalau 6 juta bagaimana mbak?

Penjual : Sebenarnya belum boleh bu, tapi untuk ibu, yasudah tidak apa bu.

Ibu : Oke mbak, setuju ya 6 juta rupiah.

Penjual : Iya Bu, saya bungkus dulu ya Bu. Ini Bu barangnya.

Ibu : ini uangnya ya ,Mbak

Penjual : Iya terima kasi, Bu.

Sang ibu lalu pergi meninggalkan toko antik itu.

F. Penilaian Diri

Berilah tanda centang (√) pada format di bawah ini sesuai dengan jawaban kalian!

No.	PERNYATAAN	PENILAIAN	
		Ya	Tidak
1	Saya sangat senang belajar tentang kontruksi teks negosiasi		
2	Penjelasan materi tentang kontruksi teks negosiasi pada modul ini bagi saya sangat jelas.		
3.	Saya memahami tentang kontruksi teks negosiasi.		
4.	Saya mampu mengonstruksi teks negosiasi.		
5.	Saya mampu memahami kontruksi teks negosiasi dengan berbagai bentuk penyajian.		
6.	Saya dapat menyelesaikan latihan/ tugas dengan semangat .		
7.	Latihan soal yang diberikan sangat membantu kejelasan saya dalam menganalisis kontruksi teks negosiasi.		
8.	Bahasa yang digunakan dalam modul ini sangat komunikatif.		
9.	Semua kegiatan pembelajaran yang diberikan pada modul tentang kontruksi teks negosiasi sangat bermanfaat bagi kehidupan saya.		
10.	Banyak hal baru yang saya dapatkan dari belajar tentang kontruksi teks negosiasi.		

EVALUASI

1. Perhatikan kutipan teks negosiasi berikut!

- Pengusaha : Langsung saja, saya keberatan atas aksi mogok yang kalian lakukan!
Perusahaan bisa merugi kalau karyawan terus-terusan mogok begini!
- Karyawan : Aksi yang kami lakukan bukan tanpa alasan, pak”!
- Pengusaha : Alasan apa?
- Karyawan : Kami meminta kenaikan upah, pak! Hari ini harga kebutuhan pokok semakin meningkat, sementara penghasilan kami tetap”!

Topik yang tepat untuk teks negosiasi tersebut adalah....

- A. perwakilan karyawan dan pengusaha.
- B. keinginan karyawan untuk kenaikan upah.
- C. kemarahan karyawan terhadap pengusaha.
- D. kekesalan karyawan terhadap kenaikan upah.
- E. pengusaha tidak mau bertemu dengan karyawan.

2. Cermati teks berikut!

- 1) Penumpang : Bang, ke Pasar Wage berapa?
- 2) Ojek : 20ribu, Mas.
- 3) Penumpang : Kok mahal amat Bang, kan dekat, 10 ribu aja ya?
- 4) Ojek : Aduh, itu kemurahan, tidak menutup bensin.
- 5) Penumpang : Iya deh iya Bang, saya tambah 2 ribu biar jadi. 12ribu ya. Bagaimana?
- 6) Ojek : Tambah 3 ribu lagi deh, langsung capcusss.
- 7) Penumpang : Okelah Bang, saya setuju, antar saya ke Pasar Wage.

Pasangan tuturan untuk nomor 1) dan 2) adalah

- A. memberi salam – menjawab salam
- B. meminta tolong – menolak permintaan
- C. menawar Bertanya – menjawab
- D. meminta – memenuhi
- E. menerima tawaran

3. Perhatikan teks negosiasi berikut!

- Sales : Silakan Kak, dilihat barang-barang kami masih baru dan juga promo awal bulan.
- Doni : Saya sedang mencari smartphone berukuran 6 inch dengan memori internal di atas 100 GB disertai kamera yang bagus, apakah ada?
- Sales : Ada Kak, smartphone yang memiliki spesifikasi seperti yang kakak sebutkan, yaitu smartphone Gemez XI ini. Smartphone ini keluaran terbaru bulan ini, Kak.
- Doni : Waw, bagus juga ya. Berapa harganya, Kak?
- Sales : Murah Kak, hanya 6.500.000 rupiah.
- Doni : Apakah tidak bisa kurang, Kak?
- Sales : Mohon maaf tidak bisa, Kak. Ini harga yang juga telah dipotong dengan promosi.
- Doni : Bagaimana kalau tukar tambah saja degan smartphone miliki saya?
- Sales : Boleh saja, tapi izinkan saya lihat dulu smartphone kakak.
- Doni : Ini, Kak.
- Sales : Setelah saya amati, kakak bisa menukar smartphone kakak dengan smartphone gemez XI dengan tambahan uang sebesar 3.000.000 rupiah. Bagaimana, Kak”?

- Doni : Apa tidak bisa dipotong lagi, Kak. Bagaimana jika ditambah 2.500.000?
Sales : Baik Kak, akan saya urus penukarannya dulu ya, Kak.
Doni : Iya, Kak. Ini uang tambahannya senilai 2.500.000 rupiah.
Sales : Baik Kak. ini smartphone-nya telah saya bungkus beserta buku garansinya. Terima kasih telah membeli di toko kami".
Doni : Sama-sama, Ka.

Berdasarkan teks tersebut, yang termasuk kalimat persuasif adalah . . .

- A. Saya sedang mencari smartphone berukuran 6 inch dengan memori internal di atas 100 GB disertai kamera yang bagus, apakah ada?
 - B. Silahkan Kak, dilihat barang-barang kami masih baru dan juga promo awal bulan.
 - C. Baik Kak. ini smartphone-nya telah saya bungkus beserta buku garansinya. Terima kasih telah membeli di toko kami.
 - D. Mohon maaf tidak bisa, Kak. Ini harga yang juga telah dipotong dengan promosi.
 - E. Setelah saya amati, kakak bisa menukar smartphone kakak dengan smartphone gomez XI dengan tambahan uang sebesar 3.000.000 rupiah. Bagaimana, Kak?
4. Topik yang tepat untuk teks negosiasi tersebut adalah . . .
- A. Doni dan Sales yang menyatakan Doni ingin menjual HP
 - B. Doni ingin membeli HP dengan cara tukar tambah.
 - C. Sales menawarkan HP baru kepada Doni.
 - D. Doni membetulkan HP-nya yang rusak kepada sales
 - E. Sales berniat membeli HP Doni dengan harga tinggi.
5. Teks negosiasi berikut yang termasuk bagian persetujuan adalah
- A. Penjual : Baiklah, bagaimana kalau Rp.190.000,00?
Pembeli : Itu masih mahal bu, saya kan sering beli sepatu disini .Bagaimana kalau Rp.150.000,00 saja bu?
 - B. Penjual : Itu sih terlalu murah ibu, naikkan sedikitlah bu.
Pembeli : Kalau Rp.175.000,00 bagaimana?
 - C. Penjual : Ya sudah bu Rp.175.000,00. Mau beli apa lagi bu?
Pembeli : Sudah itu saja bu.
 - D. Penjual : Ada yang bisa saya bantu bu?
Pembeli : Saya mau mencari sepatu ukuran 40 bu.
 - E. Penjual : Selamat pagi pak!
Pembeli : Selamat pagi! Saya mau mencari sepatu ukuran 39.
6. Kalimat ungkapan persuasif dalam teks negosiasi terdapat pada kalimat
- A. Perkenalkan nama saya Dea Hanin Azhra dari Ink Corporation mewakili perusahaan akan mempresentasikan kualitas produk dari perusahaan kami.
 - B. Mobil yang satu ini diproduksi terbatas Pak, hanya 10 unit lima sudah dimiliki artis-artis terkenal Indonesia.
 - C. Bagaimana kalau jadi lebih murah sedikit? Sepuluh ribu rupiah yah?
 - D. Harga di pasaran memang sedang naik Pak. Jadi, maaf belum bisa Pak.
 - E. Apakah saya boleh beli sedikit saja, pak? Karena saya sedang tidak membawa uang

7. Kalimat berikut yang termasuk bagian isi dari teks negosiasi adalah

- A. Karyawan : Selamat siang, pak!
Pengusaha : Sian. Ada yang bisa saya bantu?
- B. Pengusaha : Alasan apa?
Karyawan : Kami meminta kenaikan upah, karena kebutuhan pokok semakin meningkat, sementara penghasilan kami tetap!
- C. Karyawan : Saya mewakili karyawan lain ingin menyampaikan aspirasi kami kepada Bapak.
Pengusaha : Ya, silakan.
- D. Karyawan : Saya meminta komitmennya, Pak!
Pengusaha : Iya saya janji, minimal 7 persen, akan diusahakan goal. Nanti perwakilan kalian akan kami libatkan dalam rapat direksi.
- E. Karyawan : Baik pak, terima kasih. Selamat siang.
Pengusaha : Selamat siang.

8. Cermati teks berikut!

- Bu Dike : Ya, terima kasih.
Pak Koko : Terima kasih kembali.
Bu Dike : Semoga harimu indah.

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- A. orientasi
B. permintaan
C. penutup
D. penawaran
E. persetujuan

9. Cermati teks berikut!

- Bu Dike : Topeng ini berapa harganya?
Pak Koko : Tiga ratus ribu rupiah.
Bu Dike : Wah mahal sekali. Dua ratus ribu, ya?
Pak Koko : Belum boleh, Bu. Ini sudah murah sekali. Pasnya dua ratus delapan puluh ribu.
Bu Dike : Itu masih terlalu mahal. Kalau dua ratus lima puluh ribu, boleh?
Pak Koko : Belum boleh, Bu.

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- A. orientasi
B. permintaan
C. pemenuhan
D. penawaran
E. persetujuan

10. Cermati teks berikut!

Bu Dike : Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang terbuat dari kayu?

Pak Koko : Ya, ada. Yang besar atau yang kecil?

Bu Dike : Yang ukuran kecil saja, Pak.

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- A. permintaan
- B. penawaran
- C. pemenuhan
- D. orientasi
- E. penutup

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN

N0.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	B	D	E	B	C	C	B	C	D	A

DAFTAR PUSTAKA

- Kosasih, E. 2017. *Bahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X Kelompok Wajib*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mafrukhi, dan Wahono. 2017. *ESPS : Bahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X Kelompok Wajib*. Penerbit Erlangga.

Sumber Internet

- 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
- 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/>
- <https://www.kompasiana.com/adrian42207/5f61ce4ad541df292147a783/3-tips-tawar-menawar-dari-praktisi-pengadaan-tersertifikasi>
- <https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-negosiasi.html>
- <https://helperphoto.com/contoh-teks-negosiasi/>
- https://www.baltimoresun.com/bs-mtblog-2010-03-what_are_sasha_and_malia_obama-story.html