

**ANALISIS STRUKTUR TEKS NEGOSIASI SISWA KELAS X SMA
INDOCEMENT**

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Pendidikan



Marhamah Ida Nafisa

032117035

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS PAKUAN

2021

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Marhamah Ida Nafisa

NPM : 032117035

Judul : Analisis Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement

Disahkan oleh:

Pembimbing I



Dr. H. Aam Nurjaman, M.Pd.

NIP. 196511161992031002

Pembimbing II



Stella Talitha, M.Pd.

NIK. 1130417787

Diketahui oleh:

Dekan FKIP



Dr. Entis Sutisna, M.Pd.

NIK. 11101033404

Ketua Program Studi

PBS Indonesia,



Dr. H. Aam Nurjaman, M.Pd.

NIP. 196511161992031002

**BUKTI PENGESAHAN
TELAH DISIDANGKAN DAN DINYATAKAN LULUS**




Pada hari: Kamis, Tanggal: 29 Juli 2021

Nama : Marhamah Ida Nafisa

NPM : 032117035

Judul : Analisis Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

No.	Nama Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Stella Talitha, M.Pd.		7-2-2022
2.	Suhendra, M.Pd.		28-1-2022
3.	Rina Rosdiana, M.Pd.		7-2-2022

Ketua Program Studi

PBS Indonesia,



Dr. H. Aam Nurjaman, M.Pd.

NIP. 196511161992031002

ABSTRAK

Marhamah Ida Nafisa: Analisis Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement. Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pakuan Bogor 2021.

Teks merupakan satuan bahasa yang digunakan untuk mengungkapkan atau menggambarkan suatu fenomena sosial dengan struktur berpikir yang lengkap. Namun, berdasarkan sumber data berupa teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement masih banyak ditemukan kesalahan dalam penulisan sebuah teks negosiasi. Siswa sering kali tidak memperhatikan struktur dari teks yang mereka buat sehingga teks tersebut tidak tersusun secara runtut sesuai dengan ketentuan strukturnya. Sedangkan dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia kurikulum 2013 kelas X terdapat materi pembelajaran teks negosiasi dengan salah satu kompetensi dasar merancang teks negosiasi dengan memperhatikan struktur baik secara lisan maupun tulisan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penggunaan struktur teks dalam teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini berupa teknik studi pustaka yang mengacu pada teori-teori para ahli. Data penelitian yang digunakan berupa kutipan percakapan yang mengandung bagian dari struktur teks negosiasi kemudian dianalisis dan dideskripsikan. Hasil analisis struktur teks pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement ditemukan 265 data kutipan percakapan di antaranya: 23 kutipan struktur teks orientasi, 78 kutipan struktur teks pengajuan, 78 struktur teks penawaran, 78 kutipan struktur teks penawaran, dan 8 kutipan struktur teks penutup. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dalam pembelajaran teks negosiasi siswa kelas X.

Kata kunci: Struktur Teks Negosiasi, Siswa Kelas X SMA Indocement.

ABSTRACT

Marhamah Ida Nafisa: Analysis of the Structure of the Negotiation Text for Class X Students of Indocement High School. Faculty of Teacher Training and Education. Pakuan University, Bogor. 2021.

Text is a language unit used to express or describe a social phenomenon with a complete thinking structure. However, based on the data source in the form of negotiation texts, students of class X SMA Indocement still found many errors in writing a negotiating text. Students often do not pay attention to the structure of the text they make so that the text is not arranged in a coherent manner in accordance with the provisions of its structure. Meanwhile, in the Indonesian subject of the 2013 curriculum for class X, there is a negotiation text learning material with one of the basic competencies in designing a negotiating text by paying attention to the structure both orally and in writing. This study aims to describe the use of text structures in negotiating texts for tenth grade students of SMA Indocement. The method used in this study is a qualitative descriptive method. The technique used in this research is a literature study technique that refers to the theories of experts. The research data used is in the form of conversation quotes that contain part of the structure of the negotiating text and then analyzed and described. The results of the analysis of the text structure on the negotiating texts of the tenth graders of Indocement SMA found 265 conversational quote data including: 23 citations for orientation text structures, 78 citations for proposal text structures, 78 offering text structures, 78 citations for offer text structures, and 8 citations for closing text structures. The results of this study can be used as an evaluation material in the learning of negotiating texts for class X students.

Keywords: Negotiation Text Structure, Class X students of Indocement High School.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan taufik, rahmat, dan hidayah-Nya kepada penulis selaku mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Salawat dan salam tak lupa senantiasa tercurah kepada rahmatan lil ‘alamin Nabi Besar SAW beserta keluarga, sahabat, dan kita umatnya hingga akhir zaman.

Skripsi ini berjudul “Analisis Kesalahan Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement” yang bertujuan untuk mengetahui struktur atau bagian-bagian yang terdapat pada teks negosiasi dan mengetahui kelengkapan dari struktur atau bagian-bagian teks yang terdapat pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang Strata 1 Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pakuan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini tidak mungkin terlaksana dengan baik tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Entis Sutisna, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pakuan yang telah memberikan tenaga, pikiran, nasihat, motivasi, saran, dan waktu sehingga peneliti mampu menyelesaikan proposal ini.
2. Drs. Aam Nurjaman, M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia dan selaku pembimbing I yang telah memberikan dukungan, motivasi serta keikhlasannya dalam meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan nasihat untuk penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Stella Talitha, M.Pd. selaku pembimbing II yang telah memberikan motivasi serta keikhlasannya dalam meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan nasihat untuk penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Dra. Tri Mahajani, M.Pd. selaku wali dosen kelas A yang selalu memberikan arahan, dukungan, bimbingan, dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan proposal ini.
5. Drs. Eko Hartono. selaku kepala sekolah SMA Indocement yang telah memberikan izin kepada saya untuk melakukan penelitian.

6. Andrini, S.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMA Indocement yang sudah bersedia membantu saya untuk memperoleh sumber data yang saya teliti dan sudah bersedia menjadi triangulator untuk mengecek keabsahan dari hasil penelitian saya.
7. Novi Wulandari, M.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 1 Cibinong yang telah bersedia membantu saya untuk menjadi triangulator kedua untuk mengecek keabsahan dari hasil penelitian saya.
8. Sri Eko, S.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 4 Cibinong yang telah bersedia membantu saya untuk menjadi triangulator ketiga untuk mengecek keabsahan dari hasil penelitian saya.
9. Seluruh dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia yang secara sabar telah memberikan ilmu dan keterampilan kepada penulis.
10. Staf Tata Usaha dan Karyawan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pakuan, terima kasih atas bantuan administrasi selama penulis berada di bangku kuliah hingga menyusun proposal ini.
11. Orang tua yang selalu mengiringi doa dan semangatnya serta memberikan dukungan, baik moral maupun material sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
12. Adik tercinta yang selalu membantu dan mengiringi doa serta semangatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
13. Teman-teman seperjuangan, mahasiswa kelas A, B, C, dan D yang telah memberikan dukungan.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi teknik, isi, dan penyajian. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan proposal ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih, semoga proposal ini dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak.

Bogor, 18 Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN

BUKTI PENGESAHAN

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Permasalahan.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II.....	5
LANDASAN TEORETIS.....	5
A. Teks.....	5
1. Pengertian Teks	5
2. Ciri Teks.....	6
3. Jenis-Jenis Teks	7
B. Teks Negosiasi.....	10
1. Pengertian Teks Negosiasi.....	10
2. Ciri Teks Negosiasi	12
3. Jenis-Jenis Teks Negosiasi.....	13
4. Struktur Teks Negosiasi	16
5. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi.....	20
6. Mengomentari Teks Negosiasi	24
7. Menganalisis Isi dan Kebahasaan Teks Negosiasi	28
8. Menyusun Teks Negosiasi	29
9. Contoh Teks Negosiasi.....	33
BAB III.....	35
METODELOGI PENELITIAN	35
A. Metode Penelitian	35
B. Data dan Sumber Data.....	36
1. Data Penelitian	36

2. Sumber Data	36
C. Pengumpulan atau Perekaman Data.....	36
1. Tahap Persiapan	36
2. Pengumpulan Data	37
D. Pengecekan dan Keabsahan Data.....	37
TABEL 1.....	38
TABEL DATA TRIANGULATOR.....	38
E. Analisis Data Struktur Teks pada Teks Negosiasi.....	38
TABEL 2.....	40
TABEL BENTUK ANALISIS	40
F. Tahap-Tahap Penelitian.....	40
1. Tahap Persiapan	40
2. Tahap Pelaksanaan.....	41
3. Tahap Penyelesaian	41
BAB IV	42
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	42
A. Deskripsi.....	42
1. Deskripsi Latar	42
2. Deskripsi Data.....	42
B. Temuan Penelitian	42
4.1	43
TABLE DATA PENELITIAN.....	43
Tabel 4.2.....	75
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI ORIENTASI.....	75
Tabel 4.3.....	76
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENGAJUAN	76
Tabel 4.4.....	84
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENAWARAN.....	84
Tabel 4.5.....	95
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PERSETUJUAN	95
Tabel 4.6.....	98
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENUTUP	98
C. Pembahasan Temuan	98
D. Interpretasi Data.....	427
Tabel 4.7.....	429
PERSENTASE STRUKTUR TEKS NEGOSIASI.....	429

E. Penelitian Kedua Sebagai Pembanding (Triangulasi)	431
BAB V	434
SIMPULAN DAN SARAN.....	434
A. Simpulan	434
B. Saran	435
DAFTAR PUSTAKA	436
LAMPIRAN.....	438
TABEL TRIANGULASI.....	521
RIWAYAT HIDUP.....	675

DAFTAR TABEL

TABEL DATA TRIANGULATOR.....	38
TABEL BENTUK ANALISIS	40
TABLE HASIL ANALISIS	43
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI ORIENTASI.....	75
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENGAJUAN	76
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENAWARAN.....	84
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PERSETUJUAN	95
DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENUTUP	98
PERSENTASE STRUKTUR TEKS NEGOSIASI.....	429

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bahasa merupakan salah satu kebutuhan manusia yang sangat penting karena dengan adanya bahasa manusia dapat memperoleh informasi dan dapat mengungkapkan ide atau gagasannya kepada orang lain. Hal ini mempermudah untuk berinteraksi satu sama lain, baik dalam lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat tempat ia tinggal, lingkungan sekolah, maupun lingkungan umum lainnya.

Seseorang dapat berkomunikasi secara lisan maupun tulisan tentunya dengan ditunjang keterampilan berbahasa yang dimilikinya. Di lingkungan sekolah Bahasa Indonesia dijadikan sebagai salah satu mata pelajaran yang wajib dipelajari oleh siswa untuk meningkatkan keterampilan berkomunikasi dengan baik dan benar. Terdapat empat aspek yang harus dikuasai dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia, yaitu keterampilan menyimak, keterampilan berbicara, keterampilan membaca, dan keterampilan menulis.

Keterampilan menulis merupakan keterampilan berbahasa yang dianggap sulit karena perlu adanya pengetahuan yang luas dan mendalam mengenai tulisan yang dibuat sehingga dapat terorganisasi dalam ragam bahasa tulis yang tepat. Hal ini bertujuan untuk menunjang kegiatan siswa agar mampu berkomunikasi dengan baik dan benar kepada orang lain secara tertulis.

Tulisan tersebut dapat berupa sebuah teks, teks sendiri merupakan satuan bahasa yang digunakan untuk mengungkapkan atau menggambarkan suatu fenomena sosial dengan struktur berpikir yang lengkap. Sementara itu tujuan sosial yang hendak dicapai oleh manusia dalam kehidupannya itu beragam maka akan muncul beragam jenis teks dengan struktur teks yang berbeda. Hal ini bertujuan agar teks menjadi runtut dan teratur sehingga memudahkan pembaca untuk memahami dan membedakan sebuah teks.

Namun, berdasarkan sumber data berupa teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement masih banyak ditemukan kesalahan dalam penulisan sebuah teks negosiasi,

mulai dari tidak adanya struktur atau bagian berupa orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Siswa sering kali tidak memperhatikan struktur dari teks yang mereka buat, sehingga teks tersebut tidak tersusun secara runtut sesuai dengan ketentuan strukturnya. Kesalahan dalam penulisan ini bisa terjadi karena terkadang siswa hanya memahami atau mengingat pengertian dari sebuah teksnya saja.

Sedangkan dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia kurikulum 2013 kelas X terdapat materi pembelajaran teks negosiasi dengan salah satu kompetensi dasar merancang teks negosiasi dengan memperhatikan struktur baik secara lisan maupun tulisan. Sehingga melalui kegiatan pembelajaran ini siswa mampu mengidentifikasi dan merancang teks negosiasi dengan memperhatikan struktur yang terdapat pada teks negosiasi agar terangkai teks negosiasi secara sempurna dan sistematis.

Teks negosiasi sendiri merupakan teks yang berisi proses interaksi sosial yang dilakukan oleh dua pihak baik secara perorangan, kelompok, perwakilan, organisasi ataupun perusahaan. Tujuannya adalah untuk menyelesaikan berbagai masalah yang ditimbulkan karena adanya perbedaan atau suatu kepentingan yang ingin dicapai dengan cara proses perundingan atau kegiatan tawar-menawar hingga mencapai sebuah kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk menganalisis kelengkapan bagian-bagian atau struktur teks penulisan dalam teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan judul penelitian yaitu “Analisis Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement”.

B. Fokus Permasalahan

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan peneliti memfokuskan permasalahan berupa penggunaan struktur teks yang terdapat pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Agar lebih terarah penelitian difokuskan untuk mengkaji kesalahan struktur teks negosiasi yang dirancang oleh siswa kelas X SMA Indocement meliputi orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus permasalahan tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan penggunaan struktur teks dalam teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi baik dalam kepentingan teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Menjadi bahan kajian dalam upaya mencari strategi pembelajaran untuk meningkatkan keterampilan menulis teks negosiasi sesuai dengan strukturnya.
- b. Menjadi bahan kajian penelitian yang relevan bagi peneliti lain, baik yang berkaitan dengan penelitian lanjutan yang bersifat mengembangkan maupun penelitian sejenis yang bersifat memperluas sebagai pelengkap dalam landasan teori.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Bagi Siswa

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan siswa dapat mengetahui dan memahami pengertian serta struktur teks negosiasi agar siswa mampu membuat teks negosiasi secara runtun dan terarah sesuai dengan sistematika struktur yang terdapat pada teks negosiasi.

b. Bagi Guru

Dengan adanya penelitian ini diharapkan guru dapat mengetahui kemampuan siswa dalam membuat teks negosiasi sesuai dengan struktur yang terdapat pada teks negosiasi. Kemudian sebagai sumber informasi untuk mengetahui bagian-bagian struktur yang sering terlewat oleh siswa dalam menulis teks negosiasi sehingga guru dapat melakukan tindakan lanjutan untuk meningkatkan mutu siswa dalam keterampilan menulis.

c. Bagi Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dalam mengevaluasi pembelajaran, guna meningkatkan kualitas pembelajaran Bahasa Indonesia.

d. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pengertian teks negosiasi dan struktur yang terdapat pada teks negosiasi. Selanjutnya dapat memberikan informasi mengenai bagian-bagian struktur teks yang sering terlewat dalam menulis teks negosiasi.

BAB II

LANDASAN TEORETIS

A. Teks

1. Pengertian Teks

Sebuah teks terdiri dari unit-unit bahasa dalam penggunaannya, unit-unit bahasa tersebut berupa unit gramatikal seperti klausa atau kalimat yang tidak didefinisikan berdasarkan ukuran panjang tidaknya. Terkadang teks juga digambarkan sebagai sebuah kalimat super, yaitu sebuah unit gramatikal yang lebih panjang dari pada sebuah kalimat yang saling berhubungan satu sama lain. Kemudian teks dianggap sebagai unit semantik, yaitu unit bahasa yang berhubungan dengan bentuk maknanya sehingga teks dalam realisasinya berhubungan dengan dengan klausa.

Menurut Halliday dan Hasan (dalam Zaimar dan Harahap, 2015: 14) teks merupakan satuan bahasa dalam kalimat dan teks tidak ditentukan oleh ukuran. Kadang-kadang teks dianggap sebagai kalimat super, berupa satuan gramatikal yang lebih besar dari kalimat, tetapi memiliki hubungan dengan kalimat seperti hubungan kalimat dengan klausa, kalausa dengan frasa, dan demikian seterusnya sehingga memiliki hubungan konsisten, yaitu hubungan satuan yang lebih besar dan lebih kecil.

Teks juga merupakan sebuah pernyataan dalam suatu kegiatan sosial yang bersifat verbal. Teks digunakan sebagai sarana manusia untuk mengungkapkan apa yang ingin mereka sampaikan karena teks berkaitan dengan apa yang dilakukan, dimaknai, dan dikatakan oleh manusia dalam situasi yang nyata. Kegiatan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan sosial yang hendak dicapainya.manusia itu sendiri, karena setiap manusia memiliki tujuan masing-masing dalam kehidupannya. Bahasa yang digunakan manusia dalam mencapai tujuan sosial itulah yang melahirkan sebuah teks.

Menurut Halliday dan Rukaiyah (2018: 1) teks merupakan jalan menuju pemahaman tentang bahasa. Itu sebabnya teks menurutnya merupakan bahasa yang berfungsi atau bahasa yang sedang melaksanakan tugas tertentu dalam konteks

situasi. Semua contoh bahasa hidup yang mengambil bagian tertentu dalam konteks tertentu juga bisa dikatakan sebagai teks.

Teks dapat diartikan sebagai rekaman verbal berupa peristiwa komunikasi antara pembicara dan pendengar. Teks terjalin oleh makna-makna yang saling berhubungan satu sama lain. Teks memiliki kohesi dan koherensi didalamnya, kohesi dan koherensi yang tersusun secara padu dalam sebuah teks akan membuat seluruh unsur-unsur yang terdapat pada teks, seperti susunan konsep atau gagasan akan terjalin secara utuh.

Menurut Brown dan Yule (2015: 14) teks merupakan realisasi wacana, teks dianggap sebagai rekaman verbal suatu tindakan komunikasi. Selain itu dikatakan bahwa kata teks berasal dari kata “*tekstur*” yang artinya anyaman atau jalinan. Bagian-bagian teks memang mempunyai hubungan makna satu sama lain sehingga teks mempunyai koherensi dan kohesi serta keseluruhan dari teks merupakan anyaman atau jalinan unsur-unsurnya.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli yang telah diungkapkan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengertian teks adalah susunan unit-unit bahasa berupa unit gramatikal seperti klausa dan kalimat. Teks digunakan manusia untuk berkomunikasi, manusia akan mengungkapkan pernyataannya dalam konteks situasi tertentu karena teks berkaitan dengan apa yang dilakukan, dimaknai, dan dikatakan oleh manusia dalam situasi yang nyata guna mencapai tujuan sosial dalam hidupnya masing-masing. Hal ini menjadikan teks juga sebagai realitas wacana berupa rekaman verbal yang dilakukan antara pembicara dan pendengar yang terjalin dari makna-makna yang saling berhubungan satu sama lain. Teks memiliki kohesi dan koherensi didalamnya, adanya kesesuaian antara kohesi dan koherensi di dalam sebuah teks akan membuat teks tersusun secara padu dan utuh sehingga konsep atau gagasan yang ada didalam teks akan mudah untuk dipahami.

2. Ciri Teks

Teks dihasilkan dari apa yang seseorang katakan, dengan, tulis dan baca, maka ciri-ciri teks yang baik adalah teks yang memiliki satu kesatuan makna antara makna satu dengan makna yang lainnya. Untuk membuat satu kesatuan makna di dalam sebuah teks harus ada kesesuaian dalam penulisan kalimat satu dengan kalimat

lainnya sehingga maksud dari penulisan teks tersebut dapat tersampaikan. Hal ini akan memudahkan pembaca untuk memahami isi dari teks tersebut

Menurut Halliday dan Emilia (dalam Zaimar dan Harahap, 2012: 8) ciri-ciri teks yang baik merupakan satu “*semantic unit*” atau kesatuan makna. Teks digambarkan sebagai “*The language people produce and react to, what they say and write, and read and listen to, in the course of daily life. The term covers both speech and writing... It may be language in action, conversation, telephone talk, debate, ... public notices, else*”

“Bahasa dihasilkan dari reaksi seseorang, dari apa yang mereka katakan dan tulis, dan baca, dan dengarkan dalam kehidupan sehari-hari. Istilah ini mencakup bahasa lisan dan tulisan dalam tindakan percakapan, percakapan telepon, debat, pemberitahuan, mungkin monolog, publik atau apapun”.

Ciri-ciri teks dapat dikatakan baik jika teks tersebut dibentuk atau disusun dari kesatuan makna yang utuh antara makna satu dengan makna yang lain. Keterpaduan dan keutuhan makna yang terdapat pada teks akan memudahkan pembaca untuk menangkap makna sebenarnya yang ingin disampaikan di dalam teks tersebut, kemudian tujuan dari sebuah teks juga akan tercapai karena semua elemen dan struktur yang terdapat pada teks tersusun secara tepat.

3. Jenis-Jenis Teks

Dalam kurikulum 2013 tidak bisa dilepaskan dari genre. Genre menunjuk pada nilai-nilai atau norma-norma kultural yang direalisasikan dalam suatu proses sosial. Dengan demikian genre dapat didefinisikan sebagai jenis teks yang berfungsi menjadi rujukan agar suatu teks dapat dibuat lebih efektif, baik dari segi ketepatan tujuannya (tujuan sosial) maupun ketepatan pemilihan dan penyusunan elemen teks dan ketepatan dalam penggunaan unsur tata bahasanya.

Menurut Mahsun (2018: 12) secara umum teks dapat diklasifikasi menjadi teks tunggal atau genre mikro dan teks majemuk atau genre makro. Istilah tunggal dan majemuk yang disematkan pada konsep teks ini beranalogi pada konsep yang terdapat dalam kalimat tunggal dan majemuk.

Berikut merupakan contoh dari teks tunggal dimana struktur dari teks tunggal tidak dibangun dari beberapa jenis teks.

a. Genre Sastra

Beberapa genre sastra yang termasuk dalam jenis teks tunggal berupa teks cerita ulang, naratif, anekdot, dan eksemplum.

1) Teks Cerita Ulang

Teks cerita ulang memiliki tujuan sosial yang menceritakan kembali tentang peristiwa pada masa lalu agar tercipta semacam hiburan atau pembelajaran dari pengalaman pada masa lalu bagi pembaca atau pendengarnya.

2) Anekdot

Sebagai salah satu teks yang termasuk dalam genre cerita, teks anekdot memiliki tujuan sosial yang sama dengan teks cerita ulang. Hanya saja peristiwa yang ditampilkan membuat partisipan yang mengalaminya merasa jengkel atau merasa konyol.

3) Eksemplum

Teks eksemplum memiliki tujuan sosial dalam menilai perilaku atau karakter dalam cerita. Teks ini juga menjelaskan tentang pengalaman hidup manusia.

4) Naratif

Teks naratif ini sama dengan ketiga teks yang dipaparkan di atas. Hanya saja model penceritaan pada teks tipe ini antara masalah dengan pemecahan masalah tidak menyatu dalam satu struktur teks seperti teks penceritaan ulang, anekdot, eksemplum.

b. Teks Genre Faktual

Terdapat dua jenis teks yang ada dalam genre faktual, yaitu teks deskripsi dan teks prosedur atau arahan.

1) Teks Deskripsi

Teks dengan tipe ini memiliki tujuan sosial untuk menggambarkan sesuatu objek atau benda secara individual berdasarkan ciri fisiknya. Gambaran yang dipaparkan dalam teks ini haruslah yang spesifik sebagai ciri keberadaan objek yang digambarkan. Pada teks deskripsi tidak dapat digeneralisasikan karena lebih bersifat penggambaran ciri khusus objek yang dideskripsikan.

2) Teks Prosedur atau Arahan

Teks prosedur atau arahan memiliki tujuan sosial untuk mengarahkan atau mengajarkan tentang langkah-langkah yang telah ditentukan. Dengan demikian teks jenis ini lebih menekankan aspek bagaimana cara melakukan sesuatu, misalnya dalam melakukan percobaan atau pengamatan.

c. Teks Genre Tanggapan

Untuk teks genre tanggapan terdapat tiga buah teks yaitu, teks eksposisi, teks eksplanasi, dan teks label.

1) Teks Eksposisi

Pada teks tipe ini berisi paparan yang berupa gagasan atau usulan yang bersifat pribadi. Itu sebabnya teks eksposisi sering juga disebut sebagai teks argumentasi satu sisi.

2) Teks Eksplanasi

Teks eksplanasi memiliki fungsi sosial dengan menjelaskan atau menganalisis proses munculnya atau terjadinya sesuatu. Tujuan dari teks ini adalah untuk memaparkan sesuatu agar menambah pengetahuan.

3) Teks Label

Teks jenis ini dapat digunakan sebagai peralihan atau transisi dari belajar bahasa lisan ke bahasa tulis. Dengan melihat wujud atau gambar secara visual dari benda yang namanya dilafalkan.

Sedangkan teks majemuk merupakan teks kompleks dengan struktur yang lebih besar dan tersegmentasi ke dalam bagian-bagian berupa bab, subbab, seksi, dan subseksi. Dalam teks ini tergabung dari beberapa jenis teks yang berkelanjutan atau teks tunggal yang digunakan untuk mengisi bagian-bagian dari struktur teks tersebut. Artinya, struktur teks pada teks majemuk terpilah atas bagian-bagian yang seakan-akan terpisah padahal baik dari segi koherensi dan kohesi merupakan keterkaitan antarsatu dengan yang lainnya.

Sebagaimana halnya teks-teks tunggal, teks majemuk juga dapat diklasifikasikan atas dua jenis genre yaitu teks majemuk yang faktual dan teks majemuk yang fiktional. Teks-teks yang termasuk ke dalam kelompok teks majemuk yang bersifat faktual adalah teks akademik seperti usul atau proposal penelitian, laporan penelitian, skripsi, tesis, disertasi, makalah, artikel ilmiah, buku, dan lain sejenisnya. Sedangkan teks majemuk yang bersifat fiktional misalnya novel.

Merujuk pada sebuah nilai-nilai atau norma-norma dalam sebuah kegiatan sosial membuat genre tidak bisa lepas dari kurikulum 2013. Genre didefinisikan sebagai jenis teks yang berfungsi menjadi rujukan agar sebuah teks dapat dikatakan efektif. Jenis-jenis teks dapat diklasifikasikan menjadi teks tunggal atau genre mikro dan teks majemuk atau genre makro. Teks tunggal terdiri dari genre sastra, genre faktual, dan genre tanggapan sedangkan pada teks majemuk terdiri dari genre faktual dan fiktional.

B. Teks Negosiasi

1. Pengertian Teks Negosiasi

Negosiasi menuntut sebuah syarat atau kondisi berupa adanya konflik yang melibatkan dua pihak atau lebih. Proses negosiasi akan berjalan dengan baik apabila kedua belah pihak memiliki komitmen atau kemauan yang kuat untuk mencapai sebuah kesepakatan. Agar konsiliasi atau kompromi mudah dicapai maka dalam bernegosiasi kedua belah pihak negosiator hendaknya pandai menggunakan pendekatan.

Menurut Suryanta (2016: 81) teks negosiasi adalah teks yang berisi proses perundingan antara pihak-pihak yang bersengketa atau berselisih untuk mendapatkan penyelesaian. Negosiasi akan dilakukan oleh manusia saat dirinya tidak memiliki kekuatan untuk memaksakan kehendaknya, kepentingannya tergantung pada pihak lain atau tidak memiliki pilihan yang lebih baik kecuali harus berkompromi. Kompromi berarti mencapai persetujuan secara damai dengan jalan saling mengurangi tuntutan atau idealisme masing-masing.

Negosiasi disebut juga sebagai aktivitas mengajukan penawaran. Negosiasi akan mencapai kesepakatan jika kedua belah pihak cocok dengan keputusan yang telah disepakati. Negosiasi tidak hanya dilakukan saat menawar harga barang saja, tetapi negosiasi juga bermanfaat untuk mencapai sebuah kesepakatan dalam perundingan.

Menurut Sobandi (2016: 85) teks negosiasi adalah teks yang berisi tawar-menawar antara dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan. Kegiatan tawar-menawar ini tidak hanya berkaitan dengan harga jual beli, tetapi juga berkaitan dengan rencana, keinginan, kerja sama, program kerja, sengketa, dan sebagainya. Negosiasi merupakan interaksi sosial yang bertujuan untuk mengurangi perbedaan, mengatasi potensi konflik, mencari persamaan, dan mencapai kesepakatan.

Negosiasi didefinisikan sebagai bentuk interaksi sosial untuk mengkompromikan keinginan yang berbeda atau bertentangan. Negosiasi diartikan juga sebagai upaya untuk mencapai suatu kesepakatan melalui bentuk diskusi atau percakapan. Negosiasi memiliki tujuan sebagai langkah untuk membangun sebuah pemahaman dalam suatu permasalahan yang terjadi.

Menurut Tim Quantum Research (2020: 614) negosiasi adalah suatu wujud interaksi sosial yang berfungsi mendapatkan penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang terlibat. Tujuannya untuk mengurangi atau bahkan menghilangkan perbedaan dan pertentangan antar pihak.

Teks negosiasi termasuk bagian terpenting dalam kehidupan ini. Dalam kehidupan sehari-hari kita dihadapkan dengan berbagai permasalahan yang menuntut diri untuk segera mencari jalan keluarnya. Tentunya hal ini membuat kemampuan bernegosiasi sangat diperlukan karena bernegosiasi sesungguhnya merupakan strategi untuk meraih berbagai kepentingan, memenangi konflik, dan sarana untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang berhubungan dengan orang lain.

Menurut Mulyadi dan Rohaeni (2019:177) teks negosiasi merupakan teks yang melibatkan dua orang atau lebih. Pihak ini bisa saja perorangan, kelompok, perwakilan, organisasi ataupun perusahaan. Tujuannya adalah untuk menyelesaikan masalah dan memerlukan pihak lain sebagai penengah.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli yang telah diungkapkan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengertian dari teks negosiasi merupakan teks yang berisi proses interaksi sosial yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan, organisasi ataupun perusahaan. Tujuannya adalah untuk menyelesaikan berbagai masalah yang ditimbulkan karena adanya perbedaan atau suatu kepentingan yang ingin dicapai. Negosiasi dilakukan dengan cara proses perundingan atau kegiatan tawar-menawar hingga mencapai sebuah kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak negosiator.

2. Ciri Teks Negosiasi

Diartikan sebagai sebuah proses untuk menetapkan keputusan secara bersama antara beberapa pihak yang memiliki kepentingan berbeda. Teks negosiasi memiliki ciri-ciri tersendiri untuk membedakan dirinya dengan jenis-jenis teks lainnya. Ciri-ciri yang terkandung dalam teks negosiasi merupakan hal-hal atau kegiatan yang ada dalam kegiatan bernegosiasi.

Menurut Kosasih (2016:183) ciri-ciri yang terdapat pada teks negosiasi sebagai berikut.

- a. Isinya melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perseorangan, kelompok, maupun perwakilan organisasi atau perusahaan.
- b. Pada umumnya berbentuk komunikasi langsung (tatap muka) menggunakan bahasa lisan, didukung oleh gerak tubuh dan ekspresi wajah. Namun, dalam komunikasi tertulis, negosiasi dinyatakan dalam bentuk surat misalnya surat penawaran dan surat permintaan penawaran.
- c. Mengandung konflik, pertentangan ataupun perselisihan.
- d. Terdapat penyelesaian melalui tawar menawar (*bargain*) atau tukar menukar (*barter*)

- e. Menyangkut suatu rencana dan program sesuatu keinginan atau sesuatu yang belum terjadi
- f. Berujung pada dua pihak sepakat atau tidak sepakat

Dari berbagai pengertian mengenai teks negosiasi maka dapat diketahui bahwa teks negosiasi memiliki ciri-ciri khusus. Ciri-ciri khusus yang terdapat pada teks negosiasi ini dapat memudahkan kita untuk mengenalinya. Dengan begitu kita juga akan lebih mudah untuk mengetahui dan memahami mengenai apa yang dimaksud dengan teks negosiasi.

Menurut Putri dan Apriliyani (2018: 161) ciri-ciri khusus yang dimiliki oleh teks negosiasi sebagai berikut.

- a. Adanya partisipan yang memiliki kepentingan masing-masing.
- b. Adanya perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak, kedua kepentingan dari partisipan dalam negosiasi saling bertolak belakang. Keadaan tersebut menyebabkan perbedaan kedua pihak tetapi dalam kepentingan yang sama.
- c. Adanya pengajuan dan penawaran, pengajuan dan penawaran dilakukan dengan menyampaikan argumen yang kuat. Pihak yang memiliki argumen yang lebih kuat dalam proses negosiasi akan lebih besar kesempatannya untuk memenangkan negosiasi.
- d. Adanya kesepakatan akibat hasil negosiasi.

Berdasarkan pemaparan dari kedua ahli tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa ciri-ciri yang terdapat pada teks negosiasi, yaitu didalamnya keterlibatan dua belah pihak atau lebih yang memiliki kepentingan masing-masing, mengandung konflik yang dipermasalahkan, terdapat pengajuan atau proses tawar-menawar didalamnya, dan diakhiri dengan adanya kesepakatan dari kedua belah pihak yang bersangkutan.

3. Jenis-Jenis Teks Negosiasi

Negosiasi dilakukan dengan cara berunding dengan dua belah pihak. Dalam pelaksanaannya negosiasi memerlukan strategi dan cara untuk memenangkan

perundingan. Untuk menyelesaikan dan mengetahui cara atau strategi apa yang hendak digunakan maka para negosiator harus memahami jenis negosiasi apa yang akan dirundingkan.

Menurut Putri dan Apriliyani (2018: 160) jenis-jenis teks negosiasi dibedakan berdasarkan situasi dan untung ruginya. Berdasarkan situasinya dibagi menjadi dua, yaitu negosiasi formal dan negosiasi informal.

a. Negosiasi Formal

Negosiasi formal merupakan negosiasi yang terjadi pada situasi formal. Ciri-ciri dari negosiasi formal adalah adanya perjanjian hitam di atas putih yang sah secara hukum. Berdasarkan perjanjian tersebut kedua pihak dilindungi oleh hukum. Oleh karena itu pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati dapat diperkarakan di ranah hukum. Contoh negosiasi formal adalah kerja sama yang dilakukan antardua perusahaan.

b. Negosiasi Informal

Dalam kehidupan sehari-hari manusia sering melakukan kegiatan bernegosiasi maka negosiasi dapat terjadi di mana saja misalnya negosiasi yang dilakukan antara ayah dan anak sebagai contoh, seorang anak dilarang ayahnya untuk bermain dengan temannya karena nilai rapotnya buruk. Sang anak meminta kepada ayahnya agar diizinkan kembali bermain dengan temannya, si anak menjelaskan argumentasinya. Pada awalnya sang ayah tetap tidak mengizinkan anaknya, namun kesepakatan dicapai sang anak boleh bermain dengan temannya kembali dengan beberapa syarat yang diajukan sang ayah. Dalam negosiasi tersebut tidak ada membutuhkan perjanjian khusus yang melibatkan hukum.

Selain dengan situasinya negosiasi dapat dilihat berdasarkan untung ruginya. Berdasarkan untung ruginya negosiasi dibedakan menjadi empat. Keempat macam negosiasi tersebut adalah kolaborasi, dominasi, akomodasi, dan menghindari konflik.

a. Negosiasi Kolaborasi

Negosiasi kolaborasi menggambarkan kepentingan antarnegosiator. Negosiasi ini disebut juga negosiasi *win-win*.

b. Negosiasi Dominasi

Dalam negosiasi dominasi negosiator mendapatkan keuntungan besar dari kesepakatan yang dicapai sementara itu pihak lawan negosiasi mendapatkan keuntungan yang lebih kecil. Negosiasi ini disebut juga dengan negosiasi *win-lose*.

c. Negosiasi Akomodasi

Dalam negosiasi akomodasi negosiator mendapatkan keuntungan yang sangat kecil bahkan mengalami kerugian sementara itu pihak lawan negosiasi mendapatkan keuntungan lebih besar bahkan memperoleh 100% keuntungan. Kerugian ini disebabkan oleh kegagalan negosiator dalam bernegosiasi sehingga ia tidak memperoleh keuntungan. Negosiasi ini disebut juga dengan negosiasi *lose-win*.

d. Negosiasi Menghindari Konflik

Dalam negosiasi menghindari konflik kedua dari negosiator menghindari konflik yang muncul, akibatnya kedua belah pihak tidak sepakat untuk menyelesaikan konflik.

Untuk menyelesaikan sebuah permasalahan yang terjadi antara pihak satu dan pihak lainnya dapat dilaksanakan dengan cara melakukan negosiasi atau perundingan untuk mencari solusi atau suatu kesepakatan antara kedua pihak yang bersangkutan. Tentunya sebelum kita melakukan kegiatan bernegosiasi atau perundingan kita harus mengetahui jenis dari negosiasi atau perundingan yang akan kita lakukan agar kita lebih mudah untuk mengetahui cara atau strategi apa yang akan kita gunakan nantinya. Jenis-jenis negosiasi dapat dibedakan berdasarkan situasi dan untung

ruginya. Berdasarkan situasinya teks negosiasi dibedakan menjadi formal dan informal sedangkan berdasarkan untung ruginya teks negosiasi dibedakan menjadi empat, yaitu kolaborasi, dominasi, akomodasi, dan menghindari konflik.

4. Struktur Teks Negosiasi

Teks negosiasi juga memiliki alur ataupun struktur seperti halnya jenis teks yang lainnya. Struktur teks negosiasi dapat diklasifikasikan berdasarkan paparan atau contohnya. Namun, secara umum teks negosiasi sering diawali dengan orientasi atau pengenalan topik/masalah, penawaran, dan diakhiri dengan persetujuan.

Menurut Kosasih (2017: 89) alur ataupun struktur yang terdapat pada teks negosiasi dapat dirumuskan berdasarkan paparan dan contohnya serta dapat dirumuskan secara umum.

Berdasarkan paparan dan contoh dari teks negosiasi maka alur atau struktur dari teks negosiasi dapat dirumuskan sebagai berikut.

- a. Negosiator 1 (mengajukan maksud atau suatu permasalahan).
- b. Pihak mitra bicara/negosiator 2 (menyanggah dengan alasan tertentu).
- c. Negosiator 1 (mengemukakan argumentasi untuk mempertahankan tujuan awalnya untuk disetujui oleh negosiator 2).
- d. Negosiator 2 (kembali mengemukakan penolakan dengan alasan tertentu)
- e. Terjadinya persetujuan ataupun kesepakatan.

Namun, secara umum alur atau struktur dari teks negosiasi dapat dirumuskan dengan adanya orientasi atau pengenalan topik/masalah, diikuti dengan pengajuan, penawaran, dan diakhiri dengan persetujuan.

- a. Orientasi atau pengenalan topik/masalah negosiasi merupakan bagian dari teks yang mengungkapkan permasalahan yang akan dinegosiasikan. Topik/masalah itu disampaikan oleh salah satu negosiator atau oleh keduanya.

- b. Pengajuan berupa pernyataan dari negosiator pertama untuk meminta, mengajak, mendorong negosiator ke dua untuk melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya.
- c. Penawaran berupa pernyataan-pernyataan dari kedua belah pihak berisi penawaran dan penolakan (adu tawar) tentang sesuatu yang diajukan. Pada bagian ini tiap pihak menyampaikan sejumlah argumentasi beserta alasan-alasannya.
- d. Kesepakatan berupa keputusan antara kedua belah pihak, baik itu yang berupa persetujuan atau ketidaksetujuan.

Negosiasi juga memiliki berbagai macam jenis, mulai dari berdasarkan bidangnya, berdasarkan situasinya, dan berdasarkan caranya. Tentunya dari setiap jenis negosiasi memiliki struktur yang serupa. Untuk memudahkannya maka secara umum struktur dari teks negosiasi dapat dikelompokkan menjadi lima bagian, yaitu orientasi, konfrontasi, solusi, dan rekonsiliasi.

Menurut Suryanta (2016: 85) struktur dari teks negosiasi terdiri atas berbagai macam jenis berdasarkan bidangnya ada negosiasi perdagangan, transaksi jual beli, tenaga kerja, dan sebagainya. Sedangkan berdasarkan situasinya maka teks negosiasi dibedakan atas negosiasi yang bersifat formal atau resmi dan tidak formal atau kekeluargaan. Kemudian berdasarkan caranya, teks negosiasi dibedakan atas negosiasi lisan atau langsung dan tertulis atau tidak langsung. Maka dengan demikian secara umum struktur teks negosiasi dapat dipetakan menjadi lima bagian, yaitu orientasi, konfrontasi, solusi, dan rekonsiliasi.

- a. Orientasi (pengenalan)

Kedua belah pihak memperkenalkan diri khususnya peran yang sedang dijalankan, mengutarakan persoalan atau duduk perkara akar konflik dan pernyataan komitmen untuk mencari penyelesaian masalah secara bersama-sama.

- b. Konfrontasi (pengajuan tuntutan dan penawaran)

Kedua belah pihak saling mengajukan harapan atau tuturan yang ingin dipenuhi dan argumen pendukungnya serta tawaran atau pilihan yang dimiliki.

c. Konsiliasi atau Kompromi

Kedua belah pihak saling memahami tuturan dan tawaran yang disampaikan, salah satu pihak menanggapi dengan menurunkan nilai tawar lawan untuk memperoleh titik temu atau kompromi.

d. Solusi atau Persetujuan

Kedua belah pihak mencapai kompromi atau titik temu dengan memahami, menerima atau menyetujui tawaran yang diberikan oleh masing-masing pihak.

e. Rekonsiliasi atau Penutup

Dilakukan perundingan suasana dan perayaan kecil atau kesepakatan yang telah tercapai, kemudian membangun kembali relasi yang sempat menegang akibat konflik dan menegaskan kembali butir-butir pokok kesempatan untuk mengkonfirmasi bahwa kedua belah pihak benar telah memahami isi hasil negosiasi

Teks negosiasi berisi kegiatan tawar menawar untuk mencapai sebuah kesepakatan. Di dalamnya terdapat proses pengajuan, penawaran dan persetujuan. Proses tersebut merupakan bagian dari struktur atau tahapan yang terdapat pada teks negosiasi sebagai pembeda dari teks-teks lainnya. Struktur atau tahapan yang terdapat pada teks negosiasi berfungsi untuk menjadikan teks menjadi satu kesatuan yang utuh sehingga tujuan dari diadakannya negosiasi dapat terwujud.

Menurut Sobandi (2016: 91) secara lengkap teks negosiasi memiliki struktur generik sebagai berikut:

a. Orientasi

Orientasi merupakan bagian pembuka pada proses negosiasi, seperti mengucapkan salam, menyapa, berkenalan, dan berjabat tangan.

b. Pengajuan

Pengajuan adalah proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada pihak lawan. Pengajuan juga dapat berupa membuka topik permasalahan yang akan dibahas.

c. Penawaran

Penawaran adalah proses negosiasi dalam sebuah transaksi. Dalam bagian ini merupakan inti dari proses negosiasi. Pada transaksi jual beli, penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Pada transaksi lain, penawaran dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

d. Persetujuan

Persetujuan adalah pernyataan yang berisi kesepakatan antara kedua belah pihak. Bagian persetujuan ini tidak selalu berupa kesepakatan, tetapi dapat juga berupa ketidaksetujuan, ketidaksepakatan, dan penolakan karena tidak semua proses negosiasi menghasilkan kesepakatan.

e. Penutup

Penutup merupakan bagian akhir dari proses negosiasi. Penutup negosiasi biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, dan ucapan salam perpisahan.

Sama halnya dengan teks lainnya teks negosiasi mempunyai unsur atau struktur pembentuk didalamnya. Unsur atau struktur tersebut berfungsi untuk membuat teks tersusun secara sistematis agar tercipta sebuah teks negosiasi yang runtut dan utuh. Unsur pembentuk dari teks negosiasi dapat dirumuskan secara minimal atau lengkap.

Menurut Tim Quantum Research (2020: 614) secara umum struktur dari teks negosiasi terbagi menjadi dua, yakni sebagai berikut.

- a. Struktur minimal terdiri atas pembukaan, isi dan penutup
- b. Struktur lengkap terdiri atas orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup

Berdasarkan berbagai pendapat ahli yang telah diungkapkan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa secara umumnya struktur dari teks negosiasi berupa orientasi, konfrontasi atau pengajuan tuntutan dan penawaran, konsiliasi atau kompromi, serta solusi atau persetujuan. Namun, agar teks negosiasi menjadi lebih sempurna perlu adanya penambahan satu bagian struktur berupa penutup sebagai akhir dari permasalahan yang diperdebatkan dalam teks.

5. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Dalam kegiatan bernegosiasi diutamakan adanya kesantunan berbahasa untuk mencapai sebuah keberhasilan. Pihak-pihak yang terlibat menggunakan pengajuan, tawaran, penolakan, dan sejenisnya dengan bahasa-bahasa yang menyenangkan lawan bicaranya. Hal ini terkait dengan fungsi negosiasi itu sendiri, yakni untuk menyampaikan dan mengkompromikan suatu usulan.

Menurut Kosasih (2017: 92) kaidah kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi adalah aturan ataupun kelaziman berupa aspek-aspek sebagai berikut.

- a. Keberadaan kalimat berita, tanya, dan perintah hampir berimbang. Hal tersebut terkait dengan bentuk negosiasi yang berupa percakapan sehari-hari sehingga ketiga kalimat tersebut mungkin muncul secara bergantian.
 - 1) Kalimat berita (*deklaratif dan statement*).
 - 2) Kalimat tanya (*interogatif dan question*).
 - 3) Kalimat perintah (*imperatif dan command*).
- b. Banyak menggunakan kalimat-kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan. Hal ini terkait dengan fungsi negosiasi itu, yakni untuk menyampaikan kepentingan dan mengoptimalkannya dengan mitra bicara.

Oleh karena itu akan banyak kalimat yang menyatakan maksud tersebut yang ditandai dengan penggunaan kata-kata seperti *minta, harap, dan mudah-mudahan*.

- c. Banyak menggunakan kalimat-kalimat bersyarat, yakni kalimat yang ditandai dengan kata-kata *jika, bila, kalau, seandainya, dan apabila*. Ini terkait dengan sejumlah syarat yang diajukan masing-masing pihak dalam rangkaian adu tawar dalam sebuah kepentingan.
- d. Banyak menggunakan konjungsi penyebab (kausalitas). Hal ini terkait dengan sejumlah argumen yang disampaikan masing-masing pihak untuk memperjelas alasan yang diutarakan, mereka perlu menyampaikan sejumlah alasan yang disertai dengan penggunaan konjungsi penyebab yakni, *karena, sebab, oleh karena itu, sehingga, dan akibatnya*.

Sering kali adanya perbedaan tujuan memicu konflik antara pihak satu dengan pihak lainnya. Melakukan kegiatan bernegosiasi dapat dijadikan solusi untuk mencapai titik penyelesaian konflik. Dalam pelaksanaannya penggunaan bahasa yang tepat juga harus diperhatikan agar kesepakatan yang diambil oleh kedua pihak dapat berjalan dengan lancar.

Menurut Tim Quantum Research (2020: 617) kaidah kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi mencakup aspek-aspek sebagai berikut.

- a. Menggunakan bahasa yang santun.
- b. Terdapat ungkapan yang bersifat persuasif (mengajak atau membujuk).
- c. Adanya pasangan tuturan atau partisipan.

Bahasa yang digunakan dalam proses negosiasi tergantung dari bidang, situasi, dan partisipannya. Dalam teks negosiasi sendiri banyak ditemukan bentuk-bentuk kebahasaan tertentu yang sangat diperlukan. Fitur-fitur kebahasaan tersebut saling mengemban fungsi khusus, juga dapat memperkuat karakteristik teks negosiasi sehingga mudah dikenali dan dibedakan dengan jenis teks lainnya.

Menurut Suryanta (2016 :85) kaidah kebahasaan yang digunakan dalam proses negosiasi bergantung pada bidang, situasi, dan partisipannya. Dalam teks negosiasi banyak ditemukan bentuk-bentuk kebahasaan tertentu yang sangat diperlukan, berikut beberapa fitur-fitur yang terdapat pada kaidah kebahasaan teks negosiasi sebagai berikut.

- a. Kata sapaan (memanggil orang yang sedang diajak bicara sesuai dengan hubungan kekerabatan atau kekeluargaan, pangkat, gelar atau profesi, dan sebagainya).
- b. Kata seru (mengekspresikan emosi atau suasana batin yang sedang dirasakan).
- c. Kata sifat (mendeskripsikan keadaan, sifat, dimensi, dan kualitas sesuatu).
- d. Kalimat tanya (menyatakan hal-hal yang ingin diketahui).
- e. Kalimat perintah (menyampaikan harapan, tuturan, aspirasi, dan sebagainya).
- f. Kalimat minor (menjawab atau menanggapi pertanyaan secara singkat).
- g. Kata keterangan modalitas (menyatakan sikap pikiran terhadap suatu masalah).
- h. Kata ganti orang (menyebut diri sendiri, lawan bicara atau orang yang dibicarakan).
- i. Kalimat keritikan (menyampaikan keberatan dan penolakan sehingga menaikkan nilai tawar diri).
- j. Kalimat pujian (menyampaikan kalimat sanjungan atau apresiasi untuk melunakan hati, sehingga memudahkan terjadinya kompromi atau pengertian).
- k. Aneka konjungsi (menyatakan alasan (karena), tujuan (untuk), keteguhan atau komitmen (meskipun), perbandingan (seperti), petentangan (tetapi), perbedaan (sedangkan), dan sebagainya).

Teks negosiasi memiliki tujuan untuk mencapai kata sepakat antar berbagai pihak yang terlibat konflik. Perlu adanya kaidah dalam menggunakan bahasa agar komunikasi yang baik dapat tercipta. Penggunaan ragam bahasa yang bersifat santun dan penggunaan bahasa yang bersifat persuasif akan memudahkan negosiator untuk mencapai hasil kompromi yang diinginkan.

Menurut Sobandi (2016: 93) ragam bahasa atau kaidah kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi mencakup hal berikut.

a. Santun

Santun adalah perilaku dan budi bahasa yang halus, bahasa yang santun ditandai dengan penggunaan kata-kata dan perilaku yang sopan, menghargai, dan menghormati orang lain.

b. Persuasif

Persuasif adalah bujukan atau ajakan, bahasa persuasif bersifat membujuk atau meyakinkan orang lain.

c. Pasangan tuturan

- 1) Mengucapkan salam – membalas salam.
- 2) Memerintah – mematuhi atau menolak perintah.
- 3) Meminta – menerima atau menolak permintaan.
- 4) Mengajukan – meminta atau menolak pengajuan.
- 5) Mengusulkan – meminta atau menolak usulan.
- 6) Menawarkan – meminta atau menolak tawaran.
- 7) Bertanya – menjawab atau tidak menjawab.

Dengan demikian berdasarkan berbagai pendapat para ahli mengenai kaidah kebahasaan teks negosiasi yang telah dipaparkan, peneliti menyimpulkan bahwa kaidah kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi berupa penggunaan kata-kata yang santun, kemudian berisikan kalimat-kalimat yang bersifat persuasif, kalimat tanya, kalimat perintah, kalimat berita, dan kalimat minor. Selain itu dalam kaidah kebahasaan teks negosiasi juga terdapat penggunaan kata sapaan, kata seru, kata sifat, serta penggunaan konjungsi penyebaban dan konjungsi modalitas. Penggunaan kalimat-kalimat yang menyatakan sebuah keinginan atau harapan, kalimat-kalimat bersyarat, kalimat-kalimat pujian, dan kritikan serta penggunaan kata ganti

orang dan adanya pasangan turunan juga termasuk fitur-fitur kebahasaan yang sering muncul dalam teks negosiasi.

6. Mengomentari Teks Negosiasi

Mengomentari kegiatan negosiasi berkenaan dengan kejelasan isi, kelengkapan struktur, dan kebakuan kaidah kebahasaannya. Selain itu, komentar tersebut dapat kita ajukan berkenaan dengan strategi yang dilakukan oleh para negosiatornya. Dengan demikian barulah proses penilaian dalam kegiatan negosiasi dapat dilakukan, apakah tujuan dari negosiasi dapat tercapai atau tidak.

Menurut Kosasih (2016: 192) terdapat dua tahap untuk mengomentari teks negosiasi, yaitu dengan memahami strategi yang terdapat pada teks negosiasi dan melakukan penilaian atas jalannya kegiatan negosiasi.

f. Strategi Bernegosiasi

Negosiasi merupakan suatu peristiwa komunikasi yang memiliki banyak kemungkinan, seperti menang-kalah, menang-menang, dan kalah-kalah. Maka perlu adanya strategi untuk mengantisipasi kegagalan dalam mencapai tujuan dari kegiatan bernegosiasi. Terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan oleh seorang negosiator dalam mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan terburuk dari hasil negosiasi, yakni sebagai berikut.

- 1) BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*), yaitu langkah-langkah yang bisa dilakukan oleh seseorang apabila negosiasinya tidak mencapai kesepakatan.
- 2) *Reservation price*, yaitu pengajuan tawaran terendah yang dapat diterima sebagai sebuah kesepakatan dalam negosiasi.
- 3) ZOPA (*zone of possible agreement*), yaitu suatu zona atau area yang memungkinkan terjadinya kesepakatan dalam proses negosiasi.

Dengan pemahaman terhadap tiga konsep dasar tersebut para negosiator diharapkan dapat melakukan hal-hal berikut.

- 1) Menentukan besarnya konsensi yang ingin didapat dan dapat diberikan.

- 2) Menentukan perlu tidaknya melanjutkan negosiasi.
- 3) Melakukan langkah-langkah yang lebih menguntungkan.

Ada lima strategi umum untuk memperoleh keuntungan maksimal dari perundingan-perundingan yang kita lakukan, yakni sebagai berikut.

- a) Membuat agenda, cara ini dilakukan dengan memberikan waktu atau kesempatan kepada mitra bicara untuk mempertimbangkan tawaran-tawaran yang diberikan.
- b) Memberikan jaminan-jaminan, cara ini dilakukan dengan memberikan kemudahan, fasilitas, dan sejenisnya kepada mitra bicara agar ia mau menerima tawaran-tawarannya.
- c) Mengancam, cara ini dilakukan dengan menyampaikan hal-hal yang sekiranya akan dilaksanakan pihak mitra.
- d) Memanipulasi, cara ini dilakukan dengan cara menyampaikan informasi-informasi yang bisa menekan atau timbulnya belas kasihan pada mitra bicara.
- e) Melibatkan pihak lain, cara ini dilakukan dengan meminta pihak lain guna menekan, membujuk atau memengaruhi mitra bicara.

Disamping strategi umum terdapat strategi khusus yang harus diperhatikan ketika bernegosiasi. Hal itu terkait dengan kondisi mitra bicara, berikut strategi khusus yang disesuaikan dengan kondisi dan situasi mitra bicara.

- a) Mitra yang Tertutup

Seorang mitra bicara sering tidak mau terbuka dalam mengemukakan responsnya. Untuk itu kita perlu menghadapinya dengan sikap antusias dan penuh perhatian. Kata-kata pemancing perlu juga disertakan didalam mengalirkan pembicaraan, seperti kata-kata *lalu, kemudian, sesudah itu, oh ya, lantas.*

Ketertutupan seorang mitra juga banyak disebabkan oleh sikap curiga dan tidak percaya. Oleh karena itu, perkenalkan identitas diri dan

tujuan pembicaraan itu secara terbuka. Carilah titik-titik persamaan yang bisa menyatukan rasa antara kita dengan mitra. Hal itu misalnya latar belakang sekolah, asal-usul keluarga, tempat tinggal, dan hobi. Cara demikian bisa menjalin hubungan yang lebih akrab dan terbuka dengan mitra.

b) Pembicaraan yang Menyimpang

Selama proses negosiasi, besar kemungkinan respon mitra tidak sesuai dengan yang diharapkan. Respons sering melebar jauh dari yang diharapkan. Kita tentu tidak boleh terbawa dengan kondisi demikian. Tujuan awal negosiasi harus tetap menjadi patokan.

Kata-kata pengarah perlu dilontarkan untuk menghadapi kondisi yang tidak menguntungkan itu. Kata-kata yang dimaksud misalnya *maksud saya....., seperti yang Bapak katakan di awal. , bisa dijelaskan lebih lanjut tentang. ,.*

c) Menciptakan Suasana Nyaman

Jalannya negosiasi sering terganggu oleh suasana yang tidak nyaman. Mitra merasa terancam dengan sikap kita yang dominan. Mitra sebaiknya tidak merasa ditempatkan sebagai seorang terdakwa atau pihak yang terpojokan. Pada akhirnya, ia akan menutup diri, bahkan cenderung mengambil sikap bermusuhan. Apabila hal seperti itu yang terjadi, proses negosiasi tidak berjalan dengan kondisi menguntungkan.

Oleh karena itu ciptakanlah suasana yang menyenangkan, pahami suasana hati mitra ketika itu yawaran, ajakan, dan sejenisnya harus disampaikan dengan ramah dan penuh simpati.

d) Waktu yang Terbatas

Terbatasnya waktu sering kali menjadi kendala ketuntasan bernegosiasi. Tujuan-tujuan yang kita harapkan menggantung dan tidak tuntas untuk itulah perlunya waktu tambahan untuk melakukan tindak

lanjut ataupun tercapainya ketuntasan bernegosiasi. Kendala waktu bisa dijadikan alasan sekaligus suatu penghargaan kepada mitra akan ketertarikan kita terhadap keberadaan dirinya. Selanjutnya, ajukan permintaan akan kesediaannya untuk melanjutkan kegiatan tersebut pada waktu lain. Lakukan perjanjian untuk tempat dan waktu bernegosiasi berikutnya.

Mitra akan bersedia melakukannya apabila ia mendapat kesan menyenangkan selama proses bernegosiasi di awal. Itulah pentingnya penciptaan suasana akrab dan nyaman dalam bernegosiasi. Apabila mendapat kesempatan bernegosiasi untuk keperluan yang lain, kita tidak akan kesulitan untuk bekerja sama kembali.

g. Penilaian Atas Jalannya Negosiasi

Penilaian atau proses negosiasi berkaitan dengan ketercapaian tujuan yang telah ditetapkan. Apabila tujuan negosiasi itu tercapai, prosesnya sudah berjalan dengan baik. Apabila terjadi kegagalan, artinya ada sesuatu yang salah di dalam prosesnya. Selain itu, faktor nonkebahasaan, seperti bahasa tubuh, nada, suara dan perkataan juga turut berpengaruh di dalamnya.

Cara mengomentari teks negosiasi adalah dengan memperhatikan kejelasan isi, kelengkapan struktur, dan kebakuan kaidah kebahasaannya. Namun, sebelum kita melakukan kegiatan tersebut kita harus memastikan bahwa kita telah memahami langkah-langkah yang biasa dilakukan oleh para negosiator, kemudian barulah kita pelajari strategi-strategi yang biasa digunakan dalam kegiatan bernegosiasi. Dengan demikian penilaian atas jalannya proses bernegosiasi dapat dilakukan dengan melihat apakah tujuan yang telah disepakati dapat tercapai atau tidak. Jika iya, maka proses negosiasi sudah dikatakan baik, kemudian jika belum, maka perlu adanya koreksi kembali karena ada sesuatu yang salah di dalam prosesnya.

7. Menganalisis Isi dan Kebahasaan Teks Negosiasi

Seperti yang sudah diketahui bahwa di dalam teks negosiasi berisi mengenai percakapan dari proses tawar-menawar yang kemudian berujung pada sebuah kesepakatan. Untuk menganalisis isi dan kebahasaan sebuah teks negosiasi maka kita perlu memahami lebih dalam mengenai teks negosiasi. Setelah itu barulah kegiatan menganalisis teks negosiasi dapat dilakukan dengan melihat kesesuaian isi yang terdapat pada teks dan fitur-fitur kebahasaan yang biasa digunakan dalam teks negosiasi.

Menurut Kosasih (2016: 201) dalam menganalisis isi dan kebahasaan teks negosiasi dapat dilakukan dengan memperhatikan ragam kepentingan dalam negosiasi barulah kita dapat menyimpulkan isi dari teks negosiasi secara ringkas.

a. Negosiasi dengan Beragam Kepentingan

Dalam kehidupan yang cukup luas ini kecakapan bernegosiasi sangat diperlukan dalam pergaulan masyarakat, pekerjaan, dan kehidupan bernegara. Dalam bidang-bidang tersebut banyak sekali kegiatan yang harus diselesaikan dengan cara bernegosiasi. Berikut contoh-contoh kegiatan yang perlu diselesaikan dengan cara bernegosiasi.

- 1) Jual beli barang atau jasa.
- 2) Penggajian karyawan.
- 3) Penempatan tenaga kerja.
- 4) Penyusunan program-program organisasi.
- 5) Pembagian warisan.
- 6) Sengketa rumah atau tanah.
- 7) Pembangunan fasilitas-fasilitas umum.
- 8) Penentuan calon rakyat di dalam suatu partai politik.

b. Menyampaikan Isi Teks Negosiasi Secara Singkat

Meringkas teks negosiasi berarti menyampaikan isi teks itu secara lebih singkat. Ringkasan tersebut disusun dengan memperhatikan struktur dan ragam

bahasa yang terdapat pada teks negosiasi. Kata-kata penting atau pokok-pokok pernyataan para negosiator itulah yang dapat kita ambil dan kita jadikan sebagai dasar dalam menyusun sebuah ringkasan.

Ringkasan juga dibuat dengan mengubah pernyataan langsung menjadi pernyataan tidak langsung. Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam mengubah kalimat langsung ke dalam bentuk kalimat tidak langsung.

- 1) Kalimat langsung menggunakan tanda petik ('...') yang mengapit pernyataan penuturnya. Sedangkan kalimat tidak langsung tidak bertanda petik.
- 2) Kalimat langsung ada yang berbentuk berita, tanya, perintah, dan seru. Sedangkan kalimat tidak langsung semuanya berbentuk berita.
- 3) Hal yang perlu diperhatikan dalam pengubahan kalimat langsung adalah penggunaan kata ganti. Kata ganti pertama dan kata ganti kedua, seperti saya, kamu, dan kami. Kemudian kata ganti orang ketiga, seperti ia, nya, dan mereka.

Untuk menganalisis isi dan kebahasaan teks negosiasi alangkah baiknya terlebih dahulu kita memahami secara mendalam mengenai teks negosiasi. Setelah itu barulah kita dapat melihat kesesuaian isi teks dan kebahasaannya. Untuk melihat kesesuaian tersebut kita merumuskan dahulu teks tersebut termasuk kedalam ragam kepentingan negosiasi apa. Dengan begitu barulah kita dapat menyampaikan secara singkat isi dan kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi dengan menampilkan bagian-bagian penting berupa percakapan-percakapan negosiator sebagai hasil analisis isi dan kebahasaan teks negosiasi.

8. Menyusun Teks Negosiasi

Kita telah mengetahui bahwa negosiasi merupakan suatu bentuk komunikasi antar pihak yang memiliki tujuan untuk mendapatkan keputusan yang disepakati bersama. Dalam negosiasi terdapat unsur pengajuan, penawaran, proses, penawaran, dan kesepakatan bersama. Dari pengertian tersebut menjelaskan bahwa negosiasi merupakan langkah untuk membangun kesepahaman terhadap suatu

permasalahan. Maka dalam menyusun sebuah teks negosiasi kita perlu memperhatikan penggunaan unsur-unsur teks negosiasi agar teks negosiasi yang nantinya kita buat dapat tersusun secara lengkap.

Menurut Rustamji dan husin (2018: 83) unsur-unsur yang digunakan dalam menyusun teks negosiasi, yaitu pengajuan negosiasi, penawaran negosiasi, persetujuan negosiasi, dan penutup negosiasi.

a. Pengajuan Negosiasi

Pengajuan negosiasi menjadi titik awal proses tawar-menawar, pengajuan negosiasi ini dilakukan setelah perbedaan pendapat tidak mendapatkan kata sepakat. Dalam tahap ini para pihak bersepakat tentang teknik atau cara negosiasi dan tata laksana penyelesaiannya.

b. Penawaran Negosiasi

Penawaran negosiasi merupakan puncak dari negosiasi karena di sini terjadi proses tawar-menawar antara pihak satu dengan pihak yang lain untuk mendapatkan kesepakatan yang menguntungkan satu sama lain. Penawaran negosiasi dilakukan agar dapat diketahui sejauh mana para pihak yang terlibat memiliki keinginan untuk mendapatkan kesepakatan.

c. Persetujuan Negosiasi

Pada tahap ini para pihak menyetujui hasil proses tawar-menawar, di dalam persetujuan ini para pihak yang bernegosiasi menyatakan adanya kesamaan persepsi dan cara penyelesaiannya. Kesepakatan dari hasil penawaran kedua belah pihak ini bersifat mengikat maka kedua pihak harus menaati keputusan yang telah disepakati bersama.

d. Penutup Negosiasi

Proses menutup negosiasi dilakukan dengan mengakhiri percakapan antara kedua belah pihak setelah ada kata sepakat tentang cara penyelesaian negosiasi.

Selain harus memperhatikan unsur-unsur yang terdapat pada teks negosiasi pada saat penyusunannya, kita juga perlu memahami tahapan-tahapan yang harus dilaksanakan pada saat penyusunan teks negosiasi. Dengan memahami tahapan-tahapan dalam penyusunan teks negosiasi maka teks negosiasi yang kita buat akan tersusun secara sistematis. Dengan begitu pesan yang kita sampaikan melalui teks tersebut akan tersampaikan dengan baik.

Menurut Kosasih (2016: 209) langkah-langkah dalam menyusun teks negosiasi, yaitu perlu memahami tahapan-tahapan pada saat bernegosiasi. Kemudian agar proses penyusunan teks negosiasi dapat berlangsung dengan baik serta hasilnya sesuai dengan harapan, sebaiknya kita perlu memperhatikan sejumlah persiapan terlebih dahulu. Terakhir barulah proses penyuntingan dapat dilakukan untuk melihat kesesuaian isi, struktur, dan kebaksaannya.

a. Tahapan-Tahapan Proses Negosiasi

- 1) Negosiator 1 (mengenalkan suatu topik/masalah sebagai orientasi, sekaligus mengajukan suatu keinginan).
- 2) Negosiator 2 (menyanggah dengan alasan tertentu).
- 3) Negosiator 1 (mengemukakan argumentasi untuk mempertahankan) atau meyakinkan maksud awalnya untuk disetujui oleh negosiator 2).
- 4) Negosiator 2 (kembali mengemukakan penolakan dengan alasan tertentu)
- 5) Terjadinya kesepakatan ataupun penolakan akhir.

b. Persiapan Proses Negosiasi

- 1) Menentukan topik negosiasi.
- 2) Menentukan pihak-pihak yang perlu dihubungi.
- 3) Memilih stragegi yang dipandang efektif dalam menghadapi mitra bicara, baik itu dalam hal waktu maupun tempatnya.
- 4) Memikirkan alasan-alasan rasional yang bisa meyakinkan mitra bicara atas kepentingan tersebut.

c. Penyuntingan Teks Negosiasi

Kegiatan penyuntingan untuk teks percakapan bernegosiasi mencakup pula isi, struktur, dan kebaksaannya.

- 1) Penyuntingan isi harus memperhatikan kaidah-kaidah yang berlaku dalam bernegosiasi, yakni sebagai berikut.
 - a) Melibatkan dua pihak atau lebih.
 - b) Berupa kegiatan komunikasi langsung.
 - c) Mengandung konflik.
 - d) Menyelesaikannya melalui tawar-menawar atau tukar-menukar.
 - e) Menyangkut sesuatu yang belum terjadi.
 - f) Berujung pada kesepakatan atau ketidaksepakatan.
- 2) Penyusunan struktur memperhatikan kelengkapan tahapannya, yakni sebagai berikut.
 - a) Mengenalkan maksud dari negosiator 1.
 - b) Penyampaian sanggahan dari negosiator 2.
 - c) Penyampaian argumentasi dari negosiator 1.
 - d) Penyampaian penolakan dari negosiator 2.
 - e) Pencapaian kesepakatan atau ketidaksepakatan.
- 3) Penyuntingan bahasa memperhatikan hal-hal sebagai berikut.
 - a) Keefektifan kalimat.
 - b) Pemilihan kata.
 - c) Penggunaan ejaan dan tanda baca.

Dengan demikian berdasarkan pemaparan tersebut mengenai penyusunan pada teks negosiasi, peneliti menyimpulkan bahwa dalam menyusun teks negosiasi kita perlu memperhatikan keberadaan unsur-unsur pembangun teks negosiasi. Kemudian kita harus memahami langkah-langkah dalam penyusunannya agar teks yang kita buat dapat tersusun secara sistematis nantinya. Langkah-langkah tersebut mencakup tahapan-tahapan pada saat melakukan proses negosiasi, melakukan persiapan mulai dari menentukan topik, menentukan pihak yang perlu dihubungi, memilih strategi, dan memikirkan alasan-alasan rasional untuk meyakinkan mitra bicara nantinya. Kemudian langkah terakhir adalah melakukan proses penyuntingan untuk melihat bagaimana kesesuaian isi, struktur, dan kebahasaan teks negosiasi.

9. Contoh Teks Negosiasi

Teks berikut bukanlah sebuah percakapan biasa, tokoh-tokoh didalamnya tidak hanya melakukan perbincangan sana-sini, tetapi percakapan tersebut memiliki arah dan tujuan yang jelas. Mereka sedang melakukan upaya adu tawar sesuai dengan keinginannya masing-masing. Mereka saling memberikan berbagai macam penawaran demi meyakinkan satu sama lainnya hingga menemukan kesepakatan yang mereka sepakati secara bersama-sama.

Berikut adalah contoh percakapan dalam teks negosiasi.

- Penjual : “Silahkan ikannya, Pak.”
- Pak Bayu : “Wah, ikan tunanya terlihat segar dan besar.”
- Penjual : “Oh iya Pak. Ini baru saja diantar.”
- Pak Bayu : “Berapa harga ikan tuna ini?”
- Penjual : “Sekilonya lima puluh ribu.”
- Pak Bayu : “Wah, lumayan mahal ya. Saya kira harganya tiga puluh ribu.”
- Penjual : “Masih jauh dari modal kalau harga tiga puluh ribu Pak.”
- Pak Bayu : “Kalau empat puluh ribu bagaimana Bu?”
- Penjual : “Belum dapat Pak.”
- Pak Bayu : “Bagaimana kalau empat puluh lima ribu?”
- Penjual : “Kalau segitu, saya hanya balik modal.”
- Pak Bayu : “Begini saja, bagaimana kalau empat puluh lima ribu. Saya beli dua kilo.”
- Penjual : “Yasudah Pak. Setuju. Hitung-hitung sebagai penglaris.”
- Pak Bayu : “Ini uangnya Bu.”
- Penjual : “Iya Pak. Ini ikannya. Terima kasih.”
- Pak Bayu : “Sama-sama. Mari Bu. Semoga laris dagangannya.”
- Penjual : “Aamin. Terima kasih Pak. Hati-hati di jalan.”

Percakapan tersebut dapat dikatakan sebagai contoh dari teks negosiasi karena berisikan proses tawar-menawar dalam interaksi jual beli yang dilakukan oleh penjual dan Pak Bayu sebagai pembeli untuk mencapai harga yang diinginkan oleh kedua belah

pihak agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Teks tersebut tersusun secara sistematis sesuai dengan struktur pembangunnya, seperti orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif atau dengan cara menganalisis data kemudian mendeskripsikan temuan-temuan. Metode ini digunakan untuk menjawab dan memecahkan masalah yang sedang dihadapi. Peneliti menganalisis kesesuaian penggunaan struktur teks negosiasi pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement, yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup.

Sugiyono (2017: 11) menyebutkan metode penelitian kualitatif sering disebut sebagai metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*), disebut juga sebagai metode etnographi karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya. Metode penelitian kualitatif berlandaskan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah.

Kemudian Siyoto dan Sodik (2015: 27) menetapkan metode penelitian kualitatif merupakan metode baru karena popularitasnya belum lama, metode ini juga dinamakan *postpositivistik* karena berlandaskan pada filsafat post positifisme serta sebagai metode *artistic* karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpolo), dan disebut sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Metode penelitian kualitatif juga disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*), disebut juga metode etnographi karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa metode penelitian kualitatif adalah kegiatan penelitian yang dilakukan untuk meneliti fenomena atau objek tertentu secara alamiah berdasarkan data yang ditemukan di lapangan dan dibentuk menjadi sebuah laporan penelitian.

Pada penelitian ini data yang dikumpulkan berupa kutipan kalimat untuk memberikan gambaran dalam penyajian analisis. Peneliti mendeskripsikan kelengkapan pada struktur teks negosiasi sehingga pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

B. Data dan Sumber Data

1. Data Penelitian

Data yang terdapat pada penelitian ini berupa struktur teks yang mencakup orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup yang terdapat pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Negeri 4 Indocement.

C. Pengumpulan atau Perekaman Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik pencatatan. Teknik pencatatan ini dilakukan untuk mencatat data yang diperlukan sebelum melakukan pengamatan. Tahap-tahap yang dilakukan dalam pengumpulan data sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap peneliti untuk melakukan segala persiapan sebelum melakukan penelitian.

- a. Mencari serta menemukan sekolah yang tepat untuk melakukan penelitian. Sekolah yang ditemukan yaitu SMA Indocement.
- b. Meminta izin kepada kepala sekolah dan ketua kurikulum SMA Indocement untuk melakukan penelitian di sekolah ini dengan membawa surat izin yang diberikan dari pihak universitas untuk melakukan penelitian.

2. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara berikut:

- a. Memberitahukan judul penelitian kepada guru bahasa Indonesia SMA Indocement.
- b. Meminta kumpulan teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement kepada guru bahasa Indonesia SMA Indocement. Teks negosiasi yang diberikan dan akan dianalisis berjumlah empat kelas.
- c. Membaca mengenai teori-teori yang terkait dengan teks negosiasi dan struktur-struktur yang terdapat pada teks negosiasi.
- d. Membaca setiap teks negosiasi yang sudah dibuat oleh siswa kemudian memberi tanda atau garis bawah terkait struktur yang terdapat pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa.
- e. Mengklasifikasikan temuan data yang sudah dibaca dan memasukkannya pada tabel analisis.

D. Pengecekan dan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan triangulasi. Triangulasi merupakan suatu teknik pengecekan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data yang berfungsi sebagai pembanding terhadap data itu.

Sugiyono (2017: 327) menyatakan triangulator diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

Kemudian Sujarweni (2014: 148) menyatakan bahwa tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.

Lalu Trisliantanto (2020: 25) menyatakan bahwa nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh secara *convergent*. Oleh karena itu, dengan menggunakan triangulasi dalam pengumpulan data maka data yang diperoleh akan tuntas dan pasti.

Dengan demikian untuk menghindari kesalahan dalam pengumpulan dan penafsiran data maka peneliti melakukan pengecekan dan keabsahan data untuk mendapatkan hasil yang tidak keliru dalam menganalisis maupun mengolah data hasil teks yang telah dibuat oleh siswa. Untuk mengecek keabsahan yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik triangulator. Adapun data triangulator sebagai berikut:

TABEL 1

TABEL DATA TRIANGULATOR

No.	Nama	Jabatan	Kode
1.	Andrini, S.Pd.	Guru Bahasa Indonesia SMA Indocement	
2.	Novi Wulandari, M.Pd.	Guru Bahasa Indonesia SMP Negeri 1 Cibinong	
3.	Sri Eko, S.Pd.	Guru Bahasa Indonesia SMP Negeri 4 Cibinong	

E. Analisis Data Struktur Teks pada Teks Negosiasi

Analisis data pada penelitian ini berupa analisis data kualitatif untuk menyelidiki sesuatu dengan menguraikan bagian-bagian secara terperinci dan sistematis hingga mendapatkan hasil data yang baik dan akurat sebagai hasil penelitian. Sujarweni (2014: 10) menyatakan yang dimaksud dengan analisis kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi

(pengukuran). Penelitian kualitatif secara umum dapat digunakan untuk penelitian tentang kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi, organisasi, aktifitas sosial, dan lain-lain.

Kemudian Trisliantanto (2020: 40) menjelaskan bahwa analisis kualitatif adalah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan atau perilaku yang dapat diamati dari satu individu, kelompok, masyarakat, atau organisasi tertentu dalam suatu keadaan konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif dan holistik.

Dengan demikian maka analisis kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat diukur secara statistik. Penelitian ini dilakukan dengan cara pengolahan data yang dideskriptifkan sehingga menghasilkan uraian yang mendalam tentang sesuatu yang akan diteliti.

Analisis data dalam penelitian ini adalah menganalisis teks negosiasi yang didalamnya terdapat struktur teks sebagai unsur pembangun dan sebagai ungkapan pernyataan kegiatan sosial dengan struktur berpikuk yang lengkap, seperti orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Berikut merupakan langkah-langkah dalam melakukan proses analisis:

1. Mengumpulkan data berupa struktur yang terdapat pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa SMA Indocement.
2. Setiap struktur teks negosiasi diberi tanda atau garis bawah dan dimasukkan kedalam daftar tabel analisis.
3. Analisis dilakukan terhadap struktur teks negosiasi, seperti orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup.
4. Setelah diketahui struktur teks yang terdapat pada teks negosiasi kemudian diberi tanda (√) pada kolom yang tertera berdasarkan struktur teksnya.
5. Menghitung persentase dari struktur teks yang telah dianalisis.

Rumus persentase:

$$\frac{\text{Jumlah struktur teks yang telah dianalisis}}{\text{Jumlah keseluruhan struktur teks}} \times 100$$

6. Setelah diketahui persentase dari struktur teks yang telah dibuat oleh siswa maka akan diketahui kelengkapan struktur teks yang terdapat pada teks negosiasi yang dibuat oleh siswa.

TABEL 2

TABEL BENTUK ANALISIS

Nama	Tema Teks	No. Data	Data Kutipan	Struktur Teks Negosiasi				
				Orientasi	Pengajuan	Penawaran	Persetujuan	Penutup
		1						
		2						

F. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian terdiri atas tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap penyelesaian yang diuraikan sebagai berikut.

1. Tahap Persiapan

- a. Menentukan jenis teks yang akan diteliti. Teks yang diteliti berupa teks negosiasi.
- b. Meminta izin kepada kepala sekolah dan ketua kurikulum untuk melakukan penelitian di sekolah tersebut.

- c. Meminta teks yang akan diteliti kepada guru bahasa Indonesia SMA Indocement. Teks tersebut berupa teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement.

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah tahap persiapan selesai dilakukan, selanjutnya melakukan tahap pelaksanaan. Kegiatan dalam tahap ini, yaitu:

- a. Membaca secara teliti teks negosiasi yang sudah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement.
- b. Menganalisis kelengkapan struktur yang terdapat pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement mencakup orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup, kemudian memasukannya ke dalam tabel analisis.
- c. Menentukan simpulan dan hasil penelitian terhadap kelengkapan struktur teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement.

3. Tahap Penyelesaian

Analisis data dalam penelitian ini akan menentukan hasil dari fokus penelitian yang direncanakan atau diharapkan. Berdasarkan arahan dan bimbingan yang telah diberikan oleh dosen pembimbing yang diikuti dengan baik dan dengan melakukan perbaikan serta penyempurnaan pada laporan penelitian maka penulis dapat menyelesaikan penelitian dengan hasil yang maksimal dan dapat mengajukan ujian skripsi pada program studi.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Deskripsi

1. Deskripsi Latar

Pada bab ini peneliti akan menguraikan data hasil penelitian mengenai struktur teks pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement sesuai dengan fokus penelitian yang mencakup orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Hasil temuan tersebut akan dikelompokkan ke dalam tabel analisis kemudian dideskripsikan pada sub bab berikutnya dan terakhir dilakukan pengecekan keabsahan data oleh triangulator.

2. Deskripsi Data

Peneliti menguraikan data penelitian dengan cara mendeskripsikan data yang dikumpulkan. Hal ini bertujuan agar data dari hasil penelitian yang diberikan bersifat objektif dan sebenarnya. Dengan begitu peneliti akan lebih terarah dalam menganalisis hasil penelitiannya. Data yang terdapat dalam penelitian ini berjumlah 78 teks negosiasi siswa kelas X di SMA Indocement.

B. Temuan Penelitian

Peneliti akan memberikan analisis dan pembahasan mengenai Kutipan-kutipan dalam percakapan yang menandai adanya struktur dari teks negosiasi berupa orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup pada teks negosiasi yang dibuat oleh siswa siswa kelas X SMA Indocement. Hasil temuan akan dimasukkan ke dalam kolom tabel analisis yang diambil dari data tulisan siswa berupa kutipan percakapan teks negosiasi.

4.1

TABLE DATA PENELITIAN

Nama Siswa	Tema	No	Data Kutipan	Struktur Teks Negosiasi				
		Data		O R	P A	P N	P S	P T
Muhammad Gilang Laksana	Jual Beli	1	Bayu : "Selamat sore pak" Penjual : "Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?"	√				
		2	Bayu : "Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih" Penjual : "Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu" Bayu : "Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?" Penjual : "400 rebu mas"		√			
		3	Bayu : "Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana" Penjual : "Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu" Bayu : "350 gimana pak" Penjual : "Belum bisa mas kalo segitu"			√		
		4	Bayu : "Oke pak 400 ribu"				√	
Galih Aji. R	Jual Beli	5	Pembeli : "Saya ingin membeli kaos. Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam" Penjual : "100 ribu karena itu import"		√			
		6	Pembeli : "Gak bisa kurang harganya?" Penjual : "Kalau beli 3 dapet diskon pak" Pembeli : "Berapa jatohnya kalau ambil 3?" Penjual : "Jadi 78 ribu saja"			√		
		7	Pembeli : "Yasudah saya ambil 3"				√	

			Penjual : “Ok pak”					
Virginia Alena Rahmadhani	Teman dengan Teman	8	Tino : “wi, aku boleh pinjem penggaris gak?” Dwi : “buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?”		√			
		9	Tino : “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?” Dwi : “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya” Tino : “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”			√		
		10	Dwi : “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya” Tino : “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”				√	
Khailia Aprilia Maharani	Jual Beli	11	Penjual : “Selamat datang bu, silahkan di pilih bunganya” Bu Fitri : “Oh iya pak, segar-segar ya bunganya”	√				
		12	Penjual : “Iya bu kira-kira ibu mencari bunga apa ?” Bu Fitri : “Saya ingin mencari bunga mawar pak. Kira-kira di sini ada jenis mawar apa saja pak ?” Penjual : “Mawar merah, mawar putih. Sama mawar biru bu” Bu Fitri : “Kalau mawar merah sama mawar biru harganya berapa pak ?” Penjual : “Kalau mawar merah satu potnya tiga puluh lima ribu, kalau yang mawar biru satu potnya tiga puluh ribu” Bu Fitri : “Wah ternyata lumayan mahal juga ya, saya kira mawar merah sama mawar birunya boleh lima belas ribu” Penjual : “Kalau segitu masih jauh dari harga modal”		√			
		13	Bu Fitri : “Kalau harganya duapuluh ribu dua pot gimana pak” Penjual : “Belum dapet bu” Bu Fitri : “Gimana kalau dua pot duapuluh lima ribu” Penjual : “Kalau segitu saya hanya balik modal bu” Bu Fitri : “Bagaimana kalau tigapuluh ribu dua pot pak”			√		
		14	Penjual : “Yasudah bu, tigapuluh ribu dua pot bu” Bu Fitri : “Ini uangnya pak”				√	
		15	Penjual : “Iya bu ini bunga mawarnya. Terima kasih bu” Bu Fitri : “Iya pak sama-sama”					√

Jian Ayom Ramadhan	Jual Beli	16	Pembeli : “saya ingin beli leptop yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi uang saya pas-pasan, kira-kira ada yang cocok gak pak ?” Penjual : “oh buat belajar online ya dek? Sebentar saya cek, ada dek, kebetulan ada leptop secound dari perusahaan startup pendidikan indonesia nih, walaupun secon kondisinya masih oke nih” Pembeli : “wah boleh saya lihat pak ? harganya berapa pak ?” Penjual : “silahkan dek, harganya rp. 5. 000.000 dek”		√			
		17	Pembeli : “barangnya oke sih pak, tapi harganya masih bisa kurang nggak pak ? bagaimana kalau 3, 500. 000 saja?” Penjual : “wah, maaf dek belum bisa kalau harga segitu. Ini spesifikasinya oke iho, bisa buat aplikasi belajar online, main game, edit vidio juga. Begini saja, saya kasih harga pas rp. 4.000.000 bagaimana pak” Pembeli : “Hemmm. Boleh dikurangi sedikit lagi nggak pak ? kalau boleh rp. 3.800.000. saya bayar cash sekarang!”			√		
		18	Penjual : “wah, bagaimana ya. Oke deh”				√	
		19	Pembeli : “baik terima kasih pak ini uangnya” Penjual : “rp. 3.800.000 pas uangnya terima kasih ya dek”					√
Elsa Ernasari	Orang Tua dengan Anak	20	Lina : “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?” Ibu : “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?” Lina : “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?” Ayah : “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”		√			
		21	Lina : “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang” Ayah : “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi” Ibu : “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”			√		

			Lina : “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah” Ayah : “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik” Lina : “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”					
		22	Ayah : “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”				√	
		23	Lina : “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan” Ayah : “Ya lina sama-sama”					√
Refalia Fatin Mahira	Jual Beli	24	Pembeli : “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak” Penjual : ”Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke” Pembeli : “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?” Penjual : “silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”		√			
		25	Pembeli : “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000” Penjual : “wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”			√		
		26	Pembeli : “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh” Penjual : “baik dek”				√	
		27	Pembeli : “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu” Penjual : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”					√
Muhammad Farhan Febrian	Teman dengan Teman	28	Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” Budi : “tidak aku nyaman disini”		√			
		29	Andi : “hanya sehari saja” Budi : “tidak itu terlalu lama” Andi : ”bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”			√		

		30	Budi : “hmm... baiklah”				√		
Fathin Ihsanu Haq	Jual Beli	31	Fathin : “Selamat siang pak” Penjual : “Selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu ?”	√					
		32	Fathin : “Saya ingin membeli Handphone Samsung A21s yang memori 32 Gb” Penjual : “Wah, ada, silahkan dipilih saja” Fathin : “Kalau yang 32 Gb harganya berapa pak ?” Penjual : “Yang ini harganya 2700000”		√				
			33	Fathin : “Kalau saya tawar jadi 2.500.000 boleh nggak ?” Penjual : “Wah, maaf, harga segitu belum bisa ini tuh Handphone kualitas bagus” Fathin : “Kalau 2600000 bisa nggak ?” Penjual : “Maaf, masih gak bisa” Fathin : “Begini saja, kalau 2500000 bagaimana saya beli 2”			√		
				34	Penjual : “Yasudah silahkan dipilih dulu” Fathin : “Ini uangnya ya”				√
		Cinya Kartika Putri	Teman dengan Teman	35	Alya : Dimana kamu membeli tempat pensil itu ? aku juga ingin membelinya Anisa : Ah tempat pensil itu hanya di jual di jakarta kakak aku yang membelikannya Alya : Bisakah aku membeli milikmu saja ? Anisa : Harganya 125 ribu, kamu mau ?		√		
36	Alya : Ayolah, kita kan berteman. 100 ribu saja ya. Lagi pula itu sudah kamu pakai Anisa : Tapi tempat pensil edisi terbatas dan harganya memang segitu. 120 ribu sajalah. Alya : 115 ribu langsung kuberikan padamu						√		
	37			Anisa : Oke, aku setuju				√	
M. Abdul Kholik A	Jual Beli	38	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa	√					
		39	Mas tompul : Ada hp Samsung tidak ? Penjual : Ada kak Mas tompul : berapa harganya ? Penjual : 2 , 9 juta kak		√				

			Masompok : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal					
		40	Masompok : turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang Masompok : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang Masompok : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?			√		
		41	Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores Masompok : baik ini uangnya				√	
Salber Samuel . N	Teman dengan Teman	42	Malik : pit, aku boleh pinjem penggaris gak ? Pipit : buat apa ? kan kamu punya sendiri ?		√			
		43	Malik : Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok pit. Boleh ya ? Pipit : Iya boleh lik, tapi jam 8 kembalikan ya ? Malik : Waduh, belum kelar jam segitu pit, boleh tidak pit kalau sampai jam 10 ?			√		
		44	Pipit : Ya sudah tidak masalah lik, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya lik! Malik : oke pit nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.				√	
Nofiyanti Morbun	Teman dengan Teman	45	Budi : ran, aku boleh pinjem penggaris gak ? Rani : buat apa ? kan kamu punya sendiri ?		√			
		46	Budi : Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok ran. Boleh ya ? Rani : Iya boleh bud, tapi jam 8 kembalikan ya ? Budi : Waduh, belum kelar jam segitu ran, boleh tidak bud kalau sampai jam 10 ?			√		
		47	Rani : Ya sudah tidak masalah bud, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya bud! Budi : oke ran nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.				√	
Savira Nurul Faradisa	Orang Tua dengan Anak	48	Anak : Apa saja bahan-bahan yang akan ibu beli di pasar ? Ibu : Ibu akan membeli bahan-bahan dapur dan perlengkapan rumah tangga lainnya Anak : Apakah ibu akan membelikan sayur untukku ? Ibu : Iya, ibu akan membelikan sayur untukmu		√			

		49	Anak : Janganlah sayur bayam bu, gimana kalau sayur bunga lobak saja, karena itu lebih enak dan banyak vitaminnya Ibu : Hmm kan sayur bayam juga banyak vitaminnya nak, karena rasanya yang agak sedikit pahit, tapi banyak mengandung vitamin Anak : Tapi bu, aku ga suka sayur bayam karena rasanya pahit Ibu : Baik ibu akan memberi sayur bunga lobak sekalian Ibu juga akan membeli sayur bayam, supaya kamu lebih sehat, supaya kamu terbiasa makan sayur, untuk mengurangi rasa tidak sukamu terhadap sayur ibu akan menambahkan bahan lain untuk mengurangi rasa pahitnya			√		
		50	Anak : Baiklah bu saya akan membiasakan untuk suka makan sayur				√	
Mawarni Ayu P	Jual Beli	51	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu vansoriginal. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu vans keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?	√				
		52	Pembeli : Ukuran 39 mas Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original		√			
		53	Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana? Penjual : Maaf, belum bisa, kak Pembeli : Yah... Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?			√		
		54	Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 39 ya Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya				√	
Alvian Rafael Elia	Jual Beli	55	Pembeli : Permisi, Apakah disini menjual hp SAMSUNG Asos? Penjual : Ada mas, silahkan duduk dan lihat-lihat dulu		√			

		56	Pembeli : Ini harganya 4.000.000 rupiah bisa kurang tidak? Penjual : Bisa mas, karena ini dalam masa promo khusus silahkan bayar 3.900.000 rupiah saja mas Pembeli : Apakah tidak bisa turun lagi, masih terlalu mahal Penjual : Maaf mas, tidak bisa karena sudah harga pas, kalau mau bisa langsung cek kelengkapannya disini			√		
		57	Pembeli : Baik pak saya beli satu Penjual : Siap mas, silahkan bayar Hpnya disana ya mas				√	
Anisa Sabila Anisa Sabila	Jual Beli	58	Pedagang : “Eh Bu Diah, sini mampir dulu hari ini ada ikan gurame segar.”	√				
		59	Bu Diah : “oh iya besar-besar ya pak ikan guramenya. Berapa harganya pak?” Pedagang : “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”		√			
		60	Bu Diah : “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?” Pedagang : “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Diah bisa masak ala lestroran di rumah” Bu Diah : “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000” Pedagang : “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa” Bu Diah : “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?” Pedagang : “Iya saya kasih potongan untuk bu Diah karena langganan saya”			√		
		61	Bu Diah : “Terima kasih pak ini uangnya”				√	
Najwa Athalia	Jual Beli	62	Pembeli : Selamat sore mas Penjual : Iya, ada yang bisa saya bantu	√				
		63	Pembeli : Septu model ini ada yang ukuran 40? Penjual : Sebentar ya mba saya cari dulu Pembeli : Iya mas		√			

			Penjual : Ini mba, yang ukuran 40 kebetulan tinggal Satu Pembeli : Harganya berapa mas? Penjual : 170 ribu mba Pembeli : Bisa kurang, mas					
		64	Pembeli : 150 ribu ya mas Penjual : Belum dapet mba, ini pengeluaran baru, kualitas bagus 100% original Pembeli : 155 ribu gimana mas			√		
		65	Penjual : Yasudah, saya kasih				√	
Fhagis Sastra Mulya	Orang Tua dengan Anak	66	Akbar : Ayah bolehkah aku pergi kerumah Malik? Ayah : Jangan Akbar. Kau tahu sikap Malik seperti apa?		√			
		67	Akbar : Iya aku tahu sikap Malik kadang tidak baik, tapi aku hanya mengobrol dan bermain saja sama malik Ayah : Tidak Akbar. Ayah taut jika kamu mengikuti sikap dan perilaku dari malik Akbar : Tenang saja ayah, Aku disana hanya mengobrol dan bermain saja kok			√		
		68	Ayah : Baiklah tapi kamu jangan ikut-ikutan tingkah laku malik ya				√	
Alya Zaskia Pratiwi	Jual Beli	69	Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya? Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat. Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya? Penjual : Rp 14.999.999 saja mas		√			
		70	Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas? Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana? Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas. Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.			√		
		71	Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.				√	

M. Fadhil	Jual Beli	72	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa	√					
		73	Mas tompul : Ada hp Samsung tidak ? Penjual : Ada kak Mas tompul : berapa harganya ? Penjual : 2 , 9 juta kak Mas tompul : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal		√				
			74	Mas tompul : turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang Mas tompul : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang Mas tompul : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?			√		
				75	Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores Mas tompul : baik ini uangnya				√
Yasid Zidan	Jual Beli	76	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?	√					
		77	Pembeli : Ukuran 43 mas Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original		√				
			78	Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana? Penjual : Maaf, belum bisa, kak Pembeli : Yah... Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?			√		
		79		Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya				√	

Hasna Maulina	Teman dengan Teman	80	<p>Sekar : nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu?</p> <p>Putri : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klaw dirumahmu?</p> <p>Sekar : boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik</p>		√		
		81	<p>Putri : lantas kita belajar dimana? Bagaimana klaw di pantai?</p> <p>Sekar : jangan terlalu jauh nanti aku dicariin</p> <p>Putri : jadi dimana dong kita belajarnya?</p> <p>Sekar : bagaimana klaw dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat</p>			√	
		82	<p>Putri : ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku</p>				√
Estrella Traqif Aryandru	Jual Beli	83	<p>Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?</p> <p>Penjual : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas</p> <p>Dani : klaw yang ini harganya berapa pak?</p> <p>Penjual : 700 ribu mas</p>		√		
		84	<p>Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?</p> <p>Penjual : wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas</p> <p>Dani : klaw 600 ribu mas?</p> <p>Penjual : maaf mas blum boleh</p> <p>Dani : yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak</p>			√	
		85	<p>Penjual : yaudah gapapa. Saya bungkus dulu</p>				√
Anjani Yupikasari	Orang Tua dengan Anak	86	<p>Aku : pak setelah lulus aku mau sekolah di smk</p> <p>Bapak : loh kenapa di smk? Padahal bapak ingin kamu sekolah di sma</p>		√		
		87	<p>Aku : kok sma sih pak? Padahal lulus pengen langsung kerja</p>			√	

			Bapak : begini loh de, setelah lulus sma bapak ingin kamu kuliah. Kerja bisa nanti kok. Toh bapak juga masih mampubiyain kamu atau kalau kamu kekeh pengen bekerja kamu bisa kerja sambil kuliah					
		88	Aku : oh gitu ya yaudah adek setuju				√	
Nabila Rahmawati	Siswa dengan Guru	89	Wali kelas : tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju? Ketua kelas : saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu Wali kelas : Kenapa bisa begitu Ketua kelas : mereka pengen suasa baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu		√			
		90	Wali kelas : tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya Ketua kelas : iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung Wali kelas : aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya Ketua kelas : begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadaplangsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour			√		
		91	Wali kelas : yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya Ketua kelas : oke baik bu				√	
Mora Zahra	Jual Beli	92	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?	√				
		93	Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia? Penjual : ini mas silahkan dicoba Pembeli : harganya berapa ya bu? Penjual : 170 ribu mas Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?		√			
		94	Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ? Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas Pembeli : kalau 160 bagaimana bu? Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?			√		

		95	Pembeli : yasudah bu ini uangnya				√		
Adinda Tri	Teman dengan Teman	96	Budi : akhirnya liburan juga	√					
			Andi : iya akhirnya kita bebas dari tugas						
			Budi : ndi, liburan mau kemana?						
			Andi : hemm.. kemana ya?						
		97	Budi : gimana kalau kita ke mall		√				
			Andi : ngga ah						
98	Budi : kenapa engga? Kita udah lama ngga ke mall			√					
	Andi : kita masih dilanda wabah virus corona jadi kita harus menjauhi kerumunan agar terhindar dari virus								
99	Budi : yaudah deh liburan dirumah aja					√			
	Andi : nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus								
100	Andi : nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus						√		
Putri Safira	Jual Beli	101	Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?		√				
			Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.						
		Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?							
		Penjual : Rp 14.999.999 saja mas							
102	Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?			√					
	Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk								
	Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?								
	Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.								
Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.									

			Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.					
		103	Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.				√	
Dinda Putri Aulia	Siswa dengan Guru	104	Ibu guru : assalamualaikum anak- anak hari ini jam pelajaran bahasa indonesia tolong kerjakan tugasnya dan ibu akan memberikan tugas kelompok untuk nilai praktik kalian	√				
		105	siswa : din, gimana nih caranya kita kerja kelompok dimasa pandemi seperti ini? Siswa : bukankah kita harus tetap dirumah untuk menghindari kerumunan Siswa lain : dan tugas kelompok membuat drama apakah bisa kita lakukan dirumah masing-masing? Andin : tenang ya semua, nanti aku tanyakan soal ini sama bu guru dulu ya Para siswa : oke kalau begitu kita tunggu kabarnya (setelah ini, andin selaku ketua kelas segera bertanya kepada guru)		√			
		106	Andin : bu maaf saya mau bertanya apakah tugas kelompok membuat drama tetap diadakan? Bu guru : iya din, memangnya kenapa? Apa ada kesulitan? Andin : maaf bu sebelumnya, kalau saya boleh berpendapat dimasa pandemi saat ini cukup sulit untuk kami mengerjakan tugas kelompok ini bu, teman-teman berpendapat bahwa membuat satu drama tidak bisa dilakukan di rumah masing-masing karena harus dipertimbangkan segala bersama-sama Bu guru : emm, baik kalau begitu tidak masalah ibu mengerti keadaan saat ini memang sulit untuk kalian bertemu. Apa kamu ada usul untuk solusinya? Andin : bagaimana jika tugas praktiknya yang bisa dilakukan secara mandiri di rumah bu?			√		
		107	Bu guru : baik, ibu akan mengganti tugas praktiknya dengan story telling tetapi kalian harus menghayati setiap ceritanya Andin : Baik bu				√	
Anindita Anis. A	Jual Beli	108	Pembeli : Saya butuh komputer buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?		√			

			<p>Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini computer Z keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.</p> <p>Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?</p> <p>Penjual : Rp 14.999.999 saja mas</p>					
		109	<p>Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?</p> <p>Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk</p> <p>Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?</p> <p>Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.</p> <p>Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.</p>			√		
		110	<p>Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.</p>				√	
Salwa Amelia	Jual Beli	111	<p>Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?</p> <p>Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.</p> <p>Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?</p> <p>Penjual : Rp 14.999.999 saja mas</p>		√			
		112	<p>Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?</p> <p>Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk</p> <p>Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?</p> <p>Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.</p> <p>Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.</p>			√		
		113	<p>Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.</p>				√	
Fajar Dwi Satrio	Jual Beli	114	<p>Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?</p> <p>Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?</p> <p>Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?</p>	√				

		115	Pembeli : Ukuran 43 mas Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original		√			
		116	Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana? Penjual : Maaf, belum bisa, kak Pembeli : Yah... Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?			√		
		117	Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya				√	
Yuma Andika	Orang Tua dan Anak	118	Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”		√			
		119	Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.” Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik			√		
		120	Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”				√	
Nayla Annisa Larasati	Jual Beli	121	Pembeli : Permisi selamat siang bu, saya boleh lihat- lihat dulu? Penjual : Siang, iya silahkan dek lihat-lihat dulu saja.	√				
		122	Pembeli : Saya ingin membeli wallpaper kamar yang estetik bu, agar kamar saya terlihat bagus dan nyaman untuk belajar dan aktivitas dirumah. Saya mencari yang bagus dengan budget yang rendah, kira-kira ada tidak ya bu? Penjual : oh untuk wallpaper yang seperti itu ada dek. Pembeli : wah beneran ada bu, kalau saya boleh tau hrganya berapa? Penjual : Silahkan dek. Harganya Rp 150.000 saja. Itu sudah sepaket dengan hiasan dinding lainnya dek		√			
		123	Pembeli : Ini barangnya bagus bu, tapi apakah harganya bisa dikurangin bu. Jadi Rp 100.000 ?			√		

			Penjual : Wah belum dapet de, modalnya saja belum dapet egitu dek. Kalau mau saya kaih harga Rp 130.000 itu udah murah banget dek. Saya kasih harga khusus buat kamu, gimana? Pembeli : Ga bisa kurang lagi bu, Rp 10.000 lagi bu? Penjual : maaf tidak bisa dek, udah pas segitu.					
		124	Pembeli : Yasudah klaw begitu oke deh bu. Ini bu uangnya silahkan dihitung lagi bu				√	
Lactisa Putri Maherwan	Siswa dan Kepala Sekolah	125	Siswa : Kami ingin mengajukan tentang larangan membawa HP ke sekolah untuk dihapus atau diberi Keringanan.		√			
		126	Kepsek : Memangnya kenapa harus dihapus atau diberi keringanan sebutkan alasan kalian! Siswa : Karena kami membutuhkan HP untuk mencari materi pelajaran yang tidak ada di dalam buku pelajaran, yang terpenting kami bisa untuk menelpon orang tua kami pada saat pulang sekolah dan memeberi kabar apabila pulang terlambat. Bolehkah kami membawa HP keekolah? Kepsek : Hp sangat mengganggu apabila tidak digunakan dengan baik saat disekolah seperti membuka sosial media saat belajar main game dan sebagainya. Kami akan membolehkan siswa membawa HP, tetapi hanya untuk menelfon orang tua dan mencari materi dan harus dengan persetujuan guru kalian.			√		
			127	Siswa : Baiklah bu kalau ini saya setuju bu. Akhirnya kami membawa HP tetapi harus mengikuti perturan yang ada. Terima kasih bu. Ibu telah memberikan kringanan tentang membawa HP kesekolah.				√
Amanda Mutiara	Jual Beli	128	Pedagang : “Eh Bu Nina, sini mampir dulu hari ini ada lobster segar.”	√				
		129	Bu Nina : “oh iya besar-besar ya pak lobsternya. Berapa harganya pak?” Pedagang : “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”		√			
			130	Bu Nina : “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu? “ Pedagang : “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Nina bisa masak ala lestroran di rumah “ Bu Nina : “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000 “			√	

			<p>Pedagang : “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”</p> <p>Bu Nina : “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”</p> <p>Pedagang : “Iya saya kasih potongan untuk bu Nina karena langganan saya”</p>					
		131	Bu Nina : “Terima kasih pak ini uangnya”				√	
Ramaliyana. N. M	Orang Tua dengan Anak	132	<p>Ayah : pagi smuanya udah pada ngumpul aja nih</p> <p>Raya : pagi yah, iya dong</p> <p>Royan : pagi yah buruan kita mau ngomongin apa nih yah</p>	√				
		133	Raya : Raya mau jalan-jalan Bundaa.. kan kita mau libur 3 hari bun		√			
		134	<p>Royan : mending camping dibelakang rumah aja sambil bakar-bakar gitu</p> <p>Ayah : iya bener roy mending kita di rumah aja ya soalnya lagi pandemi</p> <p>Bunda : iya jangan keluar keluar dulu ya ray. Kita lakuin kegiatan di rumah aja ya liburannya</p> <p>Raya : yahhh... yaudah deh, tapi Raya ga mau kegiatan yang di usulin bang roy. Raya pengen bikin layar angkep sama pesta kecil kecilan buat kluarga kita aja</p>			√		
		135	<p>Bunda : Bunda setuju tuh boleh juga kayanya seru</p> <p>Royan : okedeh abang ikut Raya aja idenya kayanya seru juga</p> <p>Ayah : oke ya berarti acara kita seperti idenya Raya ya</p>				√	
Faiza	Jual Beli	136	<p>Pembeli : “Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”</p> <p>Penjual : “100 ribu karena itu import”</p>		√			
		137	<p>Pembeli : “Gak bisa kurang harganya?”</p> <p>Penjual : “Kalau beli 3 dapet diskon pak”</p> <p>Pembeli : “Berapa jatohnya kalau ambil 3?”</p> <p>Penjual : “Jadi 78 ribu saja”</p>			√		
		138	<p>Pembeli : “Yasudah saya ambil 3”</p> <p>Penjual : “Ok pak”</p>				√	
	Jual Beli	139	Pembeli : “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”		√			

Gabriena Seravaly Chania			Penjual : “Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke” Pembeli : “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?” Penjual : “silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”						
		140	Pembeli : “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000” Penjual : “wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”			√			
		141	Pembeli : “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh” Penjual : “baik dek”					√	
		142	Pembeli : “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu” Penjual : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”						√
Amelia Anggraeni	Jual Beli	143	Pembeli : selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya? Penjual : ada bu, ukurannya apa ya Pembeli : m saja pak, Penjual : ini bu bajunya Pembeli : harganya berapa ya pak? Penjual : sesetel harganya 100 ribu bu		√				
		144	Pembeli : bagaimana kalau 75 ribu pak Penjual : segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget Pembeli : 80 ribu saya ambil			√			
		145	Penjual : yasudah kalau begitu					√	
Savira Amalia Putri	Orang Tua dengan Anak	146	Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”		√				
		147	Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.” Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik			√			
		148	Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”					√	

Zidan Ghifari	Jual Beli	149	Ibu : Pagi pak... Pedagang : Pagi bu. ... mau cari apa bu ?	√				
		150	Ibu : Saya cari tomat, kol, dan wortel pak Pedagang : Oh, ini sudah ada bu silahkan dipilih Ibu : Ini pak sudah jadi berapa? Pedagang : 50 ribu bu		√			
		151	Ibu : Bisa dijadikan 40 ribu gak pak? Pedagang : Maaf bu tidak bisa Ibu : 45 ribu deh pak			√		
		152	Pedagang : Hem oke deh bu kalo gitu				√	
Nurdiyansah	Orang Tua dengan Anak	153	Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”		√			
		154	Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.” Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik			√		
		155	Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”				√	
Angga Dimas	Jual Beli	156	Pembeli : Mas saya mau beli mobil ini, berapa harganya? Penjual : Kalau harga mobil brio itu i25 juta pak		√			
		157	Pembeli : 100 juta aja gimana mas? Penjual : Wah kalau harga segitu saya tidak dapat untung pak. Naik dikit saya kasih kuncinya sama surat2nya Pembeli : 100 juta aja lah Penjual : Ga bisa bener pak 110 juta saya kasih pak langsung			√		
		158	Pembeli : Yaudah deh mas, saya bayar debit nih mas Penjual : Oke				√	
Priliska	Jual Beli	159	Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? Penjual : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas Dani : klau yang ini harganya berapa pak?		√			

			Penjual : 700 ribu mas					
		160	Dani : klau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak? Penjual : wah maaf mas klau segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas Dani : klau 600 ribu mas? Penjual : maaf mas blum boleh Dani : yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak			√		
		161	Penjual : yaudah gapapa. Saya bungkus dulu				√	
Nazmi Muzzaki	Orang Tua dengan Anak	162	Anak : “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan” Ibu : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?” Anak : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”		√			
		163	Ibu : “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?” Anak : “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?” Ibu : “Bahaya nak jika pulang larut malam”			√		
		164	Anak : “Baik bu, aku pamit main dulu ya”				√	
Suci Aulia	Teman dengan Teman	165	Sekar : nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu? Putri : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klau dirumahmu? Sekar : boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik		√			
		166	Putri : lantas kita belajar dimana? Bagaimana klau di pantai? Sekar : jangan terlalu jauh nanti aku dicariin Putri : jadi dimana dong kita belajarnya? Sekar : bagaimana klau dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat			√		
		167	Putri : ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku				√	

Dita Rahmayanti Fitri	Jual Beli	168	Pembeli : “Apakah DroneL702 masih ada?” Penjual : “DroneL702 masih ada sisa stok 2 mas” Pembeli : “Wah boleh tuh mas, berapa harganya mas?” Penjual : “Rp 400.000 saja mas”		√			
		169	Pembeli : “Gimana kalau Rp 300.000 saja mas?” Penjual : “Waduh belum mas, soalnya ini masih baru full set” Pembeli : “Ga bisa kurang ya mas? Gimana kalo Rp 350. 000 anterin ke rumah” Penjual : “Gimana ya mas, gimana Rp 350 .000 sama uang bensin RP 50,000”			√		
		170	Pembeli : “Yaudah mas” Penjual : “Baik mas”				√	
Nabila Diah	Orang Tua dengan Anak	171	Lina : “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?” Ibu : “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?” Lina : “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?” Ayah : “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”		√			
		172	Lina : “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang” Ayah : “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi” Ibu : “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik” Lina : “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah” Ayah : “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik” Lina : “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”			√		
		173	Ayah : “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”				√	
		174	Lina : “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan” Ayah : “Ya lina sama-sama”					√

Rendi Lamgomos	Teman dengan Teman	175	Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” Budi : “tidak aku nyaman disini”		√			
		176	Andi : “hanya sehari saja” Budi : “tidak itu terlalu lama” Andi : “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”			√		
		177	Budi : “hmm... baiklah”					√
Muhammad Alfin	Jual Beli	178	Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? Penjual : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas Dani : klau yang ini harganya berapa pak? Penjual : 700 ribu mas		√			
		179	Dani : klau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak? Penjual : wah maaf mas klau segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas Dani : klau 600 ribu mas? Penjual : maaf mas blum boleh Dani : yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak			√		
		180	Penjual : yaudah gapapa. Saya bungkus dulu					√
Sabrina Bina	Siswa dengan Guru	181	Guru : Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ulangan harian bab teks drama ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.		√			
		182	Siswa : Jangan dong, Bu. Tugas kan sudah banyak. Ditambah mapel lain juga banyak tugas. Guru : Jadi kalian keberatan kalau ulangan hariannya minggu depan? Siswa : Iya, Bu. Apalagi Ibu sudah ngasih tugas juga barusan. Guru : Kalau begitu kapan kalian siap buat ulangan harian? Siswa : Dua minggu lagi saja, Bu. Guru : Tapi, materi bab teks drama sudah selesai, apa yang akan kita lakukan minggu depan jika tidak ada ulangan harian. Siswa : Minggu depan kita pentas drama saja, Bu. Satu kelas dibagi jadi tiga kelompok untuk memainkan drama pendek. Gimana, Bu?			√		
		183	Guru : Wah wah. Ide bagus ini.					√

Febrian Tri Arafat	Jual Beli	184	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa	√				
		185	Pembeli : Ada hp Oppo tidak ?		√			
			Penjual : Ada kak					
			Pembeli : berapa harganya ?					
186	Penjual : 2 , 9 juta kak							
	Pembeli : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta							
	Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal							
187	Pembeli : turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana			√				
	Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang							
188	Pembeli : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang							
	Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang							
189	pembeli : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?					√		
	Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores							
190	pembeli : baik ini uangnya							
	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?	√						
189	Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?							
	Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?							
191	Pembeli : Ukuran 43 mas			√				
	Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu							
192	Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?							
	Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original							
193	Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana?				√			
	Penjual : Maaf, belum bisa, kak							
194	Pembeli : Yah...							
	Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?							
195	Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya					√		
	Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya							

Aditya Surya	Jual Beli	192	Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? Penjual : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas Dani : klaw yang ini harganya berapa pak? Penjual : 700 ribu mas		√			
		193	Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak? Penjual : wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas Dani : klaw 600 ribu mas? Penjual : maaf mas blum boleh Dani : yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak			√		
		194	Penjual : yaudah gapapa. Saya bungkus dulu				√	
Khairul Rizki	Jual Beli	195	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?	√				
		196	Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia? Penjual : ini mas silahkan dicoba Pembeli : harganya berapa ya bu? Penjual : 170 ribu mas Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?		√			
		197	Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ? Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas Pembeli : kalau 160 bagaimana bu? Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?			√		
		198	Pembeli : yasudah bu ini uangnya				√	
Sundari Risandini	Jual Beli	199	Pembeli : “Mas saya ingin beli laptop DELL INSPIRON, apakah disini ada?” Penjual : “Ada mas, ini mas, ada beberapa pilihan warna” Pembeli : “Berapa harganya mas untuk yang warna abu-abu ini?” Penjual : “Semua warna harganya sama, RP 13.150.000”		√			
		200	Pembeli : “Harganya boleh kurang enggak mas?” Penjual : “Paling pas nya RP 12.689.000”			√		

			Pembeli : “Boleh dikurangi lagi enggak mas?” Penjual : “Wah, harga segitu rasanya tidak bisa nak.”						
		201	Pembeli : “Baiklah mas mas, saya setuju, ini uangnya”					√	
Rafael Zaldy	Peminjaman Modal	202	Pengusaha : “Saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit” Pihak bank : “Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit”	√					
		203	Pengusaha : “Jadi begini pak, saya niatnya akan mengembangkan usaha, maka dari itu saya akan mengajukan kredit” Pihak bank : “Berapa jumlah uang yang dibutuhkan untuk usaha yang bapak ingin kembangkan?” Pengusaha : “Saya butuh uang sebenar 300 juta. Bisakah saya mendapatkan pinjaman dengan jumlah tersebut?” Pihak bank : “Maaf sebelumnya, tetapi kan jumlah pinjaman bapak terlalu besar. Bagaimana jika pihak bank memberi 200 juta?”		√				
		204	Pengusaha : “Tidak bisa lebih dari itu pak? saya kan nasabah lama di bank ini” Pihak bank : “Baiklah, bapak saya beri 220 juta. Bagaimana pak?” Pengusaha : “Tolong dilebihkan lagi pak, saya membutuhkan lebih banyak uang untuk mengembangkan usaha” Pihak bank : “Baiklah, maksimal bank hanya bisa memberi pinjaman sebesar 250 juta. Kalau bapak setuju uang 250 juta bisa dicairkan secepatnya”			√			
		205	Pengusaha : “Iya saya setuju, terima kasih atas kerjasamanya, saya permisi dahulu pak”					√	
		206	CalonPenumpang: “Bang, ke <i>Pasar Wage</i> berapa?” Tukang Ojek : “10 ribu, mas”		√				
Miftah Majid	Transportasi	207	CalonPenumpang: “Kok mahal amat bang, kan deket tuh disitu, 5 ribu aja ya” Tukang Ojek : “Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh” CalonPenumpang: “Iya deh iyabang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?” Tukang Ojek : “Tambah 1 ribu lagi deh, langsung <i>capcuss</i> .”			√			
		208	CalonPenumpang: “Okelah bang, saya setuju, antar saya <i>pasar wage</i> .”					√	
		209	Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”		√				
Sheva Ramadhan	Orang Tua dengan Anak	210	Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”			√			

			Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik					
		211	Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”				√	
Sisti Nindar Eka	Siswa dengan Guru	212	Wali kelas : tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju? Ketua kelas : saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu Wali kelas : Kenapa bisa begitu Ketua kelas : mereka pengen suasana baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu		√			
		213	wali kelas : tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya Ketua kelas : iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung Wali kelas : aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya Ketua kelas : begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadaplangsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour			√		
		214	Wali kelas : yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya Ketua kelas : oke baik bu				√	
Salman Ahmad	Jual Beli	215	Pembeli : ada sepatu keren yang ukuran 41 gak mas? Penjual : ada mas, mau yang mana? Pembeli : yang ini harganya berapa mas? Penjual : 420 mas		√			
		216	Pembeli : mahal amat mas, 390 aja mas Penjual : aduh 390 mah rugi saya, udah 400 aja			√		
		217	Pembeli : oh, yaudah mas saya beli				√	
Eva Nurrohmah	Jual Beli	218	Peembeli : “Berapa harga jeruk perkilonya bu?” Penjual : “Harga 1 kilonya rp. 25.000 mbak”		√			
		219	Pembeli : “1 kilonya rp. 20.000 bu gimana?” Penjual : “Wah gak dapet kalau segitu mbak, naikin dikit deh jadi rp. 23.000 perkilonya”			√		
		220	Pembeli : “Iya deh bu” Penjual : “Baik mbak, semuanya jadi rp. 69.000”				√	

Angel A. M	Jual Beli	221	Pembeli : “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?” Penjual : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”		√			
		222	Pembeli : “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kilo” Penjual : “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”			√		
		223	Pembeli : “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak” Penjual : “Baik bu”				√	
Salma Ahmad	Orang Tua dengan Anak	224	Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”		√			
		225	Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.” Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik			√		
		226	Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”				√	
Eka Rizki Amelya	Orang Tua dengan Anak	227	Anak : “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan” Ibu : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?” Anak : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”		√			
		228	Ibu : “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?” Anak : “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?” Ibu : “Bahaya nak jika pulang larut malam”			√		
		229	Anak : “Baik bu, aku pamit main dulu ya”				√	
Bima Maulana	Teman dengan Teman	230	Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” Budi : “tidak aku nyaman disini”		√			
		231	Andi : “hanya sehari saja” Budi : “tidak itu terlalu lama” Andi : “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”			√		
		232	Budi : “hmm... baiklah”				√	

Alfrischa Azhar	Jual Beli	233	Bayu : “Selamat sore pak” Penjual : “Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?”	√				
		234	Bayu : “Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih” Penjual : “Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu”		√			
			Bayu : “Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?” Penjual : “400 rebu mas”					
		235	Bayu : “Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana” Penjual : “Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”			√		
Bayu : “350 gimana pak” Penjual : “Belum bisa mas kalo segitu”								
		236	Bayu : “Oke pak 400 ribu”				√	
Putri Azahra	Teman dengan teman	237	Tino : “wi, aku boleh pinjem penggaris gak?” Dwi : “buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?”		√			
		238	Tino : “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?” Dwi : “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”			√		
			Tino : “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”					
		239	Dwi : “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya” Tino : “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”				√	
Silvina	Jual Beli	240	Pembeli : “pak saya mau jeruk mandarin dong, berapa ya harganya ?” Penjual : “kalau yang itu harganya 35 ribu perkg”		√			
		241	Pembeli : “harganya bisa dikurangi nggak pak 25 ribu ya? kan saya sudah langganan di sini.” Penjual : “waduh neng, sekarang lagi mahal barangnya memang segitu”			√		
			Pembeli : “ayolah pak, kurangi, 27 ribu aja pak, gimana?” Penjual : “naikin dikit neng, bisa rugi saya. 30 ribu ya”					
		242	Pembeli : “yaudah deh pak, nih uangnya”				√	
Tiara. D.	Jual Beli	243	Pembeli : “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?” Penjual : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”		√			

		244	Pembeli : “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kilo” Penjual : “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”			√			
		245	Pembeli : “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak” Penjual : “Baik bu”				√		
Alwi Ramadhan	Jual Beli	246	Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya? Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat. Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya? Penjual : Rp 14.999.999 saja mas			√			
		247	Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas? Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana? Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas. Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh. Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.			√			
		248	Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.					√	
		249	Guru : Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ujian bab teks eksplanasi ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.			√			
Muhammad Abdan	Siswa dengan Guru	250	Siswa : “Jangan dong, bu. Tugas kan juga sudah banyak, kami belum selesain semua. Belum lagi tugas-tugas dari mapel lainnya, bu.” Guru : “Jadi kalian keberatan kalau ujiannya minggu depan?” Siswa : “Iya, bu. Apalagi tadi kan Ibu juga udah ngasih tugas baru lagi.” Guru : “Kalau begitu, kalian siapnya kapan?” Siswa : “2 minggu lagi, bu.”			√			

			Guru : “Begitu yah, Tapi materi BAB <u>teks eksplanasi</u> ini kan sudah selesai” Siswa : “Bagaimana kalau kita bahas saja tugas-tugas yang sekarang dan juga materi untuk ujiannya itu, bu?”					
		251	Guru : “Ide bagus. Kalau begitu minggu depan kita akan membahas tugas dan juga materi untuk ujian, ya. Ibu juga tidak mau kalau kalian terlalu tertekan akibat tugas dan ujian-ujian sekolah.”				√	
		252	Siswa : “Yeay, terima kasih banyak, Ibu.”					√
Rasya Ramadhan	Jual Beli	253	Pembeli : selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya? Penjual : ada bu, ukurannya apa ya Pembeli : m saja pak, Penjual : ini bu bajunya Pembeli : harganya berapa ya pak? Penjual : sesetel harganya 100 ribu bu		√			
		254	Pembeli : bagaimana kalau 75 ribu pak Penjual : segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget Pembeli : 80 ribu saya ambil			√		
		255	Penjual : yasudah kalau begitu				√	
Yohan. A.	Jual Beli	256	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?	√				
		257	Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia? Penjual : ini mas silahkan dicoba Pembeli : harganya berapa ya bu? Penjual : 170 ribu mas Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?		√			
		258	Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ? Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas Pembeli : kalau 160 bagaimana bu?			√		

			Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?					
		259	Pembeli : yasudah bu ini uangnya				√	
Dewi Fariza	Jual Beli	260	Anak : Saya mencari buku novel Siti Nurbaya ada? Penjaga : Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya. Anak : Berapa harga buku ini Pak? Penjaga : Rp. 58.000 saja nak.		√			
		261	Anak : Harga itu terlalu mahal untukku Pak, 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 40.000. Penjaga : Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?			√		
		262	Anak : Baiklah Pak! Saya beli bukunya.				√	
		263	Ayah : “Besok pagi kita mau pergi kemana?” Ibu : “Ke pantai sepertinya seru, yah”. Indah : “Aku ingin pergi ke kebun binatang, yah”.		√			
Rahayu	Orang Tua dengan Orang Tua	264	Ayah : “Hmm.. Bagaimana kalau kita pergi ke rumah nenek saja di desa? sekalian melihat keadaan nenek di sana”. Indah : “Yah, tapi aku ingin ke kebun binatang. Sudah lama tidak pergi ke sana”. Ayah : “Bagaimana kalau besok pagi kita ke rumah nenek. Kita juga kan sudah lama sekali tidak pergi ke desa. Pulangnya kita mampir ke pantai untuk makan ikan bakar. Nah, minggu depannya lagi baru kita pergi ke kebun binatang. Gimana?”.			√		
		265	Ibu dan Indah: “setuju!”.				√	

Tabel 4.2

DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI ORIENTASI

No. Data	Data Kutipan
1	Bayu : "Selamat sore pak" Penjual : "Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?"
11	Penjual : "Selamat datang bu, silahkan di pilih bunganya" Bu Fitri : "Oh iya pak, segar-segar ya bunganya"
31	Fathin : "Selamat siang pak" Penjual : "Selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu ?"
38	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa
51	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu vansoriginal. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu vans keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?
58	Pedagang : "Eh Bu Diah, sini mampir dulu hari ini ada ikan gurame segar."
62	Pembeli : Selamat sore mas Penjual : Iya, ada yang bisa saya bantu
72	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa
76	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?
92	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?
96	Budi : akhirnya liburan juga Andi : iya akhirnya kita bebas dari tugas Budi : ndi, liburan mau kemana? Andi : hemm.. kemana ya?
104	Ibu guru : assalamualaikum anak- anak hari ini jam pelajaran bahasa indonesia tolong kerjakan tugasnya dan ibu akan memberikan tugas kelompok untuk nilai praktik kalian
114	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?
121	Pembeli : Permisi slamat siang bu, saya boleh lihat- lihat dulu? Penjual : Siang, iya silahkan dek lihat-lihat dulu saja.
128	Pedagang : "Eh Bu Nina, sini mampir dulu hari ini ada lobster segar."
132	Ayah : pagi smuanya udah pada ngumpul aja nih Raya : pagi yah, iya dong Royan : pagi yah buruan kita mau ngomongin apa nih yah
149	Ibu : Pagi pak...

	Pedagang : Pagi bu. ... mau cari apa bu ?
184	Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa
188	Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada? Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?
195	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?
202	Pengusaha : "Saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit" Pihak bank : "Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit"
233	Bayu : "Selamat sore pak" Penjual : "Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?"
256	Pembeli : selamat sore bu Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?

Tabel 4.3

DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENGAJUAN

No. Data	Data Kutipan
2	Bayu : "Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih" Penjual : "Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu" Bayu : "Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?" Penjual : "400 rebu mas"
5	Pembeli : "Saya ingin membeli kaos. Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam" Penjual : "100 ribu karena itu import"
8	Tino : "wi, aku boleh pinjem penggaris gak?" Dwi : "buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?"
12	Penjual : "Iya bu kira-kira ibu mencari bunga apa ?" Bu Fitri : "Saya ingin mencari bunga mawar pak. Kira-kira di sini ada jenis mawar apa saja pak ?" Penjual : "Mawar merah, mawar putih. Sama mawar biru bu" Bu Fitri : "Kalau mawar merah sama mawar biru harganya berapa pak ?" Penjual : "Kalau mawar merah satu potnya tiga puluh lima ribu, kalau yang mawar biru satu potnya tiga puluh ribu" Bu Fitri : "wah ternyata lumayan mahal juga ya, saya kira mawar merah sama mawar birunya boleh lima belas ribu" Penjual : "Kalau segitu masih jauh dari harga modal"
16	Pembeli : "saya ingin beli laptop yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi uang saya pas-pasan, kira-kira ada yang cocok gak pak ?"

	Penjual	: “oh buat belajar online ya dek? Sebentar saya cek, ada dek, kebetulan ada leptop second dari perusahaan startup pendidikan indonesia nih, walaupun secon kondisinya masih oke nih”
	Pembeli	: “wah boleh saya lihat pak ? harganya berapa pak ?”
	Penjual	: “silahkan dek, harganya rp. 5. 000.000 dek”
20	Lina	: “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?”
	Ibu	: “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?”
	Lina	: “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?”
	Ayah	: “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”
	Pembeli	: “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak?”
24	Penjual	: “Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke”
	Pembeli	: “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?”
	Penjual	: “silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”
28	Andi	: “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis”
	Budi	: “tidak aku nyaman disini”
	Fathin	: “Saya ingin membeli Handphone Samsung A21s yang memori 32 Gb”
32	Penjual	: “Wah, ada, silahkan dipilih saja”
	Fathin	: “Kalau yang 32 Gb harganya berapa pak ?”
	Penjual	: “Yang ini harganya 2700000”
	Alya	: Dimana kamu membeli tempat pensil itu ? aku juga ingin membelinya
35	Anisa	: Ah tempat pensil itu hanya di jual di jakarta kakak aku yang membelikannya
	Alya	: Bisakah aku membeli milikmu saja ?
	Anisa	: Harganya 125 ribu, kamu mau ?
	Mas tompul	: Ada hp Samsung tidak ?
	Penjual	: Ada kak
	Mas tompul	: berapa harganya ?
39	Penjual	: 2 , 9 juta kak
	Mas tompul	: wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta
	Penjual	: harga segitu saya gak bisa balik modal
42	Malik	: pit, aku boleh pinjem penggaris gak ?
	Pipit	: buat apa ? kan kamu punya sendiri ?
45	Budi	: ran, aku boleh pinjem penggaris gak ?
	Rani	: buat apa ? kan kamu punya sendiri ?
	Anak	: Apa saja bahan-bahan yang akan ibu beli di pasar ?
48	Ibu	: Ibu akan membeli bahan-bahan dapur dan perlengkapan rumah tangga lainnya
	Anak	: Apakah ibu akan membelikan sayur untukku ?

	Ibu	: Iya, ibu akan membelikan sayur untukmu
52	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Ukuran 39 mas : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original
55	Pembeli Penjual	: Permisi, Apakah disini menjual hp SAMSUNG Asos? : Ada mas, silahkan duduk dan lihat-lihat dulu
59	Bu Diah Pedagang	: “oh iya besar-besar ya pak ikan guramenya. Berapa harganya pak?” : “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”
63	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli	: Septu model ini ada yang ukuran 40? : Sebentar ya mba saya cari dulu : Iya mas : Ini mba, yang ukuran 40 kebetulan tinggal Satu : Harganya berapa mas? : 170 ribu mba : Bisa kurang, mas
66	Akbar Ayah	: Ayah bolehkah aku pergi kerumah Malik? : Jangan Akbar. Kau tahu sikap Malik seperti apa?
69	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya? : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat. : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya? : Rp 14.999.999 saja mas
73	Mas tompul Penjual Mas tompul Penjual Mas tompul Penjual	: Ada hp Samsung tidak ? : Ada kak : berapa harganya ? : 2 , 9 juta kak : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta : harga segitu saya gak bisa balik modal
77	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Ukuran 43 mas : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original
80	Sekar Putri	: nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu? : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klau dirumahmu?

	Sekar	: boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik
83	Dani Penjual Dani Penjual	: saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas : klaw yang ini harganya berapa pak? : 700 ribu mas
86	Aku Bapak	: pak setelah lulus aku mau sekolah di smk : loh kenapa di smk? Padahal bapak ingin kamu sekolah di sma
89	Wali kelas Ketua kelas Wali kelas Ketua kelas	: tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju? : saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu : Kenapa bisa begitu : mereka pengen suasana baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu
93	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli	: Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia? : ini mas silahkan dicoba : harganya berapa ya bu? : 170 ribu mas : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?
97	Budi Andi	: gimana kalau kita ke mall : ngga ah
101	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya? : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat. : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya? : Rp 14.999.999 saja mas
105	siswa Siswa Siswa lain Andin Para siswa	: din, gimana nih caranya kita kerja kelompok dimasa pandemi seperti ini? : bukankah kita harus tetap dirumah untuk menghindari kerumunan : dan tugas kelompok membuat drama apakah bisa kita lakukan dirumah masing- masing? : tenang ya semua, nanti aku tanyakan soal ini sama bu guru dulu ya : oke kalau begitu kita tunggu kabarnya (setelah ini, andin selaku ketua kelas segera bertanya kepada guru)
108	Pembeli	: Saya butuh komputer buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

	Penjual	: Oh, ada mas. Kebetulan ini computer Z keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.
	Pembeli	: Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?
	Penjual	: Rp 14.999.999 saja mas
111	Pembeli	: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?
	Penjual	: Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.
	Pembeli	: Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?
	Penjual	: Rp 14.999.999 saja mas
115	Pembeli	: Ukuran 43 mas
	Penjual	: Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu
	Pembeli	: Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?
	Penjual	: Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original
118	Ani	: “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”
	Ayah	: “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
122	Pembeli	: Saya ingin membeli wallpaper kamar yang estetik bu, agar kamar saya terlihat bagus dan nyaman untuk belajar dan aktivitas dirumah. Saya mencari yang bagus dengan budget yang rendah, kira-kira ada tidak ya bu?
	Penjual	: oh untuk wallpaper yang seperti itu ada dek.
	Pembeli	: wah beneran ada bu, kalau saya boleh tau hrganya berapa?
	Penjual	: Silahkan dek. Harganya Rp 150.000 saja. Itu sudah sepaket dengan hiasan dinding lainnya dek
125	Siswa	: Kami ingin mengajukan tentang larangan membawa HP ke sekolah untuk dihapus atau diberi Keringanan.
129	Bu Nina	: “oh iya besar-besar ya pak lobsternya. Berapa harganya pak?”
	Pedagang	: “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”
133	Raya	: Raya mau jalan-jalan Bundaa.. kan kita mau libur 3 hari bun
136	Pembeli	: “Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”
	Penjual	: “100 ribu karena itu import”
139	Pembeli	: “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”
	Penjual	: “Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke”
	Pembeli	: “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?”
	Penjual	: “silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”
143	Pembeli	: selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya?
	Penjual	: ada bu, ukurannya apa ya

	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: m saja pak, : ini bu bajunya : harganya berapa ya pak? : sesetel harganya 100 ribu bu
146	Ani Ayah	: “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
150	Ibu Pedagang Ibu Pedagang	: Saya cari tomat, kol, dan wortel pak : Oh, ini sudah ada bu silahkan dipilih : Ini pak sudah jadi berapa? : 50 ribu bu
153	Ani Ayah	: “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
156	Pembeli Penjual	: Mas saya mau beli mobil ini, berapa harganya? : Kalau harga mobil brio itu i25 juta pak
159	Dani Penjual Dani Penjual	: saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas : klaw yang ini harganya berapa pak? : 700 ribu mas
162	Anak Ibu Anak	: “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan” : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?” : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”
165	Sekar Putri Sekar	: nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu? : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klaw dirumahmu? : boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik
168	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: “Apakah DroneL702 masih ada?” : “DroneL702 masih ada sisa stok 2 mas” : “Wah boleh tuh mas, berapa harganya mas?” : “Rp 400.000 saja mas”
171	Lina Ibu Lina Ayah	: “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?” : “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?” : “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?” : “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”
175	Andi Budi	: “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” : “tidak aku nyaman disini”
178	Dani Penjual Dani Penjual	: saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas : klaw yang ini harganya berapa pak? : 700 ribu mas

181	Guru	: Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ulangan harian bab teks drama ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.
185	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Ada hp Oppo tidak ? : Ada kak : berapa harganya ? : 2 , 9 juta kak : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta : harga segitu saya gak bisa balik modal
189	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Ukuran 43 mas : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas? : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original
192	Dani Penjual Dani Penjual	: saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun? : ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas : klaw yang ini harganya berapa pak? : 700 ribu mas
196	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli	: Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia? : ini mas silahkan dicoba : harganya berapa ya bu? : 170 ribu mas : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?
199	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: “Mas saya ingin beli laptop DELL INSPIRON, apakah disini ada?” : “Ada mas, ini mas, ada beberapa pilihan warna” : “Berapa harganya mas untuk yang warna abu-abu ini?” : “Semua warna harganya sama, RP 13.150.000”
203	Pengusaha Pihak bank Pengusaha Pihak bank	: “Jadi begini pak, saya niatnya akan mengembangkan usaha, maka dari itu saya akan mengajukan kredit” : “Berapa jumlah uang yang dibutuhkan untuk usaha yang bapak ingin kembangkan?” : “Saya butuh uang sebenar 300 juta. Bisakah saya mendapatkan pinjaman dengan jumlah tersebut?” : “Maaf sebelumnya, tetapi kan jumlah pinjaman bapak terlalu besar. Bagaimana jika pihak bank memberi 200 juta?”
206	Calon Penumpang Tukang Ojek	: “Bang, ke <i>Pasar Wage</i> berapa?” : “10 ribu, mas”
209	Ani Ayah	: “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
212	Wali kelas Ketua kelas Wali kelas	: tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju? : saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu : Kenapa bisa begitu

	Ketua kelas	: mereka pengen suasa baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu
215	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: ada sepatu keren yang ukuran 41 gak mas? : ada mas, mau yang mana? : yang ini harganya berapa mas? : 420 mas
218	Peembeli Penjual	: “Berapa harga jeruk perkilonya bu?” : “Harga 1 kilonya rp. 25.000 mbak”
221	Pembeli Penjual	: “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?” : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”
224	Ani Ayah	: “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.” : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”
227	Anak Ibu Anak	: “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan” : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?” : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”
230	Andi Budi	: “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” : “tidak aku nyaman disini”
234	Bayu Penjual Bayu Penjual	: “Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih” : “Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu” : “Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?” : “400 rebu mas”
237	Tino Dwi	: “wi, aku boleh pinjem penggaris gak?” : “buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?”
240	Pembeli Penjual	: “pak saya mau jeruk mandarin dong, berapa ya harganya ?” : “kalau yang itu harganya 35 ribu perkg”
243	Pembeli Penjual	: “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?” : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”
246	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya? : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat. : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya? : Rp 14.999.999 saja mas
249	Guru	: Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ujian bab teks eksplanasi ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.
253	Pembeli Penjual Pembeli	: selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya? : ada bu, ukurannya apa ya : m saja pak,

	Penjual	: ini bu bajunya
	Pembeli	: harganya berapa ya pak?
	Penjual	: sesetel harganya 100 ribu bu
257	Pembeli	: Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?
	Penjual	: ini mas silahkan dicoba
	Pembeli	: harganya berapa ya bu?
	Penjual	: 170 ribu mas
	Pembeli	: apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?
260	Anak	: Saya mencari buku novel Siti Nurbaya ada?
	Penjaga	: Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya.
	Anak	: Berapa harga buku ini Pak?
	Penjaga	: Rp. 58.000 saja nak.
263	Ayah	: “Besok pagi kita mau pergi kemana?”
	Ibu	: “Ke pantai sepertinya seru, yah”.
	Indah	: “Aku ingin pergi ke kebun binatang, yah”.

Tabel 4.4

DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENAWARAN

No. Data	Data Kutipan	
3	Bayu	: “Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana”
	Penjual	: “Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”
	Bayu	: “350 gimana pak”
	Penjual	: “Belum bisa mas kalo segitu”
6	Pembeli	: “Gak bisa kurang harganya?”
	Penjual	: “Kalau beli 3 dapet diskon pak”
	Pembeli	: “Berapa jatohnya kalau ambil 3?”
	Penjual	: “Jadi 78 ribu saja”
9	Tino	: “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”
	Dwi	: “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”
	Tino	: “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”
13	Bu Fitri	: “Kalau harganya duapuluh ribu dua pot gimana pak”
	Penjual	: “Belum dapet bu”
	Bu Fitri	: “Gimana kalau dua pot duapuluh lima ribu”
	Penjual	: “Kalau segitu saya hanya balik modal bu”
	Bu Fitri	: “Bagaimana kalau tigapuluh ribu dua pot pak”
17	Pembeli	: “barangnya oke sih pak, tapi harganya masih bisa kurang nggak pak ? bagaimana kalau 3, 500. 000 saja?”
	Penjual	: “wah, maaf dek belum bisa kalau harga segitu. Ini spesifikasinya oke iho, bisa buat aplikasi belajar online, main

		game, edit vidio juga. Begini saja, saya kasih harga pas rp. 4.000.000 bagaimana pak”
	Pembeli	: “Hemmm. Boleh dikurangi sedikit lagi nggak pak ? kalau boleh rp. 3.800.000. saya bayar cash sekarang!”
21	Lina	: “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”
	Ayah	: “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi”
	Ibu	: “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”
	Lina	: “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”
	Ayah	: “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik”
	Lina	: “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”
25	Pembeli	: “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3.500.000”
	Penjual	: “wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”
29	Andi	: “hanya sehari saja”
	Budi	: “tidak itu terlalu lama”
	Andi	: “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”
33	Fathin	: “Kalau saya tawar jadi 2.500.000 boleh nggak ?”
	Penjual	: “Wah, maaf, harga segitu belum bisa ini tuh Handphone kualitas bagus”
	Fathin	: “Kalau 2600000 bisa nggak ?”
	Penjual	: “Maaf, masih gak bisa”
	Fathin	: “Begini saja, kalau 2500000 bagaimana saya beli 2”
36	Alya	: Ayolah, kita kan berteman. 100 ribu saja ya. Lagi pula itu sudah kamu pakai
	Anisa	: Tapi tempat pensil edisi terbatas dan harganya memang segitu. 120 ribu sajalah.
	Alya	: 115 ribu langsung kuberikan padamu
40	Mas tompul	: turuin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana
	Penjual	: belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang
	Mas tompul	: wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang
	Penjual	: wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang
	Mas tompul	: hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?
43	Malik	: Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok pit. Boleh ya ?
	Pipit	: Iya boleh lik, tapi jam 8 kembalikan ya ?
	Malik	: Waduh, belum kelar jam segitu pit, boleh tidak pit kalau sampai jam 10 ?

46	Budi	: Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok ran. Boleh ya ?
	Rani	: Iya boleh bud, tapi jam 8 kembalikan ya ?
	Budi	: Waduh, belum kelar jam segitu ran, boleh tidak bud kalau sampai jam 10 ?
49	Anak	: Janganlah sayur bayam bu, gimana kalau sayur bunga lobak saja, karena itu lebih enak dan banyak vitaminnya
	Ibu	: Hmm kan sayur bayam juga banyak vitaminnya nak, karena rasanya yang agak sedikit pahit, tapi banyak mengandung vitamin
	Anak	: Tapi bu, aku ga suka sayur bayam karena rasanya pahit
	Ibu	: Baik ibu akan memberi sayur bunga lobak sekalian Ibu juga akan membeli sayur bayam, supaya kamu lebih sehat, supaya kamu terbiasa makan sayur, untuk mengurangi rasa tidak sukamu terhadap sayur ibu akan menambahkan bahan lain untuk mengurangi rasa pahitnya
53	Pembeli	: Kalau harganya 1 juta pas gimana?
	Penjual	: Maaf, belum bisa, kak
	Pembeli	: Yah...
	Penjual	: Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?
56	Pembeli	: Ini harganya 4.000.000 rupiah bisa kurang tidak?
	Penjual	: Bisa mas, karena ini dalam masa promo khusus silahkan bayar 3.900.000 rupiah saja mas
	Pembeli	: Apakah tidak bisa turun lagi, masih terlalu mahal
	Penjual	: Maaf mas, tidak bisa karena sudah harga pas, kalau mau bisa langsung cek kelengkapannya disini
60	Bu Diah	: “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?”
	Pedagang	: “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Diah bisa masak ala lestroran di rumah”
	Bu Diah	: “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000”
	Pedagang	: “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”
	Bu Diah	: “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”
	Pedagang	: “Iya saya kasih potongan untuk bu Diah karena langganan saya”
64	Pembeli	: 150 ribu ya mas
	Penjual	: Belum dapet mba, ini pengeluaran baru, kualitas bagus 100% original
	Pembeli	: 155 ribu gimana mas
67	Akbar	: Iya aku tahu sikap Malik kadang tidak baik, tapi aku hanya mengobrol dan bermain saja sama malik

	Ayah	: Tidak Akbar. Ayah taut jika kamu mengikuti sikap dan perilaku dari malik
	Akbar	: Tenang saja ayah, Aku disana hanya mengobrol dan bermain saja kok
70	Pembeli	: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?
	Penjual	: Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk
	Pembeli	: Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?
	Penjual	: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.
	Pembeli	: Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.
74	Mas tompul	: turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana
	Penjual	: belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang
	Mas tompul	: wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang
	Penjual	: wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang
	Mas tompul	: hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?
78	Pembeli	: Kalau harganya 1 juta pas gimana?
	Penjual	: Maaf, belum bisa, kak
	Pembeli	: Yah...
	Penjual	: Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?
81	Putri	: lantas kita belajar dimana? Bagaimana klau di pantai?
	Sekar	: jangan terlalu jauh nanti aku dicariin
	Putri	: jadi dimana dong kita belajarnya?
	Sekar	: bagaimana klau dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat
84	Dani	: klau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?
	Penjual	: wah maaf mas klau segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas
	Dani	: klau 600 ribu mas?
	Penjual	: maaf mas blum boleh
	Dani	: yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak
87	Aku	: kok sma sih pak? Padahal lulus pengen langsung kerja
	Bapak	: begini loh de, setelah lulus sma bapak ingin kamu kuliah. Kerja bisa nanti kok. Toh bapak juga masih mampubiayain kamu atau kalau kamu kekeh pengen bekerja kamu bisa kerja sambil kuliah
90	wali kelas	: tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya
	Ketua kelas	: iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung
	Wali kelas	: aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya

	Ketua kelas	: begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadap langsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour
94	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ? : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas : kalau 160 bagaimana bu? : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?
98	Budi Andi Budi Andi	: kenapa engga? Kita udah lama ngga ke mall : kita masih dilanda wabah virus corona jadi kita harus menjauhi kerumunan agar terhindar dari virus : kita kan pakai masker jadi ga masalah : walaupun begitu kita harus menghindari kerumunan
102	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas? : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana? : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas. : Nggak sama sekali, mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh. : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
106	Andin Bu guru Andin Bu guru Andin	: bu maaf saya mau bertanya apakah tugas kelompok membuat drama tetap diadakan? : iya din, memangnya kenapa? Apa ada kesulitan? : maaf bu sebelumnya, kalau saya boleh berpendapat dimasa pandemi saat ini cukup sulit untuk kami mengerjakan tugas kelompok ini bu, teman-teman berpendapat bahwa membuat satu drama tidak bisa dilakukan di rumah masing-masing karena harus dipertimbangkan segala bersama-sama : emm, baik kalau begitu tidak masalah ibu mengerti keadaan saat ini memang sulit untuk kalian bertemu. Apa kamu ada usul untuk solusinya? : bagaimana jika tugas praktiknya yang bisa dilakukan secara mandiri di rumah bu?
109	Pembeli Penjual Pembeli Penjual Pembeli	: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas? : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana? : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas. : Nggak sama sekali, mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.
112	Pembeli Penjual Pembeli	: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas? : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?

	Penjual Pembeli	: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas. : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.
116	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Kalau harganya 1 juta pas gimana? : Maaf, belum bisa, kak : Yah... : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?
119	Ani Ayah Ani Ayah	: “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?” : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.” : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?” : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”
123	Pembeli Penjual Pembeli Penjual	: Ini barangnya bagus bu, tapi apakah harganya bisa dikuragin bu. Jadi Rp 100.000 ? : Wah belum dapet de, modalnya saja belum dapet egitu dek. Kalau mau saya kaih harga Rp 130.000 itu udah murah banget dek. Saya kasih harga khusus buat kamu, gimana? : Ga bisa kurang lagi bu, Rp 10.000 lagi bu? : maaf tidak bisa dek, udah pas segitu.
126	Kepsek Siswa Kepsek	: Memangnya kenapa harus dihapus atau diberi keringanan sebutkan alasan kalian! : Karena kami membutuhkan HP untuk mencari materi pelajaran yang tidak ada di dalam buku pelajaran, yang terpenting kami bisa untuk menelpon orang tua kami pada saat pulang sekolah dan memeberi kabar apabila pulang terlambat. Bolehkah kami membawa HP keekolah? : Hp sangat mengganggu apabila tidak digunakan dengan baik saat disekolah seperti membuka sosial media saat belajar main game dan sebagainya. Kami akan membolehkan siswa membawa HP, tetapi hanya untuk menelfon orang tua dan mencari materi dan harus dengan persetujuan guru kalian.
130	Bu Nina Pedagang Bu Nina Pedagang Bu Nina Pedagang	: “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?” : “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Nina bisa masak ala lestroran di rumah” : “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000” : “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa” : “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak? “ : “Iya saya kasih potongan untuk bu Nina karena langganan saya”

134	Royan	: mending camping dibelakang rumah aja sambil bakar-bakar gitu
	Ayah	: iya bener roy mending kita di rumah aja ya soalnya lagi pandemi
	Bunda	: iya jangan keluar keluar dulu ya ray. Kita lakuin kegiatan di rumah aja ya liburannya
	Raya	: yahhh... yaudah deh, tapi Raya ga mau kegiatan yang di usulin bang roy. Raya pengen bikin layar angkep sama pesta kecil kecilan buat kluarga kita aja
137	Pembeli	: “Gak bisa kurang harganya?”
	Penjual	: “Kalau beli 3 dapet diskon pak”
	Pembeli	: “Berapa jatohnya kalau ambil 3?”
	Penjual	: “Jadi 78 ribu saja”
140	Pembeli	: “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3.500.000”
	Penjual	: “wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”
144	Pembeli	: bagaimana kalau 75 ribu pak
	Penjual	: segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget
	Pembeli	: 80 ribu saya ambil
147	Ani	: “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”
	Ayah	: “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”
	Ani	: “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”
	Ayah	: “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”
151	Ibu	: Bisa dijadikan 40 ribu gak pak?
	Pedagang	: Maaf bu tidak bisa
	Ibu	: 45 ribu deh pak
154	Ani	: “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”
	Ayah	: “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”
	Ani	: “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”
	Ayah	: “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”
157	Pembeli	: 100 juta aja gimana mas?
	Penjual	: Wah kalau harga segitu saya tidak dapat untung pak. Naik dikit saya kasih kuncinya sama surat2nya
	Pembeli	: 100 juta aja lah
	Penjual	: Ga bisa bener pak 110 juta saya kasih pak langsung
160	Dani	: klau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?
	Penjual	: wah maaf mas klau segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas
	Dani	: klau 600 ribu mas?
	Penjual	: maaf mas blum boleh

	Dani	: yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak
163	Ibu	: “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”
	Anak	: “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”
	Ibu	: “Bahaya nak jika pulang larut malam”
166	Putri	: lantas kita belajar dimana? Bagaimana klaw di pantai?
	Sekar	: jangan terlalu jauh nanti aku dicariin
	Putri	: jadi dimana dong kita belajarnya?
	Sekar	: bagaimana klaw dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat
169	Pembeli	: “Gimana kalau Rp 300.000 saja mas?”
	Penjual	: “Waduh belum mas, soalnya ini masih baru full set”
	Pembeli	: “Ga bisa kurang ya mas? Gimana kalo Rp 350. 000 anterin ke rumah”
	Penjual	: “Gimana ya mas, gimana Rp 350 .000 sama uang bensin RP 50,000”
172	Lina	: “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”
	Ayah	: “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi”
	Ibu	: “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”
	Lina	: “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”
	Ayah	: “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik”
	Lina	: “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”
176	Andi	: “hanya sehari saja”
	Budi	: “tidak itu terlalu lama”
	Andi	: “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”
179	Dani	: klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?
	Penjual	: wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas
	Dani	: klaw 600 ribu mas?
	Penjual	: maaf mas blum boleh
	Dani	: yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak
182	Siswa	: Jangan dong, Bu. Tugas kan sudah banyak. Ditambah mapel lain juga banyak tugas.
	Guru	: Jadi kalian keberatan kalau ulangan hariannya minggu depan?
	Siswa	: Iya, Bu. Apalagi Ibu sudah ngasih tugas juga barusan.
	Guru	: Kalau begitu kapan kalian siap buat ulangan harian?
	Siswa	: Dua minggu lagi saja, Bu.
	Guru	: Tapi, materi bab teks drama sudah selesai, apa yang akan kita lakukan minggu depan jika tidak ada ulangan harian.

	Siswa	: Minggu depan kita pentas drama saja, Bu. Satu kelas dibagi jadi tiga kelompok untuk memainkan drama pendek. Gimana, Bu?
186	Pembeli	: turuin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana
	Penjual	: belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang
	Pembeli	: wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang
	Penjual	: wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang
	pembeli	: hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?
190	Pembeli	: Kalau harganya 1 juta pas gimana?
	Penjual	: Maaf, belum bisa, kak
	Pembeli	: Yah...
	Penjual	: Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?
193	Dani	: klau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?
	Penjual	: wah maaf mas klau segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas
	Dani	: klau 600 ribu mas?
	Penjual	: maaf mas blum boleh
	Dani	: yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak
197	Pembeli	: apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?
	Penjual	: wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas
	Pembeli	: kalau 160 bagaimana bu?
	Penjual	: maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?
200	Pembeli	: “Harganya boleh kurang enggak mas?”
	Penjual	: “Paling pas nya RP 12.689.000”
	Pembeli	: “Boleh dikurangi lagi enggak mas?”
	Penjual	: “Wah, harga segitu rasanya tidak bisa nak.”
204	Pengusaha	: “Tidak bisa lebih dari itu pak? saya kan nasabah lama di bank ini”
	Pihak bank	: “Baiklah, bapak saya beri 220 juta. Bagaimana pak?”
	Pengusaha	: “Tolong dilebihkan lagi pak, saya membutuhkan lebih banyak uang untuk mengembangkan usaha”
	Pihak bank	: “Baiklah, maksimal bank hanya bisa memberi pinjaman sebesar 250 juta. Kalau bapak setuju uang 250 juta bisa dicairkan secepatnya”
207	Calon Penumpang	: “Kok mahal amat bang, kan dekat tuh disitu, 5 ribu aja ya”
	Tukang Ojek	: “Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh”
	Calon Penumpang	: “Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”
	Tukang Ojek	: “Tambah 1 ribu lagi deh, langsung <i>capcuss</i> .”
210	Ani	: “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”
	Ayah	: “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”
	Ani	: “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

	Ayah	: “Bisa dong justru kalau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik
213	wali kelas	: tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya
	Ketua kelas	: iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut kalau study tournya dilaksanakan di bandung
	Wali kelas	: aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya
	Ketua kelas	: begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadap langsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour
216	Pembeli	: mahal amat mas, 390 aja mas
	Penjual	: aduh 390 mah rugi saya, udah 400 aja
219	Pembeli	: “1 kilonya rp. 20.000 bu gimana?”
	Penjual	: “Wah gak dapet kalau segitu mbak, naikin dikit deh jadi rp. 23.000 perkilonya”
222	Pembeli	: “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kilo”
	Penjual	: “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”
225	Ani	: “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”
	Ayah	: “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”
	Ani	: “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”
	Ayah	: “Bisa dong justru kalau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”
228	Ibu	: “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”
	Anak	: “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”
	Ibu	: “Bahaya nak jika pulang larut malam”
231	Andi	: “hanya sehari saja”
	Budi	: “tidak itu terlalu lama”
	Andi	: ”bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”
235	Bayu	: “Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana”
	Penjual	: “Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”
	Bayu	: “350 gimana pak”
	Penjual	: “Belum bisa mas kalo segitu”
238	Tino	: “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”
	Dwi	: “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”
	Tino	: “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”
241	Pembeli	: “harganya bisa dikurangi nggak pak 25 ribu ya? kan saya sudah langganan di sini.”

	Penjual	: “waduh neng, sekarang lagi mahal barangnya memang segitu”
	Pembeli	: “ayolah pak, kurangin, 27 ribu aja pak, gimana?”
	Penjual	: “naikin dikit neng, bisa rugi saya. 30 ribu ya”
244	Pembeli	: “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kilo”
	Penjual	: “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”
247	Pembeli	: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?
	Penjual	: Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk
	Pembeli	: Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?
	Penjual	: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.
	Pembeli	: Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.
	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
250	Siswa	: “Jangan dong, bu. Tugas kan juga sudah banyak, kami belum selesain semua. Belum lagi tugas-tugas dari mapel lainnya, bu.
	Guru	: “Jadi kalian keberatan kalau ujiannya minggu depan?”
	Siswa	: “Iya, bu. Apalagi tadi kan Ibu juga udah ngasih tugas baru lagi.”
	Guru	: “Kalau begitu, kalian siapnya kapan?”
	Siswa	: “2 minggu lagi, bu.”
	Guru	: “Begitu yah, Tapi materi BAB <u>teks eksplanasi</u> ini kan sudah selesai”
	Siswa	: “Bagaimana kalau kita bahas saja tugas-tugas yang sekarang dan juga materi untuk ujiannya itu, bu?”
254	Pembeli	: bagaimana kalau 75 ribu pak
	Penjual	: segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget
	Pembeli	: 80 ribu saya ambil
258	Pembeli	: apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?
	Penjual	: wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas
	Pembeli	: kalau 160 bagaimana bu?
	Penjual	: maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?
261	Anak	: Harga itu terlalu mahal untukku Pak, 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 40.000.
	Penjaga	: Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?

264	Ayah	: “Hmm.. Bagaimana kalau kita pergi ke rumah nenek saja di desa? sekalian melihat keadaan nenek di sana”.
	Indah	: “Yah, tapi aku ingin ke kebun binatang. Sudah lama tidak pergi ke sana”.
	Ayah	: “Bagaimana kalau besok pagi kita ke rumah nenek. Kita juga kan sudah lama sekali tidak pergi ke desa. Pulangnya kita mampir ke pantai untuk makan ikan bakar. Nah, minggu depannya lagi baru kita pergi ke kebun binatang. Gimana?”.

Tabel 4.5

DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PERSETUJUAN

No. Data	Data Kutipan	
4	Bayu	: “Oke pak 400 ribu”
7	Pembeli Penjual	: “Yasudah saya ambil 3” : ”Ok pak”
10	Dwi Tino	: “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya” : “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”
14	Penjual Bu Fitri	: “Yasudah bu, tigapuluh ribu dua pot bu” : “Ini uangnya pak”
18	Penjual	: “wah, bagaimana ya. Oke deh”
22	Ayah	: “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”
26	Pembeli Penjual	: “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh” : “baik dek”
30	Budi	: “hmm... baiklah”
34	Penjual Fathin	: “Yasudah silahkan dipilih dulu” : “Ini uangnya ya”
37	Anisa	: Oke, aku setuju
41	Penjual Mas tompul	: ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores : baik ini uangnya
44	Pipit Malik	: Ya sudah tidak masalah lik, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya lik! : oke pit nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.
47	Rani Budi	: Ya sudah tidak masalah bud, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya bud! : oke ran nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.
50	Anak	: Baiklah bu saya akan membiasakan untuk suka makan sayur
54	Pembeli Penjual	: Oke deh saya ambil ukuran 39 ya : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya

57	Pembeli Penjual	: Baik pak saya beli satu : Siap mas, silahkan bayar Hpnya disana ya mas
61	Bu Diah	: “Terima kasih pak ini uangnya”
65	Penjual	: Yasudah, saya kasih
68	Ayah Tema	: Baiklah tapi kamu jangan ikut-ikutan tingkah laku malik ya : Jual Beli
71	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
75	Penjual Mas tompul	: ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores : baik ini uangnya
79	Pembeli Penjual	: Oke deh saya ambil ukuran 43 ya : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya
82	Putri	: ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku
85	Penjual	: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu
88	Aku	: oh gitu ya yaudah adek setuju
91	Wali kelas Ketua kelas	: yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya : oke baik bu
95	Pembeli	: yasudah bu ini uangnya
99	Budi Andi	: yaudah deh liburan dirumah aja : nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus
103	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
107	Bu guru Andin	: baik, ibu akan mengganti tugas praktiknya dengan story telling tetapi kalian harus menghayati setiap ceritanya : Baik bu
110	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
113	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
117	Pembeli Penjual	: Oke deh saya ambil ukuran 43 ya : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya
120	Ani	: “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja
124	Pembeli	: Yasudah klau begitu oke deh bu. Ini bu uangnya silahkan dihitung lagi bu
127	Siswa	: Baiklah bu kalau ini saya setuju bu. Akhirnya kami membawa HP tetapi harus mengikuti perturan yang ada. Terima kasih bu. Ibu telah memberikan kringanan tentang membawa HP kesekolah.
131	Bu Nina	: “Terima kasih pak ini uangnya”
135	Bunda Royan Ayah	: Bunda setuju tuh boleh juga kayanya seru : okedeh abang ikut Raya aja idenya kayanya seru juga : oke ya berarti acara kita seperti idenya Raya ya
138	Pembeli	: “Yasudah saya ambil 3”

	Penjual	: “Ok pak”
141	Pembeli Penjual	: “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh” : “baik dek”
145	Penjual	: yasudah kalau begitu
148	Ani	: “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”
152	Pedagang	: Hem oke deh bu kalo gitu
155	Ani	: “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”
158	Pembeli Penjual	: Yaudah deh mas, saya bayar debit nih mas : Oke
161	Penjual	: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu
164	Anak	: “Baik bu, aku pamit main dulu ya”
167	Putri	: ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku
170	Pembeli Penjual	: “Yaudah mas” : “Baik mas”
173	Ayah	: “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”
177	Budi	: “hmm... baiklah”
180	Penjual	: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu
183	Guru	: Wah wah. Ide bagus ini.
187	Penjual pembeli	: ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores : baik ini uangnya
191	Pembeli Penjual	: Oke deh saya ambil ukuran 43 ya : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya
194	Penjual	: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu
198	Pembeli	: yasudah bu ini uangnya
201	Pembeli	: “Baiklah mas mas, saya setuju, ini uangnya”
205	Pengusaha	: “Iya saya setuju, terima kasih atas kerjasamanya, saya permisi dahulu pak”
208	Calon Penumpang	: “Okelah bang, saya setuju, antar saya ke <i>pasar wage</i> .”
211	Ani	: “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”
214	Wali kelas Ketua kelas	: yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya : oke baik bu
217	Pembeli	: oh, yaudah mas saya beli
220	Pembeli Penjual	: “Iya deh bu” : “Baik mbak, semuanya jadi rp. 69.000”
223	Pembeli Penjual	: “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak” : “Baik bu”
226	Ani	: “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”
229	Anak	: “Baik bu, aku pamit main dulu ya”
232	Budi	: “hmm... baiklah”
236	Bayu	: “Oke pak 400 ribu”
239	Dwi Tino	: “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya” : “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”

242	Pembeli	: “yaudah deh pak, nih uangnya”
245	Pembeli Penjual	: “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak” : “Baik bu”
248	Penjual	: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.
251	Guru	: “Ide bagus. Kalau begitu minggu depan kita akan membahas tuga dan juga materi untuk ujian, ya. Ibu juga tidak mau kalau kalian terlalu tertekan akibat tugas dan ujian-ujian sekolah.”
255	Penjual	: yasudah kalau begitu
259	Pembeli	: yasudah bu ini uangnya
262	Anak	: Baiklah Pak! Saya beli bukunya.
265	Ibu dan Indah	: “setuju!”.

Tabel 4.6

DATA STRUKTUR TEKS NEGOSIASI PENUTUP

No. Data	Data Kutipan	
15	Penjual Bu Fitri	: “Iya bu ini bunga mawarnya. Terima kasih bu” : “Iya pak sama-sama”
19	Pembeli Penjual	: “baik terima kasih pak ini uangnya” : “rp. 3.800.000 pas uangnya terima kasih ya dek”
23	Lina Ayah	: “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan” : “Ya lina sama-sama”
27	Pembeli Penjual	: “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu” : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”
100	Andi	: nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus
142	Pembeli Penjual	: “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu” : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”
174	Lina Ayah	: “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan” : “Ya lina sama-sama”
252	Siswa	: “Yeay, terima kasih banyak, Ibu.”

C. Pembahasan Temuan

Pembahasan temuan ini dilakukan sebagai pendeskripsian mengenai data-data struktur teks negosiasi dalam bentuk analisis. Struktur teks tersebut diantaranya berupa

orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Berikut adalah analisis struktur teks negosiasi.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 1

Bayu : “Selamat sore pak”

Penjual : “Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 1 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya “**Selamat sore pak**” yang diucapkan oleh Bayu sebagai pembeli kemudian disambut oleh penjual sepatu dengan mengatakan “**Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?**”. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh Bayu dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual sepatu merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 1 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu Bayu dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomoer 2

- Bayu : “Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih”
- Penjual : “Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu”
- Bayu : “Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?”
- Penjual : “400 rebu mas”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 2 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Bayu yang mengatakan “**Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih**” kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan sepatu yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan “**Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu**” kepada Bayu dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu-sepatu yang ada di tokonya sehingga Bayu segera membeli salah satu sepatu yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa sepatu yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Bayu segera menanyakan harga dari sepatu tersebut dengan mengatakan “**Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?**” kepada penjual, ini dilakukan Bayu dengan maksud agar ia mengetahui harga sepatu yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Bayu dengan mengatakan “**400 rebu mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari sepatu yang diinginkan Bayu dengan maksud agar nantinya Bayu tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 2 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Bayu sebagai pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi berupa pengajuan yang mereka lakukan. Bayu mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko sepatu tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi sepatu yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual sepatu terhadap sepatu yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 3

- Bayu : “Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 ribu gimana”
Penjual : “Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 ribu”
Bayu : “350 gimana pak”
Penjual : “Belum bisa mas kalo segitu”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 3 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga

sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Bayu merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Bayu sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Bayu masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Bayu dengan mengatakan **“Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut pendirian Bayu untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap sepatu yang ia inginkan tidak berubah, Bayu pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **”350 gimana pak”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual sepatu tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual sepatu tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Bayu dengan mengatakan **“Belum bisa mas kalo segitu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 3 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Bayu dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Bayu sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual sepatu tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomer 4

Bayu : “Oke pak 400 ribu”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 4 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya **“Oke pak 400 ribu”**. Pernyataan tersebut diberikan oleh Bayu sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 4 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Bayu menandakan persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 5

Pembeli : “Saya ingin membeli kaos. Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”

Penjual : “100 ribu karena itu import”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 5 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya ingin membeli kaos. Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual berupa warna kaos yang akan dibeli dan untuk mengetahui harga kaos tersebut agar pembeli dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual kaos tersebut menjawab dengan mengatakan **“100 ribu karena itu import”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaos yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 5 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya untuk membeli kaos tersebut dengan menanyakan harga terlebih dahulu untuk menyesuaikan budget yang dimilikinya sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif dari kaos yang ia jual sesuai dengan kualitas kaos tersebut dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 6

Pembeli : “Gak bisa kurang harganya?”

Penjual : “Kalau beli 3 dapet diskon pak”

Pembeli : “Berapa jatohnya kalau ambil 3?”

Penjual : “Jadi 78 ribu saja”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 6 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang meminta pengurangan harga dari kaus yang akan ia beli dengan mengatakan “**Gak bisa kurang harganya?**” kepada penjual.

Mendengar hal tersebut tentunya penjual tidak ingin mengalami kerugian karena harus mengurangi harga kaus dari harga yang sudah ia buat sebelumnya maka dari itu penjual segera memberikan penawaran lain kepada pembeli dengan mengatakan “**Kalau beli 3 dapet diskon pak**”. Penawaran tersebut juga bertujuan untuk membuat harga dari kaus yang ia jual menjadi lebih murah sehingga pembeli lebih tertarik untuk membeli dengan jumlah yang lebih banyak dari jumlah sebelumnya. Dengan begitu penjual akan memperoleh keuntungan yang lebih banyak.

Kemudian karena pembeli merasa mendapatkan harga yang lebih murah jika ia membeli dengan jumlah yang lebih banyak dari jumlah yang ia inginkan sebelumnya, penjual pun segera menanyakan harga dari kaus yang ditawarkan oleh penjual sebelumnya dengan mengatakan “**Berapa jatohnya kalau ambil 3?**”. Penjual pun segera memberitahukan harga dari kaos tersebut dengan mengatakan “**Jadi 78 ribu saja**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 6 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika pembeli yang mencoba melakukan penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga kaus yang akan ia beli. Kemudian penjual kaus yang memberikan penawaran harga untuk memperoleh keuntungan.

Data Nomor 7

Pembeli : “Yasudah saya ambil 3”

Penjual : “Ok pak”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 7 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh pembeli untuk membeli kaus tersebut dengan jumlah yang lebih banyak sesuai dengan penawaran yang diberikan sebelumnya dengan mengatakan **“Yasudah saya ambil 3”**. Kemudian disusul dengan pernyataan setuju sebagai hasil dari proses tawar menawar yang diungkapkan oleh penjual kaus dengan mengatakan **“Ok pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 7 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh penjual dan pembeli menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses tawar-menawar yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 8

Tino : “wi, aku boleh pinjem penggaris gak?”

Dwi : “buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Tino dan Dwi .

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 8 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan Tino untuk meminjam penggaris kepada Dwi dengan mengatakan “**wi, aku boleh pinjem penggaris gak?**”.

Dwi pun segera menanyakan alasan Tino mengapa harus meminjam penggaris miliknya padahal Tino sendiri sudah memiliki penggaris dengan mengatakan “**buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?**” kepada Tino.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 8 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan pendapat berupa permintaan dan maksud kepada pihak lawan. Tino mengajukan permintaan kepada Dwi untuk meminjamkan penggaris untuknya sedangkan Dwi meminta alasan Tino mengapa harus meminjam penggaris miliknya dengan maksud mengetahui permasalahan apa yang sedang dialami oleh Tino.

Data Nomor 9

Tino : “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”

Dwi : “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”

Tino : “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 9 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Tino yang sedang berusaha membujuk Dwi untuk meminjamkan penggaris untuknya disertai dengan alasan-alasan yang akan membuat Dwi iba padanya dan segera meminjamkan penggaris untuknya dengan mengatakan **“punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”**.

Mendengar alasan yang diberikan oleh Tino, Dwi pun merasa kasihan kepada Tino dan bersedia meminjamkan penggaris tetapi Tino harus menyetujui permintaannya untuk mengembalikan penggaris tersebut sesuai waktu yang ditetapkan dengan mengatakan **“iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”**.

Namun Tino merasa tidak dapat menyanggupi permintaan yang diminta oleh Dwi, Tino pun mencoba memberikan alasan-alasan kembali kepada Dwi untuk memperpanjang waktu peminjaman penggaris milik Dwi dengan mengatakan **“waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 9 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Tino dan Dwi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran dilakukan Tino dengan cara memberikan alasan-alasan yang akan membuat Dwi merasa iba sehingga dapat meminjamkannya penggaris. Sedangkan Dwi memberikan permintaan yang harus disetujui oleh Tino jika ingin meminjam penggaris miliknya.

Data Nomor 10

Dwi : “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”

Tino : “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”

Analisis Data

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 10 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Dwi untuk meminjamkan penggaris Tino dengan waktu yang lebih lama dari waktu yang sebelumnya diminta oleh Dwi dengan mengatakan **“yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”** kepada Tino. Kemudian pernyataan Tino yang menyanggupi untuk mengembalikan penggaris milik Dwi sesuai waktu yang ditentukan dengan mengatakan **“oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 10 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan percakapan tersebut merupakan proses terjadinya kesepakatan atas hasil dari proses penawaran yang dilakukan oleh kedua pihak negosiator yang telah dilakukan sebelumnya. Dwi yang menyetujui meminjamkan penggaris kepada Tino sesuai dengan waktu yang sudah disepakati bersama sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses penawaran yang sebelumnya telah dilakukan. Begitu pun Tino yang akan mengembalikan penggaris milik Dwi sesuai dengan waktu yang sudah disepakati sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 11

Penjual : “Selamat datang bu, silahkan di pilih bunganya”

Bu Fitri : “Oh iya pak, segar-segar ya bunganya”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi

adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 11 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya sapaan yang diberikan oleh penjual bunga kepada bu Fitri sebagai pelanggan dagangannya dengan mengatakan **“Selamat datang bu, silahkan di pilih bunganya”**. Kemudian bu Fitri membalasnya dengan menanggapi seruan yang dikatakan oleh penjual bunga tersebut dengan mengatakan **“Oh iya pak, segar-segar ya bunganya”**.

Sapaan yang diberikan oleh penjual bunga dan tanggapan yang diberikan oleh bu Fitri sebagai pembeli merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 11 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi awal dalam proses negosiasi berupa sapaan yang diberikan oleh penjual bunga kemudian umpan balik yang diberikan oleh bu Fitri sebagai pembeli dengan merespon seruan yang diberikan oleh penjual ikan.

Data Nomor 12

Penjual : “Iya bu kira-kira ibu mencari bunga apa ?”

Bu Fitri : “Saya ingin mencari bunga mawar pak. Kira-kira di sini ada jenis mawar apa saja pak ?”

Penjual : “Mawar merah, mawar putih. Sama mawar biru bu”

Bu Fitri : “Kalau mawar merah sama mawar biru harganya berapa pak ?”

Penjual : “Kalau mawar merah satu potnya tiga puluh lima ribu, kalau yang mawar biru

satu potnya tiga puluh ribu”

Bu Fitri : “Wah ternyata lumayan mahal juga ya, saya kira mawar merah sama mawar birunya boleh lima belas ribu”

Penjual : “Kalau segitu masih jauh dari harga modal”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 12 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya ketika penjual bunga menanyakan jenis bunga apa yang sedang bu Fitri cari dengan mengatakan **“Iya bu kira-kira ibu mencari bunga apa ?”**. Dari pertanyaan tersebut penjual bunga bermaksud memberi kemudahan bu Fitri mencari jenis bunga yang sedang dicarinya.

Kemudian agar tidak merasa bingung bu Fitri pun segera menanyakan ketersediaan bunga yang dicarinya dengan mengatakan **“Saya ingin mencari bunga mawar pak. Kira-kira di sini ada jenis mawar apa saja pak ?”**. Penjual bunga pun mengajukan pilihan berbagai jenis bunga yang tersedia di tokonya sesuai dengan jenis bunga yang sedang dicari bu Fitri dengan mengatakan **“Mawar merah, mawar putih. Sama mawar biru bu”**.

Setelah mengetahui ketersediaan dari bunga yang dicarinya. Bu Fitri menanyakan harga dari bunga yang diinginkannya dengan mengatakan **“Kalau mawar merah sama mawar biru harganya berapa pak ?”**. Pertanyaan tersebut dimaksudkan untuk menyesuaikan budget atau harga yang diinginkan. Penjual bunga pun menyebutkan harga dari bunga yang diinginkan oleh bu Fitri dengan mengatakan **“Kalau mawar merah satu potnya tiga**

puluh lima ribu, kalau yang mawar biru satu potnya tiga puluh ribu". Tarif tersebut sengaja diberikan penjual dengan maksud menghindari kerugian pada saat proses negosiasi selanjutnya sehingga bu Fitri tidak meminta penawaran harga terlalu jauh dari tarif yang sudah ia tetapkan.

Bu Fitri merasa harga yang diberikan oleh penjual bunga tersebut terlalu mahal, bu Fitri menyampaikan kekecewaannya dengan mengatakan **"Wah ternyata lumayan mahal juga ya, saya kira mawar merah sama mawar birunya boleh lima belas ribu"** kepada penjual. Maksud dari pernyataan yang diberikan bu Fitri adalah agar penjual bunga tersebut paham bahwa harga dari bunga yang dicarinya terlalu mahal untuknya sehingga nantinya penjual bunga dapat menyetujui penawaran harga yang akan dimintanya pada proses negosiasi selanjutnya. Mendengar pernyataan yang diberikan bu Fitri penjual pun menjawab dengan mengatakan **"Kalau segitu masih jauh dari harga modal"**. Dengan pernyataan tersebut penjual pun berharap bu Fitri juga dapat mengerti maksud dari pernyataan yang ia berikan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 12 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual bunga dan bu Fitri saling mengajukan maksud mereka dalam bernegosiasi. Bu Fitri sebagai pembeli mengajukan permintaan berupa jenis bunga yang sedang ia cari kemudian menanyakan harga terlebih dahulu dengan maksud menyesuaikan budget sesuai keinginannya. Sedangkan penjual bunga menawarkan dagangannya karena mengetahui kalau bu Fitri sedang mencari bunga dan memasang tarif sesuai dengan modal yang sudah diperhitungkan agar memperoleh keuntungan.

Data Nomor 13

Bu Fitri : "Kalau harganya duapuluh ribu dua pot gimana pak"

Penjual : "Belum dapet bu"

Bu Fitri : “Gimana kalau dua pot duapuluh lima ribu”

Penjual : “Kalau segitu saya hanya balik modal bu”

Bu Fitri : “Bagaimana kalau tigapuluh ribu dua pot pak”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 13 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika bu Fitri merasa harga dari jenis bunga yang dicarinya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka bu Fitri sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan “**Kalau harganya duapuluh ribu dua pot gimana pak**”.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual bunga merasa harga yang diminta oleh bu Fitri masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual bunga tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh bu Fitri dengan mengatakan “**Belum dapet bu**”. Mendengar ketidaksetujuan harga yang dimintanya, bu Fitri tetap berusaha melakukan penawaran kembali agar memperoleh harga bunga yang lebih murah dari harga yang sudah ditentukan dengan mengatakan “**Gimana kalau dua pot duapuluh lima ribu**” kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual bunga tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual bunga tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh bu Fitri dengan mengatakan **“Kalau segitu saya hanya balik modal bu”**.

Akhirnya karena penawaran harga yang diminta selalu tidak disetujui, bu Fitri pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual bunga dengan mengatakan **“Bagaimana kalau tigapuluh ribu dua pot pak”**. Bu Fitri berharap penawaran terakhir yang diberikan olehnya dapat disetujui sehingga proses negosiasi dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 13 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual bunga dan bu Fitri sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika bu Fitri sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual bunga tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 14

Penjual : “Yasudah bu, tigapuluh ribu dua pot bu”

Bu Fitri : “Ini uangnya pak”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi sebelumnya proses atau struktur negosiasi selanjutnya adalah persetujuan.

Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 14 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual bunga yang menyetujui harga jual bunga miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh bu Fitri dengan mengatakan **“Yasudah bu, tigapuluh ribu dua pot bu”**. Kemudian setelah mendapatkan persetujuan dari penjual bunga bu Fitri pun segera membayarnya seraya berkata **“Ini uangnya pak”** kepada penjual bunga.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 14 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu penjual bunga dan bu Fitri menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama. Penjual bunga yang mengutarakan persetujuannya sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya sudah dilakukan dan disusul bu Fitri yang memberikan uang kepada penjual bunga sesuai dengan jumlah yang sudah disepakati.

Data Nomor 15

Penjual : “Iya bu ini bunga mawarnya. Terima kasih bu”

Bu Fitri : “Iya pak sama-sama”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 15 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh penjual bunga sebagai tahap akhir dari proses negosiasi yang dilakukan bersama bu Fitri dengan mengatakan **“Iya bu ini bunga mawarnya. Terima kasih”**. Begitu juga bu Fitri yang mengakhiri proses negosiasinya dengan mengatakan **“Iya pak sama-sama”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 15 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 16

Pembeli : “saya ingin beli laptop yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak.

Tapi uang saya pas-pasan, kira-kira ada yang cocok gak pak ?”

Penjual : “oh buat belajar online ya dek? Sebentar saya cek, ada dek, kebetulan ada laptopsecond dari perusahaan startup pendidikan indonesia nih, walaupun secon kondisinya masih oke nih”

Pembeli : “wah boleh saya lihat pak ? harganya berapa pak ?”

Penjual : “silahkan dek, harganya rp. 5. 000.000 dek”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks

tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 16 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“saya ingin beli laptop yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi uang saya pas-pasan, kira-kira ada yang cocok gak pak ?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“oh buat belajar online ya dek? Sebentar saya cek, ada dek, kebetulan ada laptop second dari perusahaan startup pendidikan indonesia nih, walaupun secon kondisinya masih oke nih”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan mengatakan asal-usul dari laptop tersebut dan kondisi barang yang masih memiliki kualitas yang baik.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“wah boleh saya lihat pak ? harganya berapa pak ?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“silahkan dek, harganya rp. 5.000.000 dek”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 16 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual laptop sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko laptop tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi laptop yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 17

Pembeli :“barangnya oke sih pak, tapi harganya masih bisa kurang nggak pak ? bagaimana kalau 3, 500. 000 saja?”

Penjual : “wah, maaf dek belum bisa kalau harga segitu. Ini spesifikasinya oke iho, bisa buat aplikasi belajar online, main game, edit vidio juga. Begini saja, saya kasih harga pas rp. 4.000.000 bagaimana pak”

Pembeli : “Hemmm. Boleh dikurangi sedikit lagi nggak pak ? kalau boleh rp. 3.800.000. saya bayar cash sekarang!”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 17 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan laptop yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual laptop masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual laptop dengan mengatakan **“barangnya oke sih pak, tapi harganya masih bisa kurang nggak pak ? bagaima kalau 3, 500. 000 saja?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual laptop merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“wah, maaf dek belum bisa kalau harga segitu. Ini spesifikasinya oke iho, bisa buat aplikasi belajar online, main game, edit vidio juga. Begini saja, saya kasih harga pas rp. 4.000.000 bagaimana pak”**

Walaupun harga yang diberikan oleh penjual laptop sudah cukup murah tetapi sebagai pembeli, pembeli laptop tersebut tetap menginginkan penurunan harga sesuai budget yang diinginkannya maka pembeli meminta penawaran harga kembali kepada penjual laptop tersebut **“Hemmm. Boleh dikurangi sedikit lagi nggak pak ? kalau boleh rp. 3.800.000. saya bayar cash sekarang!”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 17 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual laptop sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli laptop tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual laptop tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 18

Penjual : “wah, bagaimana ya. Oke deh”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 18 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual laptop yang menyetujui harga jual laptop miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli laptop tersebut dengan mengatakan **“wah bagaimana ya. Oke deh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 18 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual laptop menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Data Nomor 19

Pembeli : “baik terima kasih pak ini uangnya”

Penjual : “rp. 3.800.000 pas uangnya terima kasih ya dek”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 19 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh pembeli laptop sebagai tahap akhir dari proses negosiasi jual beli yang dilakukan dengan mengatakan **“baik terima kasih pak ini uangnya”**. Begitu juga penjual laptop yang mengakhiri proses negosiasinya dengan mengatakan **“rp. 3.800.000 pas uangnya terima kasih ya dek”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 19 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak yaitu penjual dan pembeli laptop untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Anak dengan Orang Tua

Data Nomor 20

Lina : “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?”

Ibu : “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?”

Lina : “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?”

Ayah : “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema anak dan orang tua di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan orang tuanya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 20 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang diajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan yang diajukan oleh Lina kepada ibunya untuk masuk ke sekolah musik dengan mengatakan **“Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?”**.

Sebagai seorang ibu tentunya ibu Lina akan selalu menghargai keputusan yang diambil anaknya selagi keputusan tersebut baik maka ibu Lina langsung menyetujui permintaan Lina tetapi harus berdiskusi terlebih dahulu dengan ayah agar tidak salah langkah dalam memilih keputusan dengan mengatakan **“Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan sang ibu Lina pun segera menemui ayahnya untuk mengajukan keinginannya bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?”**. Setelah mengetahui keinginan anaknya, ayah Lina pun memberikan pandangannya terhadap citra sekolah musik dan menyampaikan ketidaksetujuan atas keinginan anaknya tersebut dengan mengatakan **“Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 20 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu anak dan orang tua saling mendiskusikan topik permasalahan yang sedang dialami berupa kelanjutan pendidikan yang akan ditempu anaknya. Lina mengajukan permintaan untuk diizinkan bersekolah di sekolah musik sedangkan orang tua Lina tidak menyetujui keinginan anaknya untuk bersekolah di sekolah musik.

Data Nomor 21

Lina : “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”

Ayah : “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi”

Ibu : “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”

Lina : “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”

Ayah : “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik”

Lina : “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 21 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi antara orang tua dan anak, di antaranya ketika Lina mencoba meyakinkan sang ayah yang tidak menyetujuinya untuk bersekolah di sekolah musik

dengan mengatakan **“Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”**.

mendengar pernyataan yang diberikan oleh Lina, ayah Lina masih tidak menyadari kelebihan yang dimiliki oleh sang anak sehingga ayah Lina tetap tidak mengizinkan Lina untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi”**.

Melihat suami dan anaknya yang sama-sama keras akan keinginannya ibu Lina mencoba menjadi penengah untuk mencari jalan keluar terbaik dari permasalahan yang sedang terjadi terlebih ibu Lina juga memahami dengan detail kemampuan yang dimiliki oleh anaknya dengan mengatakan **“Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”** kepada suaminya. Mendengar pernyataan yang diberikan ibunya Lina pun segera menimpalinya dengan mengatakan **“Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”**.

Menanggapi pernyataan yang diberikan oleh anak dan istrinya, ayah Lina pun menanyakan kembali kesungguhan Lina untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik”**. Lina pun segera memberi keyakinan kembali kepada ayahnya akan keputusannya memilih bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 21 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara anak dan orang tuanya sudah menggambarkan adanya proses penawaran berupa upaya menyelesaikan permasalahan yang dialami. Lina berusaha meyakinkan sang ayah untuk mengizinkannya bersekolah di sekolah musik sedangkan sang ayah berusaha menepihkan keinginan anaknya bersekolah musik dengan alasan-alasan yang disampaikannya.

Data Nomor 22

Ayah : “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh pemecahan masalah yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 22 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual keputusan yang diambil sang ayah berdasarkan hasil diskusi pada proses negosiasi sebelumnya yang menyatakan kesetujuannya atas keinginan sang anak bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”** kepada Lina.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 22 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu orang tua dan anak menunjukkan adanya hasil diskusi yang disepakati secara bersama atas permasalahan yang sedang dialami, yaitu keinginan sang anak untuk bersekolah di sekolah musik.

Data Nomor 23

Lina : “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan”

Ayah : “Ya lina sama-sama”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 23 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh Lina setelah mendapatkan persetujuan sang ayah untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan”**. Ayah Lina pun membalasnya dengan mengatakan **“Ya lina sama-sama”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 23 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak yaitu orang tua dan anak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 24

Pembeli : “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak.

Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”

Penjual : “Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa?

Untuk kondisi masih oke”

Pembeli : “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?”

Penjual : “Silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 24 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan mengutarakan kondisi barang yang ditawarkan.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari *handphone* tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“Silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 24 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual *handphone* sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko *handphone* tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi *handphone* yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual *handphone* terhadap *handphone* yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 25

Pembeli : “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000”

Penjual : “Wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 25 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok

dengan *handphone* yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual *handphone* masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual *handphone* dengan mengatakan **“harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000”**.

Sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tidak ingin mendapatkan harga jual yang rendah apalagi harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli maka penjual untuk menghindari kerugian penjual *handphone* tersebut memberikan penawaran harga lain dengan mengatakan **“Wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 25 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli *handphone* tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 26

Pembeli : “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh”

Penjual : “baik dek”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan.

Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 26 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli yang menyetujui penawaran harga terakhir yang diberikan oleh penjual *handphone* dengan mengatakan “**hemm . bagaimana ya pak. Oke deh**”, disusul oleh pernyataan setuju yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut dengan mengatakan “**baik dek**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 26 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual *handphone* menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Data Nomor 27

Pembeli : “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu”

Penjual : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 27 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh pembeli *handphone* sebagai tahap akhir dari proses negosiasi jual beli yang dilakukan dengan mengatakan “**baik pak ini uangnya terimakasih silahkan dihitung dulu**”. Begitu juga penjual

leptop yang mengakhiri proses negosiasinya dengan mengatakan “**rp. 3.800.000 pas terima kasih ya dek**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 27 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak yaitu penjual dan pembeli *handphone* untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 28

Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis”

Budi : “tidak aku nyaman disini”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Andi dan Budi.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 28 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang memiliki masalah

terhadap pengelihatannya merasa kesulitan melihat tulisan yang terdapat di papan tulis sehingga Andi mengajukan permintaan kepada Budi untuk bertukar tempat duduk dengannya, Andi pun mengatakan “**budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis**” kepada Budi.

Namun Budi yang sudah merasa nyaman dengan posisi tempat duduk yang sudah ia tempati tidak menghiraukan keluhan yang dialami oleh Andi dan menolak perminintaan Andi untuk bertukar tempat duduk dengannya seraya mengatakan “**tidak aku nyaman disini**” kepada Andi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 28 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat permasalahan yang sedang dialami, yaitu keterbatasan pengelihatan yang dialami oleh Andi. Andi sebagai negosiator mengajukan permintaan kepada Budi untuk bertukar tempat duduk dengannya. Sedangkan Budi sebagai lawan negosiatornya tidak ingin menukar posisi tempat ia duduk dengan Andi.

Data Nomor 29

Andi : “hanya sehari saja”

Budi : “tidak itu terlalu lama”

Andi : “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga

tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 29 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang berusaha membujuk Budi agar mau bertukar posisi tempat duduk dengan mengatakan **“hanya sehari saja”**. Karena sudah nyaman dengan posisi tempat duduknya Budi tetap tidak menghiraukan permasalahan yang dialami oleh Andi dan menolak penawaran yang diminta oleh Andi dengan mengatakan **“tidak itu terlalu lama”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh Budi, Andi merasa tidak enak hati dengannya. Akhirnya Andi pun mencoba meminta bertukar posisi tempat duduk dengan Budi dalam waktu yang tidak terlalu lama karena memang Andi merasa bahwa mata pelajaran di jam ini sangatlah penting Andi pun mengatakan **“bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”** kepada Budi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 29 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Andi dan Budi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran berupa lama waktu yang untuk bertukar posisi tempat duduk antara Andi dan Budi.

Data Nomor 30

Budi : “hmm... baiklah”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi

sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 30 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang telah disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Budi untuk bertukar posisi tempat duduk dengan Andi sesuai dengan lama waktu yang sudah ditawarkan pada proses negosiasi sebelumnya dengan mengatakan “**hmm... baiklah**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 29 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena kutipan percakapan tersebut berisi pernyataan yang menandakan ketersediaan Andi untuk bertukar tempat duduk dengan Budi sebagai bentuk persetujuan atas hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 31

Fathin : “ Selamat siang pak”

Penjual : “ Selamat siang juga, ada yang bisa saya bantu ?”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomor 31 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya “**Selamat siang pak**” yang diucapkan oleh Fathin sebagai pembeli kemudian disambut oleh penjual *handphone*

dengan mengatakan **“Selamat siang juga ada yang bisa saya bantu?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh Fathin dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual *handphone* merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 31 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu Fathin dan penjual *handphone* sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 32

Fathin : “Saya ingin membeli Handphone Samsung A21s yang memori 32 Gb”

Penjual : “Wah, ada, silahkan dipilih saja”

Fathin : “Kalau yang 32 Gb harganya berapa pak ?”

Penjual : “Yang ini harganya 2700000”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 32 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Fathin yang mengatakan **“Saya ingin membeli Handphone Samsung A21s yang memori 32 Gb”** kepada

penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan *handphone* yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Wah, ada, silahkan dipilih saja”** kepada Fathin dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap *handphone-handphone* yang ada di tokonya sehingga Fathin segera membeli salah satu *handphone* yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa *handphone* yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Fathin segera menanyakan harga dari *handphone* tersebut dengan mengatakan **“Kalau yang 32 Gb harganya berapa pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Fathin dengan maksud agar ia mengetahui harga *handphone* yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Fathin dengan mengatakan **“Yang ini harganya 2700000”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan Fathin dengan maksud agar nantinya Fathin tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 32 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Fathin sebagai pembeli dan penjual *handphone* sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi. Fathin mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko *handphone* tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi *handphone* yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual *handphone* terhadap *handphone* yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 33

Fathin : “Kalau saya tawar jadi 2. 500.000 boleh nggak ?”

Penjual : “Wah, maaf, harga segitu belum bisa ini tuh Handphone kualitas bagus”

Fathin : “Kalau 2600000 bisa nggak ?”

Penjual : “Maaf, masih gak bisa”

Fathin : “Begini saja, kalau 2500000 bagaimana saya beli 2”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 33 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Fathin merasa harga *handphone* yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Fathin sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan “**Kalau saya tawar jadi 2. 500.000 boleh nggak?**”.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Fathin masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Fathin dengan mengatakan “**Wah, maaf, harga segitu belum bisa ini tuh Handphone kualitas bagus**”. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut pendirian Fathin untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap *handphone* yang ia inginkan tidak berubah, Fathin pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan “**Kalau 2600000 bisa nggak?**” kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *handphone* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Fathin dengan mengatakan **“Maaf, masih gak bisa”**.

Akhirnya karena penawaran harga yang dimintanya tidak disetujui oleh penjual *handphone*, Fathin pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual dengan mengatakan **“Begini saja, kalau 2500000 bagaimana saya beli 2”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 33 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Fathin dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Fathin sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 34

Penjual : “ Yasudah silahkan dipilih dulu “

Fathin : “ Ini uangnya ya “

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 34 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual *handphone* yang mempersilahkan Fathin untuk memilih *handphone* yang ia cari sebagai tanda kesetujuannya terhadap penawaran yang sudah diberikan pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**Yasudah silahkan dipilih dulu**”. Kemudian disusul oleh Fathin yang memberikan uang kepada penjual *handphone* seraya mengatakan “**Ini uangnya ya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 34 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 35

Alya : Dimana kamu membeli tempat pensil itu ? aku juga ingin membelinya

Anisa : Ah tempat pensil itu hanya di jual di jakarta kakak aku yang membelikannya

Alya : Bisakah aku membeli milikmu saja ?

Anisa : Harganya 125 ribu, kamu mau ?

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Alya dan Anisa.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 35 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pertanyaan yang diajukan oleh Alya terkait tempat pensil yang dimiliki oleh Anisa karena Alya ingin memiliki tempat pensil yang sama dengan Anisa. Alya pun menanyakan tempat di mana Anisa membeli tempat pensil tersebut dengan mengatakan **“Dimana kamu membeli tempat pensil itu ? aku juga ingin membelinya”**. Anisa pun menjawab pertanyaan Alya dengan mengatakan **“Ah tempat pensil itu hanya di jual di jakarta kakak aku yang membelikannya”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan Anisa, Alya pun mengajukan permintaan untuk membeli tempat pensil tersebut dengan mengatakan **“Bisakah aku membeli milikmu saja ?”** kepada Anisa agar keinginannya untuk memiliki tempat pensil tersebut dapat terwujud. Annisa pun menjawab pertanyaan Alya dengan mengatakan **“Harganya 125 ribu, kamu mau ?”** dengan maksud ingin menjual tempat pensil tersebut.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 35 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat proses pengajuan yang diajukan oleh masing-masing negosiator diantaranya Alya yang menyampaikan keinginannya untuk membeli tempat pensil seperti yang dimiliki Anisa dan Anisa pun yang mengetahui Alya menginginkan tempat pensil seperti yang dimilikinya mengajukan harga jual tempat pensil miliknya dengan maksud ingin menjualnya kepada Alya.

Data Nomor 36

Alya : Ayolah, kita kan berteman. 100 ribu saja ya. Lagi pula itu sudah kamu pakai

Anisa : Tapi tempat pensil edisi terbatas dan harganya memang segitu. 120 ribu sajalah.

Alya : 115 ribu langsung kuberikan padamu

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 36 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya Alya yang mencoba melakukan penawaran kepada Anisa dengan meminta penurunan harga jual tempat pensil miliknya dengan mengatakan **“Ayolah, kita kan berteman. 100 ribu saja ya. Lagi pula itu sudah kamu pakai”**.

Mendengar pernyataan yang disampaikan oleh Alya, Anisa sebagai penjual tentunya tidak ingin mengurangi harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya walaupun di sini konteks mereka berdua adalah sebagai teman sekelas, maka untuk menghindari kerugian Anisa pun memberikan penawaran lain kepada Alya dengan mengatakan **“Tapi tempat pensil edisi terbatas dan harganya memang segitu. 120 ribu sajalah.”**.

Begitupun dengan Alya sebagai seorang pembeli tentunya ia menginginkan harga murah dari barang yang dibelinya, maka Alya pun memberikan penawaran lain kepada Anisa untuk mendapatkan penurunan harga jual dengan mengatakan **“115 ribu langsung kuberikan padamu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 36 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Alya dan Anisa sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Walaupun dalam konteks transaksi yang mereka jalankan adalah sebagai seorang teman tetapi di sini Alya sebagai pembeli

melakukan penawaran untuk memperoleh penurunan harga jual dari tempat pensil yang diinginkannya. Sedangkan Anisa sebagai seorang pembeli tidak ingin terjadi pengurangan harga terhadap barang yang dijualnya dan berusaha mempertahankan harga jual tempat pensil miliknya sesuai dengan keinginannya.

Data Nomor 37

Anisa : Oke, aku setuju

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 37 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersetujuan Anisa terhadap harga jual yang ditawarkan oleh Alya terhadap tempat pensil miliknya dengan mengatakan **“Oke, aku setuju”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 37 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersetujuan Anisa terhadap harga jual tempat pensil miliknya yang diberikan oleh Alya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 38

Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 38 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya keramahan yang dimiliki oleh pemilik toko *handphone* yang menyambut ramah kedatangan pembeli di tokonya dengan mengatakan “**Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa**”.

Pernyataan yang diucapkan oleh pemilik toko *handphone* merupakan sapaan sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau tahap orientasi. Pemilik toko mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 38 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa sapaan yang diberikan oleh pemilik toko secara ramah terhadap pembeli yang datang ke toko miliknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 39

Mas tompul : Ada hp Samsung tidak ?

Penjual : Ada kak

Mas tompul : berapa harganya ?

Penjual : 2 , 9 juta kak

Mas tompul : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta

Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 39 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Mas Tompul yang mengatakan “**Ada hp Samsung tidak ?**” kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan *handphone* yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan “**Ada kak**” kepada Mas Tompul dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa *handphone* yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Mas Tompul segera menanyakan harga dari *handphone* tersebut dengan mengatakan “**berapa harganya?**” kepada penjual, ini dilakukan Mas Tompul dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga *handphone* yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan Mas Tompul dengan mengatakan “**2 , 9 juta kak**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan Mas Tompul dengan maksud agar nantinya Mas Tompul tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Mas Tompul merasa harga yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut terlalu mahal, Mas Tompul menyampaikan kekecewaannya dengan mengatakan **“wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2,5 juta”** kepada penjual. Maksud dari pernyataan yang diberikan Mas Tompul adalah agar penjual *handphone* tersebut paham bahwa harga dari *handphone* yang dicarinya terlalu mahal untuknya sehingga nantinya penjual *handphone* dapat menyetujui penawaran harga yang akan dimintanya pada proses negosiasi selanjutnya. Mendengar pernyataan yang diberikan Mas Tompul penjual pun menjawab dengan mengatakan **“harga segitu saya gak bisa balik modal”**. Dengan pernyataan tersebut penjual pun berharap Mas Tompul juga dapat mengerti maksud dari pernyataan yang ia berikan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 39 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual *handphone* dan Mas Tompul saling mengajukan maksud mereka dalam bernegosiasi. Mas Tompul sebagai pembeli mengajukan permintaan berupa *handphone* sesuai dengan merek yang diinginkannya kemudian menanyakan harga terlebih dahulu dengan maksud ingin menyesuaikan dengan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti terhadap *handphone* yang sedang dicari oleh Mas Tompul dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 40

Mas tompul : turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana

Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh
bagaimana bang

Mas tompul : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang

Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah

ihoo bang

Mas tompul : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 40 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Mas Tompul merasa harga *handphone* yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Mas Tompul sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan “**turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana**”.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Mas Tompul masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Mas Tompul dengan mengatakan “**belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang**”. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut pendirian Mas Tompul untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap *handphone* yang ia inginkan tidak berubah, Mas Tompul pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan “**wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang**” kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *handphone* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Mas Tompul dengan mengatakan **“wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang”**.

Akhirnya karena merasa butuh dan *handphone* tersebut sesuai dengan keinginannya, Mas Tompul akan menyetujui harga yang ditawarkan oleh penjual tetapi penjual juga harus menyetujui tawaran yang diberikannya dengan mengatakan **“hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?”** agar sama-sama memperoleh keuntungan dari transaksi ini.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 40 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Mas Tompul dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Mas Tompul sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 41

Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores

Mas tompul : baik ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks

negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 41 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan penjual *handphone* memberikan anti gores kepada Mas Tompul sebagai tanda kesetujuannya terhadap penawaran yang sudah disepakati pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores**”. Kemudian disusul oleh Mas Tompul yang memberikan uang kepada penjual *handphone* seraya mengatakan “**baik ini uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 41 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan penjual *handphone* untuk memberikan Mas Tompul anti gores secara gratis dan ketersediaan Mas Tompul untuk membeli *handphone* sesuai dengan harga yang diinginkan oleh penjual.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 42

Malik : pit, aku boleh pinjem penggaris gak ?

Pipit : buat apa ? kan kamu punya sendiri ?

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu

orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Pipit dan Malik.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 42 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan Malik untuk meminjam penggaris kepada Pipit dengan mengatakan **“pit, aku boleh pinjem penggaris gak?”**.

Pipit pun segera menanyakan alasan Malik mengapa harus meminjam penggaris miliknya padahal Malik sendiri sudah memiliki penggaris dengan mengatakan **“buat apa? Bukannya kamu sudah punya sendiri?”** kepada Malik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 42 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan pendapat berupa permintaan dan maksud kepada pihak lawan. Malik mengajukan permintaan kepada Pipit untuk meminjamkan penggaris untuknya sedangkan Pipit meminta alasan kepada Malik mengapa harus meminjam penggaris miliknya dengan maksud mengetahui permasalahan apa yang sedang dialami oleh Malik.

Data Nomor 43

Malik : Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok pit. Boleh ya ?

Pipit : Iya boleh lik, tapi jam 8 kembalikan ya ?

Malik : Waduh, belum kelar jam segitu pit, boleh tidak pit kalau sampai jam 10 ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 43 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Malik yang sedang berusaha membujuk Pipit untuk meminjamkan penggaris untuknya disertai dengan alasan-alasan yang akan membuat Pipit iba padanya dan segera meminjamkan penggaris untuknya dengan mengatakan **“punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok pit, boleh ya ?”**.

Mendengar alasan yang diberikan oleh Malik, Pipit pun merasa kasihan kepada Malik dan bersedia meminjamkan penggaris tetapi Malik harus menyetujui permintaannya untuk mengembalikan penggaris tersebut sesuai waktu yang ditetapkan dengan mengatakan **“iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”**.

Namun Malik merasa tidak dapat menyanggupi permintaan yang diminta oleh Pipit, Malik pun mencoba memberikan alasan-alasan kembali kepada Pipit untuk memperpanjang waktu peminjaman penggaris milik Pipit dengan mengatakan **“waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 43 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Tino dan Dwi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran dilakukan Malik dengan cara memberikan alasan-alasan yang akan membuat Pipit merasa iba sehingga dapat

meminjamkannya penggaris. Sedangkan Pipit memberikan permintaan yang harus disetujui oleh Malik jika ingin meminjam penggaris miliknya.

Data Nomor 44

Pipit : Ya sudah tidak masalah lik, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya lik!

Malik : oke pit nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 44 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Pipit untuk meminjamkan penggaris Malik dengan waktu yang lebih lama dari waktu yang sebelumnya diminta oleh Pipit dengan mengatakan **“yasudah tidak masalah lik, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”** kepada Malik. Kemudian Malik memberikan pernyataan yang menyatakan kesanggupannya untuk mengembalikan penggaris milik Pipit sesuai waktu yang ditentukan dengan mengatakan **“oke pit, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”** kepada Pipit.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 44 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut merupakan proses terjadinya kesepakatan atas hasil dari proses penawaran yang dilakukan oleh kedua pihak negosiator yang telah dilakukan sebelumnya. Pipit yang

menyetujui meminjamkan penggaris kepada Malik sesuai dengan waktu yang sudah disepakati bersama sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses penawaran yang sebelumnya telah dilakukan. Begitu pun Malik yang akan mengembalikan penggaris milik Pipit sesuai dengan waktu yang sudah disepakati sebelumnya.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 45

Budi : ran, aku boleh pinjem penggaris gak ?

Rani : buat apa ? kan kamu punya sendiri ?

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Budi dan Rani.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 45 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan Budi untuk meminjam penggaris kepada Rani dengan mengatakan **“ran, aku boleh pinjem penggaris gak?”**.

Rani pun segera menanyakan alasan Budi mengapa harus meminjam penggaris miliknya padahal Budi sendiri sudah memiliki penggaris dengan mengatakan **“buat apa? Bukannya kamu sudah punya sendiri?”** kepada Budi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 45 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan pendapat berupa permintaan dan maksud kepada pihak lawan. Budi mengajukan permintaan kepada Rani untuk meminjamkan penggaris untuknya sedangkan Rani meminta alasan Budi mengapa harus meminjam penggaris miliknya dengan maksud mengetahui permasalahan apa yang sedang dialami oleh Budi.

Data Nomor 46

Budi : Punyaku patah, aku belum buat garis tepi untuk laporan besok ran. Boleh ya ?

Rani : Iya boleh bud, tapi jam 8 kembalikan ya ?

Budi : Waduh, belum kelar jam segitu ran, boleh tidak bud kalau sampai jam 10 ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 46 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Budi yang sedang berusaha membujuk Rani untk meminjamkan penggaris untuknya disertai dengan alasan-alasan yang akan membuat Rani iba padanya dan segera meminjamkan penggaris

untuknya dengan mengatakan **“punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok ran, boleh ya ?”**.

Mendengar alasan yang diberikan oleh Budi, Rani pun merasa kasihan kepada Budi dan bersedia meminjamkan penggaris tetapi Budi harus menyetujui permintaannya untuk mengembalikan penggaris tersebut sesuai waktu yang ditetapkan dengan mengatakan **“iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”**.

Namun Budi merasa tidak dapat menyanggupi permintaan yang diminta oleh Rani, Budi pun mencoba memberikan alasan-alasan kembali kepada Rani untuk memperpanjang waktu peminjaman penggaris milik Rani dengan mengatakan **“waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 46 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Budi dan Rani sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran dilakukan Budi dengan cara memberikan alasan-alasan yang akan membuat Rani merasa iba sehingga dapat meminjamkannya penggaris. Sedangkan Rani memberikan permintaan yang harus disetujui oleh Budi jika ingin meminjam penggaris miliknya.

Data Nomor 47

Rani : Ya sudah tidak masalah bud, jangan telat ya , aku juga mau buat flowchart buat besok soalnya bud!

Budi : oke ran nanti jam 10 aku anter ke rumah kamu.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan

merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 47 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Rani untuk meminjamkan penggaris Budi dengan waktu yang lebih lama dari waktu yang sebelumnya diminta oleh Rani dengan mengatakan **“yasudah tidak masalah bud, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”** kepada Budi. Kemudian Budi memberikan pernyataan yang menyatakan kesanggupannya untuk mengembalikan penggaris milik Rani sesuai waktu yang ditentukan dengan mengatakan **“oke ran, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”** kepada Rani.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 47 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut merupakan proses terjadinya kesepakatan atas hasil dari proses penawaran yang dilakukan oleh kedua pihak negosiator yang telah dilakukan sebelumnya. Rani yang menyetujui meminjamkan penggaris kepada Budi sesuai dengan waktu yang sudah disepakati bersama sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses penawaran yang sebelumnya telah dilakukan. Begitu pun Budi yang akan mengembalikan penggaris milik Rani sesuai dengan waktu yang sudah disepakati sebelumnya.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 48

Anak : Apa saja bahan-bahan yang akan ibu beli di pasar ?

Ibu : Ibu akan membeli bahan-bahan dapur dan perlengkapan rumah tangga lainnya

Anak : Apakah ibu akan membelikan sayur untukku ?

Ibu : Iya, ibu akan membelikan sayur untukmu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang akan dilakukan.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 48 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permasalahan sang anak yang tidak menyukai sayur bayam. Melihat sang ibu yang akan pergi ke pasar anak tersebut takut jika ibunya membelikan sayur yang tidak di sukainya, maka anak tersebut mengajukan pertanyaan kepada ibunya terkait barang apa saja yang akan di beli sang ibu nantinya dengan mengatakan **“Apa saja bahan-bahan yang akan ibu beli di pasar ?”**. Mengetahui maksud dari pertanyaan yang diajukan sang anak ibunya hanya menjawab dengan mengatakan **“Ibu akan membeli bahan-bahan dapur dan perlengkapan rumah tangga lainnya”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan ibunya anak tersebut mengetahui kalau sang ibu sudah memahami maksud dari pertanyaan yang diajukannya, maka sang anak langsung menanyakan apa yang sebenarnya, khawatir sang ibu akan membelikan sayur bayam yang tidak disukainya dengan mengatakan **“Apakah ibu akan membelikan sayur untukku ?”**. Sang ibu pun langsung menjawab dengan mengatakan **“Iya, ibu akan membelikan sayur untukmu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 48 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat permasalahan yang dialami sang anak karena tidak menyukai sayur bayam maka ketika mengetahui kalau ibunya akan pergi ke pasar anak tersebut langsung mengajukan pertanyaan terkait apa

yang akan ibunya beli di pasar, khawatir kalau sang ibu akan membelikannya sayur yang tidak ia suka.

Data Nomor 49

Anak : Janganlah sayur bayam bu, gimana kalau sayur bunga lobak saja, karena itu lebih enak dan banyak vitaminnya

Ibu : Hmmm kan sayur bayam juga banyak vitaminnya nak, karena rasanya yang agak sedikit pahit, tapi banyak mengandung vitamin

Anak : Tapi bu, aku ga suka sayur bayam karena rasanya pahit

Ibu : Baik ibu akan memberi sayur bunga lobak sekalian Ibu juga akan membeli sayur bayam, supaya kamu lebih sehat, supaya kamu terbiasa makan sayur, untuk mengurangi rasa tidak sukamu terhadap sayur ibu akan menambahkan bahan lain untuk mengurangi rasa pahitnya

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 49 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya penawaran yang dilakukan anak dengan cara membujuk sang ibu agar tidak membeli sayur yang tidak

disukainya dengan mengatakan **“Janganlah sayur bayam bu, gimana kalau sayur bunga lobak saja, karena itu lebih enak dan banyak vitaminnya”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan anaknya, sang ibu mencoba memberikan pengertian kepada anaknya agar mau mengkonsumsi sayur bayam dengan mengatakan **“Hmmm kan sayur bayam juga banyak vitaminnya nak, karena rasanya yang agak sedikit pahit, tapi banyak mengandung vitamin”**. Walaupun begitu sang anak tetap tidak menginginkan sayur bayam dan menyampaikan ketidaksukaanya kepada sang ibu dengan mengatakan **“Tapi bu, aku ga suka sayur bayam karena rasanya pahit”**.

Akhirnya untuk membujuk sang anak agar mau memakan sayur bayam ibunya pun memberikan penawaran menarik pada sang anak dengan mengatakan **“Baik ibu akan memberi sayur bunga lobak sekalian Ibu juga akan membeli sayur bayam, supaya kamu lebih sehat, supaya kamu terbiasa makan sayur, untuk mengurangi rasa tidak sukamu terhadap sayur ibu akan menambahkan bahan lain untuk mengurangi rasa pahitnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 49 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara ibu dan anak sudah menggambarkan adanya proses penawaran sebagai usaha memecahkan permasalahan yang terjadi sesuai dengan pendapat yang diajukan masing-masing negosiator pada proses negosiasi sebelumnya. Penawaran dilakukan sang anak adalah berusaha membujuk ibunya agar tidak membelikan sayur yang tidak ia suka. Sedangkan sang ibu melakukan penawaran dengan cara memberikan pengertian pada anaknya akan kasih yang ada pada sayur bayam sehingga anaknya tidak lagi menolak untuk dibelikan sayur bayam yang kaya akan manfaat.

Data Nomor 50

Anak : Baiklah bu saya akan membiasakan untuk suka makan sayur

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 50 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan sang untuk untuk belajar makan sayur sebagai tanda persetujuannya terhadap penawaran yang diberikan oleh ibunya dengan mengatakan **“Baiklah bu saya akan membiasakan untuk suka makan sayur”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 50 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut merupakan hasil dari proses penawaran yang dilakukan oleh kedua pihak negosiator yang telah dilakukan sebelumnya ditandai dengan ketersediaan sang anak untuk belajar menyukai sayur.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 51

Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu vansoriginal. Ada yang bisa saya bantu?

Pembeli : Siang mas. Sepatu vans keluaran terbaru ada?

Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 51 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu kepada pembeli yang datang ke tokonya dengan mengatakan **“Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu vansoriginal. Ada yang bisa saya bantu?”**.

Kemudian sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut dibalas dengan ramah oleh pembeli sekaligus menanyakan ketersediaan sepatu yang dicarinya dengan mengatakan **“Siang mas. Sepatu vans keluaran terbaru ada?”**. Penjual sepatu pun segera menanyakan ukuran sepatu yang sedang dicari oleh pembeli sebagai tanda ketersediaan dari sepatu yang dicari pembeli dan sebagai bentuk pelayanan yang ada di tokonya dengan **“Ada, kak, mau yang ukuran berapa?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 51 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 52

Pembeli : Ukuran 39 mas

Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu

Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?

Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 52 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan permintaan untuk dicarikan sepatu sesuai dengan ukuran yang diinginkannya dengan mengatakan **“Ukuran 39 mas”**.

Kemudian penjual memberikan sepatu sesuai yang sedang dicari pembeli sesuai dengan ukuran yang dimintanya seraya mengatakan **“Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu”** kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu yang diberikan sehingga pembeli tersebut segera membelinya.

Setelah melihat-lihat detail dari sepatu yang diinginkannya pembeli tersebut menanyakan harga dari sepatu yang akan dibelinya kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?”**. Ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang diinginkannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan **“Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original”**. Pernyataan yang diberikan penjual tersebut adalah untuk memberikan kesan murah terhadap sepatu yang dijualnya agar pembeli tidak meminta harga rendah dari modal yang sudah ia keluarkan sebagai upaya meminimalisir kerugian pada tahap negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 52 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut adalah untuk membeli sepatu terbaru sesuai dengan ukuran yang sudah diajukan dan mencaritahu harga dari sepatu yang diinginkannya terlebih dahulu untuk dengan maksud menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan pelayanan yang baik dan memberikan harga yang terkesan murah untuk meningkatkan ketertarikan dan daya beli pembeli agar segera membeli sepatu yang ada di tokonya.

Data Nomor 53

Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana?

Penjual : Maaf, belum bisa, kak

Pembeli : Yah...

Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 53 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau harganya 1 juta pas gimana?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“Maaf, belum bisa kak”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut pembeli merasa kecewa karena seraya berkata **“Yah”**. Akhirnya karena tidak ingin mengecewakan pelanggan yang datang ke tokonya, penjual sepatu tersebut pun memberikan penawaran terakhir kepada pembeli dengan mengatakan **“Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 53 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual sebagai hasil dari proses negosiasi yang sudah diajukan sebelumnya. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Sedangkan penjual sepatu menginginkan keuntungan dari barang yang ia jual maka penjual sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan.

Data Nomor 54

Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 39 ya

Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 54 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli sepatu yang diinginkan sesuai dengan harga yang diberikan penjual sepatu pada proses penawaran sebelumnya dengan mengatakan **“Oke deh saya ambil ukuran 39 ya”**. Kemudian disusul oleh penjual sepatu yang memberikan sepatu dan struk belanjaan pembeli dengan mengatakan **“Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 54 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkan sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual begitupun penjual sepatu yang segera memberikan sepatu dan struk belanjaan kepada pembeli tersebut.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 55

Pembeli : Permisi, Apakah disini menjual hp SAMSUNG Asos?

Penjual : Ada mas, silahkan duduk dan lihat-lihat dulu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 55 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut untuk mencari *handphone* yang diinginkannya dengan mengatakan **“Permisi, Apakah disini menjual hp SAMSUNG Asos?”**.

Kemudian penjual segera mengajukan ketersediaan dari merek *handphone* yang sedang dicari oleh pembeli dengan mengatakan **“Ada mas, silahkan duduk dan lihat-lihat dulu”**. Penjual *handphone* tersebut mempersilahkan pembeli untuk melihat-lihat terlebihdahulu koleksi *handphone* yang ada di tokonya untuk menimbulkan rasa ketertarikan pembeli dan meningkatkan minat beli sehingga pembeli akan segera membeli *handphone* yang ada di tokonya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 55 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual *handphone* sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko *handphone* tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi *handphone* yang dicarinya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan ketersediaan dari *handphone* yang sedang dicari pembei.

Data Nomor 56

Pembeli : Ini harganya 4.000.000 rupiah bisa kurang tidak?

Penjual : Bisa mas, karena ini dalam masa promo khusus silahkan bayar 3.900.000 rupiah saja mas

Pembeli : Apakah tidak bisa turun lagi, masih terlalu mahal

Penjual : Maaf mas, tidak bisa karena sudah harga pas, kalau mau bisa langsung cek kelengkapannya disini

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 56 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan *handphone* yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual *handphone* masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual *handphone* dengan mengatakan “**Ini harganya 4.000.000 rupiah bisa kurang tidak?**”.

Sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tahu akan penawaran harga yang akan diminta oleh pembeli maka karena tidak ingin mengalami kerugian dan tidak ingin mengecewakan pembeli, penjual memberikan penawaran harga kepada pembeli dengan

mengatakan **“Bisa mas, karena ini dalam masa promo khusus silahkan bayar 3.900.000 rupiah saja mas”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut pembeli merasa harga yang diberikan masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang diinginkannya maka pembeli meminta penurunan harga lagi kepada penjual *handphone* dengan mengatakan **“Apakah tidak bisa turun lagi, masih terlalu mahal”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *handphone* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Mas pembeli tersebut dengan mengatakan **“Maaf mas, tidak bisa karena sudah harga pas, kalau mau bisa langsung cek kelengkapannya disini”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 56 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 57

Pembeli : Baik pak saya beli satu

Penjual : Siap mas, silahkan bayar Hpnya disana ya mas

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 57 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli *handphone* di toko tersebut dengan mengatakan **“Baik pak saya beli satu”** kepada penjual *handphone*. Begitu pun penjual *handphone* yang mempersilahkan pembeli tersebut untuk menyelesaikan transaksi jual belinya dengan melakukan pembayaran seraya berkata **“Siap mas, silahkan bayar Hpnya disana ya mas”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 57 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas harga jual yang sudah ditentukan sebagai hasil dari penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 58

Pedagang : “Eh Bu Diah, sini mampir dulu hari ini ada ikan gurame segar.”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 58 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya keramahan penjual ikan gurame yang sedang menawarkan ikan dagangannya kepada pembeli dengan mengatakan **“Eh Bu Diah, sini mampir dulu hari ini ada ikan gurame segar”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 58 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa sapaan yang diberikan oleh penjual ikan secara ramah terhadap pembeli yang datang ke toko miliknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 59

Bu Diah : “oh iya besar-besar ya pak ikan guramenya. Berapa harganya pak?”

Pedagang : “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 59 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya bu Diah yang merasa tertarik dengan ikan segar yang ditawarkan oleh penjual dan berniat untuk membelinya. Bu Diah pun menanyakan harga terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga

yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya **“oh iya besar-besar ya pak ikan guramena. Berapa harganya pak?”**.

Penjual ikan tersebut pun langsung memberikan patokan harga terhadap ikan yang dijualnya agar nantinya bu Diah tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan dengan mengatakan **“kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 59 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu bu Diah sebagai pembeli dan penjual ikan sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Bu Diah mengajukan maksud dari negosiasinya untuk membeli ikan gurame yang ditawarkan oleh penjual. Sedangkan penjual ikan tersebut mengajukan harga pasti terhadap ikan yang dijualnya dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 60

Bu Diah : “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?”

Pedagang : “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Diah bisa masak ala lestroran di rumah”

Bu Diah : “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000”

Pedagang : “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”

Bu Diah : “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”

Pedagang : “Iya saya kasih potongan untuk bu Diah karena langganan saya”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 60 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika bu Diah merasa harga ikan yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka bu Diah sebagai pembeli meminta penurunan harga jual kepada penjual ikan tersebut dengan mengatakan **“Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual menanyakan terlebih dahulu harga yang diinginkan oleh bu Diah dengan mengatakan **“Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Diah bisa masak ala lestroran di rumah”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual ikan tersebut pendirian bu Diah untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap ikan yang diinginkannya tidak berubah, bu Diah pun mencoba melakukan penawaran kembali kepada penjual ikan tersebut dengan mengatakan **“Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual ikan tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampaui jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual ikan tersebut

tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh bu Diah dengan mengatakan **“Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”**.

Akhirnya karena penawaran harga yang dimintanya tidak disetujui oleh penjual ikan tersebut, bu Diah pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual dengan mengatakan **“Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”**. Penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Iya saya kasih potongan untuk bu Diah karena langganan saya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 60 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara bu Diah dan penjual ikan tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, bu Diah melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual ikan tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 61

Bu Diah : “Terima kasih pak ini uangnya”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 61 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan bu Diah untuk membeli ikan tersebut sesuai harga yang sudah disepakati bersama dengan mengatakan **“Terima kasih pak ini uangnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 61 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas harga jual yang sudah ditentukan sebagai hasil dari penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 62

Pembeli : Selamat sore mas

Penjual : Iya, ada yang bisa saya bantu

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 62 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“Selamat sore mas”** yang diucapkan oleh pembeli kemudian disambut oleh penjual sepatu dengan mengatakan **“Iya, ada yang bisa saya bantu?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual sepatu merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi.

Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 62 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 63

Pembeli : Septu model ini ada yang ukuran 40?

Penjual : Sebentar ya mba saya cari dulu

Pembeli : Iya mas

Penjual : Ini mba, yang ukuran 40 kebetulan tinggal Satu

Pembeli : Harganya berapa mas?

Penjual : 170 ribu mba

Pembeli : Bisa kurang, mas

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 63 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan

permintaan kepada penjual sepatu berupa sepatu sesuai dengan ukuran yang dimintanya dengan mengatakan **“Sepatu model ini ada yang ukuran 40?”**. Kemudian penjual meminta waktu untuk mencari ukuran dari sepatu yang diinginkan pembeli dengan mengatakan **“Sebentar ya mba saya cari dulu”**. Pembeli pun bersedia menunggu dengan mengatakan **“Iya mas”**.

Setelah menemukan ukuran sepatu yang dicari oleh pembeli, penjual pun segera memperlihatkan sepatu tersebut kepada pembeli dengan mengatakan **“Ini mba, yang ukuran 40 kebetulan tinggal Satu”**. Setelah pembeli melihat sepatu tersebut pembeli merasa tertarik, pembeli pun langsung menanyakan harga dari sepatu tersebut kepada penjual agar ia bisa memperkirakan harga dari sepatu yang diinginkannya dengan mengatakan **“Harganya berapa mas?”**.

Penjual langsung memberikan patokan harga dari sepatu yang diinginkan oleh penjual tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan dengan mengatakan **“170 ribu mba”**. Kemudian setelah mengetahui harga dari sepatu yang diinginkannya, pembeli merasa khawatir kalau harga yang diberikan penjual tidak bisa ditawar karena harga tersebut tidak sesuai dengan budget yang sudah ia tentukan maka pembeli pun menanyakan perihal tersebut dengan mengatakan **“Bisa kurang, mas”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 63 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang mereka lakukan. Penjual mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko sepatu tersebut dengan mengungkapkan permintaan berupa sepatu yang diinginkan dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual sepatu terhadap sepatu yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang sudah disiapkan. Sedangkan penjual sepatu mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 64

Pembeli : 150 ribu ya mas

Penjual : Belum dapet mba, ini pengeluaran baru, kualitas bagus 100% original

Pembeli : 155 ribu gimana mas

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 64 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkan masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“150 ribu ya mas”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapet mba, ini pengeluaran baru, kualitas bagus 100% original”**. Namun pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut tidak merubah penderian pembeli untuk memperoleh harga yang lebih rendah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan, maka pembeli tersebut mencoba

meminta penurunan harga kembali kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“155 ribu gimana mas”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 64 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh penurunan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual sepatu tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 65

Penjual : Yasudah, saya kasih

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 65 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual sepatu yang mempersilahkan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkannya sesuai dengan harga yang sudah ditawarnya pada proses negosiasi sebelumnya sebagai tanda persetujuan atas hasil penawaran yang sudah dilakukan dengan mengatakan **“Yasudah, saya kasih”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 65 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Orang tua dengan Anak

Data Nomor 66

Akbar : Ayah bolehkah aku pergi kerumah Malik?

Ayah : Jangan Akbar. Kau tahu sikap Malik seperti apa?

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Akbar dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 66 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Akbar yang mengajukan permintaan izin untuk bermain ke rumah temannya kepada sang ayah dengan mengatakan **“Ayah bolehkah aku pergi kerumah Malik?”**. Mendengar permintaan izin yang diberikan sang anak, ayahnya merasa tidak tenang karena sang ayah tahu bagaimana watak dari teman yang akan didatangi anaknya. Maka sang ayah juga mengajukan

permintaan kepada anaknya untuk tidak bermain dengan temannya itu dengan mengatakan **“Jangan Akbar. Kau tahu sikap Malik seperti apa?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 66 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat proses pengajuan berupa permintaan yang diajukan oleh masing-masing negosiator diantaranya Akbar yang meminta izin untuk pergi bermain ke rumah Malik kepada sang ayah. Sedangkan sang ayah mengajukan permintaan kepada Akbar agar tidak bermain bersama Malik.

Data Nomor 67

Akbar : Iya aku tahu sikap Malik kadang tidak baik, tapi aku hanya mengobrol dan bermain saja sama malik

Ayah : Tidak Akbar. Ayah taut jika kamu mengikuti sikap dan perilaku dari malik

Akbar : Tenang saja ayah, Aku disana hanya mengobrol dan bermain saja kok

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi, proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 67 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator di antaranya pernyataan Akbar yang mencoba meyakinkan sang ayah untuk menyetujui permintaanya dengan

mengatakan **“Iya aku tahu sikap Malik kadang tidak baik, tapi aku hanya mengobrol dan bermain saja sama malik”**. Tetapi sang ayah masih meragukan pernyataan Akbar dan tetap tidak mengizinkan permintaan Akbar untuk bermain ke rumah Malik dengan mengatakan **“Tidak Akbar. Ayah taut jika kamu mengikuti sikap dan perilaku dari malik”**. Mendengar kekhawatiran ayahnya Akbar mencoba meyakinkan kembali sang ayah dengan mengatakan **“Tenang saja ayah, Aku disana hanya mengobrol dan bermain saja kok”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 67 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Akbar dan ayahnya sudah menggambarkan adanya proses penawaran sebagai upaya memecahkan suatu permasalahan yang sedang terjadi. Akbar melakukan penawaran untuk mendapatkan izin bermain dengan Malik tanpa membuat sang ayah merasa khawatir. Sedangkan sang ayah melakukan penawaran untuk memberikan peringatan kepada Akbar terkait pergaulan yang tidak baik.

Data Nomor 68

Ayah : Baiklah tapi kamu jangan ikut-ikutan tingkah laku malik ya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 68 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersetujuan sang ayah terhadap

permintaan Akbar untuk diizinkan bermain ke rumah Malik dengan mengatakan **“Baiklah tapi kamu jangan ikut-ikutan tingkah laku malik ya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 68 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu persetujuan sang ayah yang mengizinkan Akbar pergi ke rumah Malik.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 69

Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

Penjual : Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.

Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?

Penjual : Rp 14.999.999 saja mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 69 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan menjelaskan kondisi dari laptop tersebut.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah, cocok banget tuh. Berapa harganya ya?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“Rp 14.999.999 saja mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 69 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual laptop sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan

tujuannya datang ke toko laptop tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi laptop yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 70

- Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?
- Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk
- Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?
- Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.
- Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 70 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok

dengan laptop yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual laptop masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual laptop dengan mengatakan **“Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual laptop merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk”**.

Namun apapun penjelasannya sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut tetap menginginkan pengurangan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Maka pembeli pun mencoba melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **“Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?”**.

Kemudian karena terus didesak untuk menurunkan harga jual dari laptop tersebut penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas”**. Mendengar pernyataan tersebut pembeli merasa bimbang dan mencoba memberikan penawaran lagi kepada penjual dengan mengatakan **“Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 70 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual laptop sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati nantinya. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli laptop tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual laptop tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 71

Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 71 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual laptop yang menyetujui harga jual laptop miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli laptop tersebut dengan mengatakan **“Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 71 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual laptop menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 72

Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 72 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya keramahan yang dimiliki oleh pemilik toko *handphone* yang menyambut ramah kedatangan pembeli di tokonya dengan mengatakan **“Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa”**.

Pernyataan yang diucapkan oleh pemilik toko *handphone* merupakan sapaan sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau tahap orientasi. Pemilik toko mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 72 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa sapaan yang diberikan oleh pemilik toko secara ramah terhadap pembeli yang datang ke toko miliknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 73

Mas tompul : Ada hp Samsung tidak ?

Penjual : Ada kak

Mas tompul : berapa harganya ?

Penjual : 2 , 9 juta kak

Mas tompul : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta

Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 73 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Mas Tompul yang mengatakan “**Ada hp Samsung tidak ?**” kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan *handphone* yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan “**Ada kak**” kepada Mas Tompul dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa *handphone* yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Mas Tompul segera menanyakan harga dari *handphone* tersebut dengan mengatakan “**berapa harganya?**” kepada penjual, ini dilakukan Mas Tompul dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga *handphone* yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan Mas Tompul dengan mengatakan “**2 , 9 juta kak**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan Mas Tompul dengan maksud agar nantinya Mas Tompul tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Mas Tompul merasa harga yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut terlalu mahal, Mas Tompul menyampaikan kekecewaannya dengan mengatakan “**wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2,5 juta**” kepada penjual. Maksud dari pernyataan yang diberikan Mas Tompul adalah agar penjual *handphone* tersebut paham bahwa harga dari *handphone* yang dicarinya terlalu mahal untuknya sehingga nantinya penjual *handphone* dapat menyetujui penawaran harga yang akan dimintanya pada proses negosiasi selanjutnya. Mendengar pernyataan yang diberikan Mas Tompul penjual pun menjawab

dengan mengatakan “**harga segitu saya gak bisa balik modal**”. Dengan pernyataan tersebut penjual pun berharap Mas Tompul juga dapat mengerti maksud dari pernyataan yang ia berikan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 73 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual *handphone* dan Mas Tompul saling mengajukan maksud mereka dalam bernegosiasi. Mas Tompul sebagai pembeli mengajukan permintaan berupa *handphone* sesuai dengan merek yang diinginkannya kemudian menanyakan harga terlebih dahulu dengan maksud ingin menyesuaikan dengan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti terhadap *handphone* yang sedang dicari oleh Mas Tompul dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 74

Mas tompul : turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana

Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang

Mas tompul : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang

Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang

Mas tompul : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur

sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 74 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Mas Tompul merasa harga *handphone* yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Mas Tompul sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan “**turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana**”.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Mas Tompul masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Mas Tompul dengan mengatakan “**belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang**”. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut pendirian Mas Tompul untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap *handphone* yang ia inginkan tidak berubah, Mas Tompul pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan “**wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang**” kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampaui jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *handphone* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Mas Tompul dengan mengatakan “**wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang**”.

Akhirnya karena merasa butuh dan *handphone* tersebut sesuai dengan keinginannya, Mas Tompul akan menyetujui harga yang ditawarkan oleh penjual tetapi penjual juga harus menyetujui tawaran yang diberikannya dengan mengatakan “**hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?**” agar sama-sama memperoleh keuntungan dari transaksi ini.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 74 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Mas Tompul dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Mas Tompul sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 75

Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores

Mas Tompul : baik ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 75 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan penjual *handphone* memberikan anti gores kepada Mas Tompul sebagai tanda kesetujuannya terhadap

penawaran yang sudah disepakati pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores**”. Kemudian disusul oleh Mas Tompul yang memberikan uang kepada penjual *handphone* seraya mengatakan “**baik ini uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 75 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan penjual *handphone* untuk memberikan Mas Tompul anti gores secara gratis dan ketersediaan Mas Tompul untuk membeli *handphone* sesuai dengan harga yang diinginkan oleh penjual.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 76

Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?

Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?

Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 76 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu kepada pembeli yang datang ke tokonya dengan mengatakan “**Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?**”.

Kemudian sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut dibalas dengan ramah oleh pembeli sekaligus menanyakan ketersediaan sepatu yang dicarinya dengan mengatakan **“Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?”**. Penjual sepatu pun segera menanyakan ukuran sepatu yang sedang dicari oleh pembeli sebagai tanda ketersediaan dari sepatu yang dicari pembeli dan sebagai bentuk pelayanan yang ada di tokonya dengan **“Ada, kak, mau yang ukuran berapa?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 76 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 77

Pembeli : Ukuran 43 mas

Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu

Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?

Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 77 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan permintaan untuk dicarikan sepatu sesuai dengan ukuran yang diinginkan dengan mengatakan **“Ukuran 43 mas”**.

Kemudian penjual memberikan sepatu sesuai yang sedang dicari pembeli sesuai dengan ukuran yang dimintanya seraya mengatakan **“Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu”** kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu yang diberikan sehingga pembeli tersebut segera membelinya.

Setelah melihat-lihat detail dari sepatu yang diinginkan pembeli tersebut menanyakan harga dari sepatu yang akan dibelinya kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?”**. Ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang diinginkan. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan **“Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original”**. Pernyataan yang diberikan penjual tersebut adalah untuk memberikan kesan murah terhadap sepatu yang dijualnya agar pembeli tidak meminta harga rendah dari modal yang sudah ia keluarkan sebagai upaya meminimalisir kerugian pada tahap negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 77 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut adalah untuk membeli sepatu terbaru sesuai dengan ukuran yang sudah diajukan dan mencaritahu harga dari sepatu yang diinginkan terlebih dahulu untuk dengan maksud menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan pelayanan yang baik dan memberikan harga yang terkesan murah untuk meningkatkan ketertarikan dan daya beli pembeli agar segera membeli sepatu yang ada di tokonya.

Data Nomor 78

Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana?

Penjual : Maaf, belum bisa, kak

Pembeli : Yah...

Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 78 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau harganya 1 juta pas gimana?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“Maaf, belum bisa kak”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut

pembeli merasa kecewa karena seraya berkata “**Yah**”. Akhirnya karena tidak ingin mengecewakan pelanggan yang datang ke tokonya, penjual sepatu tersebut pun memberikan penawaran terakhir kepada pembeli dengan mengatakan “**Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 78 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual sebagai hasil dari proses negosiasi yang sudah diajukan sebelumnya. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Sedangkan penjual sepatu menginginkan keuntungan dari barang yang ia jual maka penjual sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan.

Data Nomor 79

Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya

Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 79 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli sepatu yang diinginkan sesuai dengan harga yang diberikan penjual sepatu

pada proses penawaran sebelumnya dengan mengatakan “**Oke deh saya ambil ukuran 43 ya**”. Kemudian disusul oleh penjual sepatu yang memberikan sepatu dan struk belanjaan pembeli dengan mengatakan “**Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 79 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual begitupun penjual sepatu yang segera memberikan sepatu dan struk belanjaan kepada pembeli tersebut.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 80

Sekar : nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu?

Putri : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klau dirumahmu?

Sekar : boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Sekar dan Putri.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 80 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Sekar yang mengajukan permintaan kepada Putri untuk belajar bersama dengan mengatakan **“nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu?”**.

Mendengar ajakan yang diberikan oleh Sekar, Putri pun bersedia untuk menerima ajakan Sekar untuk belajar bersamanya tetapi Sekar harus menyetujui permintaan yang akan diajukannya. Kemudian Putri mengatakan **“baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klu dirumahmu?”** kepada Sekar.

Mengetahui rumah Putri tidak bisa dijadikan tempat untuk belajar bersama, Sekar merasa kebingungan untuk menentukan lokasi yang tepat untuk dijadikan tempat belajar bersama. Sekar pun menyampaikannya kepada Putri dengan mengatakan **“boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taknya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik”**. Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Sekar agar dirinya dan juga Putri dapat mendiskusikan lokasi yang cocok untuk dijadikan tempat belajar bersama pada proses negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 80 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu Sekar dan Putri. Sekar mengajukan permintaan kepada Putri untuk belajar bersama. Sedangkan Putri mengajukan permintaan untuk tidak menjadikan rumahnya sebagai tempat mereka belajar bersama.

Data Nomor 81

Putri : lantas kita belajar dimana? Bagaimana klaw di pantai?

Sekar : jangan terlalu jauh nanti aku dicariin

Putri : jadi dimana dong kita belajarnya?

Sekar : bagaimana klaw dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu
Istirahat

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 81 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama, di antaranya Putri yang mencoba memberikan usul berupa lokasi yang tepat untuk dijadikan tempat belajar bersama dengan mengatakan **“lantas kita belajar dimana? Bagaimana klaw di pantai?”**.

Mendengar usul yang diberikan oleh Putri, Sekar merasa keberatan dan tidak menyetujui usul yang diberikan oleh Putri dengan mengatakan **“jangan terlalu jauh nanti aku dicariin”**. Karena ketidaksetujuan Sekar terhadap usul yang diberikannya, Putri pun meminta pertimbangan lain kepada Sekar terkait lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama dengan mengatakan **“jadi dimana dong kita belajarnya?”**.

Akhirnya setelah sekian lama merasa kebingungan akan lokasi yang dapat dijadikan tempat untuk belajar bersama, Sekar pun menyampaikan solusi dari permasalahan tersebut kepada Putri dengan mengatakan **“bagaimana klaw dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 81 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara Sekar dan Putri berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu terkait lokasi yang akan mereka jadikan sebagai tempat untuk belajar bersama.

Data Nomor 82

Putri : ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 82 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh Putri terhadap usul yang diberikan Sekar terkait lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama dengan mengatakan **“ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 82 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh putri menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat untuk mereka belajar bersama.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 83

Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?

Penjual: ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas

Dani : klau yang ini harganya berapa pak?

Penjual: 700 ribu mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Dani dan penjual jaket.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 83 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Dani yang mengatakan **“saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan jaket yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“ada mas silahkan dipilih saja di**

sebalah sana mas” kepada Dani dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap koleksi jaket yang ada di tokonya sehingga Dani segera membeli salah satu dari jaket yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa jaket yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Dani segera menanyakan harga dari jaket tersebut dengan mengatakan **“kalau yang ini harganya berapa pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Dani dengan maksud agar ia mengetahui harga jaket yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Dani dengan mengatakan **“700 ribu mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari jaket yang diinginkan Dani dengan maksud agar nantinya Dani tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 83 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Dani sebagai pembeli dan penjual jaket sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Dani mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko jaket tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi jaket yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual jaket terhadap jaket yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual jaket mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 84

Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?

Penjual: wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas

Dani : klaw 600 ribu mas?

Penjual: maaf mas blum boleh

Dani : yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 84 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Dani merasa harga jaket yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Dani sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“kalau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Dani masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Dani dengan mengatakan **“wah maaf mas kalau segitu belum boleh soalnya ini produk bagus mas”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual jaket tersebut, tidak merubah pendirian Dani untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap jaket yang ia inginkannya, Dani pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **”kalau 600 ribu mas”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual jaket tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual jaket tersebut

tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Dani dengan mengatakan **“maaf mas belum boleh”**.

Akhirnya karena permintaan untuk mendapatkan pengurangan harga jaket dari harga yang sebelumnya telah ditentukan oleh penjual selalu ditolak, Dani pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual jaket tersebut dengan mengatakan **“yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 84 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Dani dan penjual jaket sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Dani sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual jaket tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 85

Penjual: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 85 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya **“yaudah gapapa. Saya bungkus**

dulu". Pernyataan tersebut diberikan oleh penjual jaket sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 85 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Dania menandakan adanya persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 86

Aku : pak setelah lulus aku mau sekolah di smk

Bapak : loh kenapa di smk? Padahal bapak ingin kamu sekolah di sma

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan bapaknya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 86 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada bapaknya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah kejuruan dengan mengatakan "**pak setelah lulus aku mau sekolah di smk**". Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan

memilih sekolah kejuruan, bapaknya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“loh kenapa di smk? Padahal bapak ingin kamu sekolah di sma”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 86 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan bapaknya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah kejuruan. Sedangkan sang bapak dari anak tersebut mengajukan keinginannya agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah menengah atas.

Data Nomor 87

Aku : kok sma sih pak? Padahal lulus pengen langsung kerja

Bapak : begini loh de, setelah lulus sma bapak ingin kamu kuliah. Kerja bisa nanti kok. Toh bapak juga masih mampubiayain kamu atau kalau kamu kekeh pengen bekerja kamu bisa kerja sambil kuliah

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 87 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya sang anak yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok sma sih pak? Padahal lulus pengen langsung kerja”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, bapaknya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“begini loh de, setelah lulus sma bapak ingin kamu kuliah. Kerja bisa nanti kok. Toh bapak juga masih mampu biayain kamu atau kalau kamu kekeh pengen bekerja kamu bisa kerja sambil kuliah”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 87 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan bapaknya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 88

Aku : oh gitu ya yaudah adek setuju

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 88 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan bapaknya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan “**oh gitu ya yaudah adek setuju**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 88 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema: Siswa dengan Guru

Data Nomor 89

Wali kelas : tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju?

Ketua kelas: saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu

Wali kelas : Kenapa bisa begitu

Ketua kelas: mereka pengen suasa baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan siswa dan guru di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh wali kelas dan ketua kelas.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 89 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya kedatangan wali kelas yang menanyakan kesiapan peserta didiknya mengikuti agenda *study tour* kepada Tata sebagai ketua kelas dengan mengatakan **“tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju?”**.

Mendengar pertanyaan yang diberikan oleh wali kelasnya, Tata pun segera mengajukan kendala terkait permasalahan yang sedang terjadi di kelasnya dengan mengatakan **“saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu”**. Setelah mengetahui kendala yang dialami pada agenda *study tour*, maka wali kelas menanyakan terlebih dahulu alasan mengapa hal tersebut bisa terjadi dengan mengatakan **“Kenapa bisa begitu”**.

Tata yang merasa kebingungan bagaimana menyampaikan alasan dari kendala yang dialaminya pun memberanikan diri untuk menyampaikan permasalahan tersebut kepada wali kelas dengan mengatakan **“mereka pengen suasana baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu”**. Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Tata agar dirinya dan juga wali kelasnya dapat mendiskusikan langkah terbaik untuk menyelesaikan kendala yang dialami.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 89 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator terkait permasalahan yang sedang terjadi, yaitu wali kelas yang menanyakan kesiapan peserta didiknya akan agenda *study tour* yang akan berlangsung. Sedangkan Tata sebagai ketua kelas mengajukan kendala yang terjadi di kelasnya terhadap agenda *study tour* yang akan berlangsung.

Data Nomor 90

Wali kelas : tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya

Ketua kelas: iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung

Wali kelas : aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya

Ketua kelas :begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadaplangsunke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 90 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa lokasi yang akan dijadikan tempat untuk dilaksanakannya *study tour*, di antaranya pernyataan wali kelas yang meminta ketersediaan peserta didiknya untuk mengikuti rencana awal terhadap lokasi *study tour* yang akan dikunjungi dengan mengatakan **“tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh wali kelas, Tata segera menyampaikan ketidaksetujuan teman-teman sekelasnya terkait lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat *study tour* dengan mengatakan **“iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung”**.

Karena ketidaksetujuan peserta didiknya akan lokasi awal yang akan dijadikan sebagai tempat *study tour*, maka wali kelas pun meminta pertimbangan lain kepada Tata sebagai ketua kelas untuk mencari solusi dari permasalahan yang sedang terjadi dengan mengatakan **“aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya”**.

Akhirnya setelah sekian lama merasa kebingungan terkait permasalahan pada agenda *study tour* yang akan dilaksanakan, Tata pun mencoba memberikan solusi kepada wali kelasnya dengan mengatakan **“begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadap langsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal *study tour*”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 90 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara wali kelas dan Tata sebagai ketua kelas berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu lokasi *study tour* yang akan dikunjungi sebagai agenda sekolah yang sudah direncanakan.

Data Nomor 91

Wali kelas : yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya

Ketua kelas : oke baik bu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 91 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh wali kelas terhadap usul yang diberikan Tata terhadap permasalahan

yang sedang dihadapi dengan mengatakan “**yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya**”. Kemudian disusul pernyataan yang diberikan Tata yang mengatakan “**oke baik bu**” kepada wali kelasnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 91 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh wali kelas dan Tata sebagai ketua kelas menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa solusi dari permasalahan terhadap agenda *study tour* yang akan dilaksanakan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 92

Pembeli : selamat sore bu

Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 92 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya “**selamat sore bu**” yang diucapkan oleh pembeli, kemudian disambut oleh penjual kemeja dengan mengatakan “**sore mas, ada yang bisa saya bantu?**”. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka

mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 92 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 93

Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?

Penjual : ini mas silahkan dicoba

Pembeli : harganya berapa ya bu?

Penjual : 170 ribu mas

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 93 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan kemeja yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Ini mas silahkan dicoba”** kepada pembeli dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa kemeja yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka pembeli segera menanyakan harga dari kemeja tersebut dengan mengatakan “**harganya berapa ya bu?**” kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga kemeja yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “**170 ribu mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari kemeja yang diinginkan pembeli agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 93 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual dan pembeli saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukan. pembeli mengajukan permintaan berupa kemeja sesuai dengan keinginannya kepada penjual. Sedangkan penjual mengajukan harga jual yang harus dibayarkan untuk kemeja yang dicarinya.

Data Nomor 94

Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?

Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya mas

Pembeli : kalau 160 bagaimana bu?

Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran.

Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 94 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika penjual merasa harga kemeja yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem dipakenya mas”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual kemeja pendirian pembeli tersebut untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap kemeja yang ia inginkan tidak berubah, pembeli pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“kalau 160 bagaimana bu”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh pembeli. Sebagai gantinya penjual tersebut memberikan penawaran harga lain kepada pembeli dengan mengatakan **“maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 mas ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 94 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual kemeja sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli kemeja tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga jual dari kemeja yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual penjual kemeja tersebut tidak ingin mengurangi harga jual dari kemeja tersebut maka pada proses penawaran penjual kemeja tersebut berusaha mempertahankan harga jual dari kemeja yang akan dibeli oleh pelanggannya.

Data Nomor 95

Pembeli : yasudah bu ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 95 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli kemeja yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan **“yasudah bu ini uangnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 95 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut adalah kesepakatan harga jual terhadap kemeja sebagai hasil dari proses penawaran yang sudah dilakukan oleh kedua belah pihak pada proses negosiasi sebelumnya.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 96

Budi : akhirnya liburan juga

Andi : iya akhirnya kita bebas dari tugas

Budi : ndi, liburan mau kemana?

Andi : hemm.. kemana ya?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 96 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya percakapan ringan yang dilakukan oleh Andi dan Budi. Pada percakapan tersebut negosiasi diawali dengan rasa lega yang dirasakan Budi karena libur sekolah telah tiba dengan mengatakan **“akhirnya liburan juga”**. Pernyataan tersebut disambut Andi dengan mengatakan **“iya akhirnya kita bebas dari tugas”**. Kemudian Budi memulai topik pembicaraannya dengan menanyakan agenda liburan kepada Andi dengan mengatakan **“ndi, liburan mau kemana?”**. Andi yang merasa kebingungan hanya mengatakan **“hemm.. kemana ya?”** kepada Budi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 95 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa pembahasan ringan antara Andi dan Budi sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 97

Budi : gimana kalau kita ke mall

Andi : ngga ah

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 87 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Budi yang mengajukan usul kepada Andi terkait tempat liburan yang akan dikunjungi dengan mengatakan “**gimana kalau kita ke mall**”. Mendengar ajakan yang diberikan oleh Budi, Andi merasa tempat tersebut sedang tidak aman Andi pun menolak ajakan yang diberikan oleh Budi dengan mengatakan “**ngga ah**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 97 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu Andi dan Budi. Budi mengajukan usul berupa tempat yang pas untuk dijadikan tempat liburan. Sedangkan Andi mengajukan maksud prihal penolakannya terhadap usul yang diberikan oleh Budi.

Data Nomor 98

Budi : kenapa engga? Kita udah lama ngga ke mall

Andi : kita masih dilanda wabah virus corona jadi kita harus menjauhi kerumunan agar

terhindar dari virus

Budi : kita kan pakai masker jadi ga masalah

Andi : walaupun begitu kita harus menghindari kerumunan

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 98 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa lokasi yang akan dijadikan tempat untuk berlibur di masa pandemi, di antaranya Budi yang menanyakan penolakan yang diajukan oleh Andi terhadap usul yang diberikannya dengan mengatakan **“Kenapa ngga? Kita udah lama ngga ke mall”**. Andi pun memberikan alasannya karena tidaksetujuannya atas usul yang diberikan Budi dengan mengatakan **“kita masih dilanda wabah virus corona jadi kita harus menjauhi kerumunan agar terhindar dari virus”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh Andi, Budi mencoba meyakinkan Andi bahwa virus tersebut dapat diantisipasi dengan mengatakan **“kita kan pakai masker jadi ga masalah”**. Namun pernyataan tersebut tetap tidak bisa disetujui oleh Andi dengan mengatakan **“walaupun begitu kita harus menghindari kerumunan”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 98 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara Andi dan Budi berisi

diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu terkait lokasi yang akan mereka jadikan sebagai tempat untuk berlibur di masa pandemi.

Data Nomor 99

Budi : yaudah deh liburan dirumah aja

Amalisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 99 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh Budi terhadap usul yang diberikan Andi terkait lokasi yang akan dijadikan tempat untuk berlibur di masa pandemi dengan mengatakan “**yaudah deh liburan di rumah aja**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 99 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Budi menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat untuk mereka berlibur di masa pandemi.

Data Nomor 100

Andi : nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 100 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya pernyataan yang diberikan oleh Andi sebagai tahap akhir dari proses negosiasi yang dilakukan bersama Budi dengan mengatakan **“nah begitu dong dengan tetap dirumah kita membantu menekan penyebaran virus”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 100 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 101

Pembeli: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

Penjual: Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.

Pembeli: Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?

Penjual: Rp 14.999.999 saja mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 101 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan menjelaskan kondisi dari laptop tersebut.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah, cocok banget tuh. Berapa harganya ya?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“Rp 14.999.999 saja mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar

nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 101 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual laptop sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko laptop tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi laptop yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 102

Pembeli: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?

Penjual: Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk

Pembeli: Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?

Penjual: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.

Pembeli: Nggak sama sekali, mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh

pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 102 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan laptop yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual laptop masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual laptop dengan mengatakan **“Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual laptop merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk”**.

Namun apapun penjelasannya sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut tetap menginginkan pengurangan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Maka pembeli pun mencoba melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **“Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?”**.

Kemudian karena terus didesak untuk menurunkan harga jual dari laptop tersebut penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas”**. Mendengar pernyataan tersebut pembeli merasa bimbang dan mencoba memberikan penawaran lagi kepada penjual dengan mengatakan **“Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 102 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antra pembeli dan penjual

leptop sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati nantinya. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli leptop tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual leptop tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 103

Penjual: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 103 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual leptop yang menyetujui harga jual leptop miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli leptop tersebut dengan mengatakan **“Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 103 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual leptop menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Tema: Siswa dengan Guru

Data Nomor 104

Ibu guru: assalamualaikum anak- anak hari ini jam pelajaran bahasa indonesia tolong kerjakan tugasnya dan ibu akan memberikan tugas kelompok untuk nilai praktik kalian

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 104 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya ucapan salam yang diberikan oleh seorang guru melalui pesan singkat sebelum menyampaikan informasi terkait tuga yang akan diberikan kepada peserta didiknya yang berisi **“assalamualaikum anak- anak hari ini jam pelajaran bahasa indonesia tolong kerjakan tugasnya dan ibu akan memberikan tugas kelompok untuk nilai praktik kalian”**. Salam pembuka yang terdapat dalam pesan singkat yang diberikan oleh sang guru merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 104 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang pada pesan singkat yang diberikan oleh sang guru sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 105

- siswa1 : din, gimana nih caranya kita kerja kelompok dimasa pandemi seperti ini?
- Siswa : bukankah kita harus tetap dirumah untuk menghindari kerumunan
- Siswa lain : dan tugas kelompok membuat drama apakah bisa kita lakukan dirumah masing- masing?
- Andin : tenang ya semua, nanti aku tanyakan soal ini sama bu guru dulu ya
- Para siswa : oke kalau begitu kita tunggu kabarnya (setelah ini, andin selaku ketua kelas segera bertanya kepada guru)

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 105 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator terkait permasalahan yang sedang terjadi, di antaranya. Isi dari percakapan yang terdapat pada *whatsapp grup* kelas yang menggambarkan kegelisahan siswa terhadap tugas yang baru saja disampaikan oleh penanggung jawab mata pelajaran dengan isi pesan berupa **“din, gimana nih caranya kita kerja kelompok dimasa pandemi seperti ini?”**.

Kegelisahan selanjutnya diajukan melalui pesan singkat dari siswa lain yang mengatakan **“bukankah kita harus tetap dirumah untuk menghindari kerumunan”**. Kemudian karena merasa kebingungan siswa lain juga mengajukan pendapat melalui *whatsapp grup* dengan mengatakan **“dan tugas kelompok membuat drama apakah bisa kita lakukan dirumah masing- masing?”**. Melihat kegelisahan yang dirasakan teman-temannya sebagai penanggung jawab mata pelajaran bahasa Indonesia Andin pun segera

mengajukan pernyataan berupa pendapat melalui *whatsapp grup* untuk meredakan kepanikan yang sedang dirasakan oleh teman-temannya dengan mengatakan **“tenang ya semua, nanti aku tanyakan soal ini sama bu guru dulu ya”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 105 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukannya. Para siswa yang meminta solusi terkait permasalahan tugas bahasa Indonesia yang diberikan. Sedangkan Andin sebagai penanggungjawab mata pelajaran bahasa Indonesia mengajukan pendapat berupa solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Data Nomor 106

Andin : bu maaf saya mau bertanya apakah tugas kelompok membuat drama tetap diadakan?

Bu guru: iya din, memangnya kenapa? Apa ada kesulitan?

Andin : maaf bu sebelumnya, kalau saya boleh berpendapat dimasa pandemi saat ini cukup sulit untuk kami mengerjakan tugas kelompok ini bu, teman-teman berpendapat bahwa membuat satu drama tidak bisa dilakukan di rumah masing-masing karena harus dipertimbangkan segala bersama-sama

Bu guru: emm, baik kalau begitu tidak masalah ibu mengerti keadaan saat ini memang sulit untuk kalian bertemu. Apa kamu ada usul untuk solusinya?

Andin : bagaimana jika tugas praktiknya yang bisa dilakukan secara mandiri di rumah bu?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihkan harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihkan sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 106 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa kendala yang dihadapi terhadap tugas bahasa Indonesia yang diberikan, di antaranya pesan singkat yang diberikan Andin kepada sang guru untuk menyampaikan kendala yang dialami dalam pengerjaan tugas bahasa Indonesia yang berisi **“bu maaf saya mau bertanya apakah tugas kelompok membuat drama tetap diadakan?”**. Pesan singkat tersebut kemudian dijawab oleh ibu guru dengan mengatakan **“iya din, memangnya kenapa? Apa ada kesulitan?”**.

Andin pun segera membalas pesan tersebut dan menyampaikan kendala-kendala yang terdapat pada tugas tersebut agar ibu guru dapat memahaminya dengan mengatakan **“maaf bu sebelumnya, kalau saya boleh berpendapat dimasa pandemi saat ini cukup sulit untuk kami mengerjakan tugas kelompok ini bu, teman-teman berpendapat bahwa membuat satu drama tidak bisa dilakukan di rumah masing-masing karena harus dipertimbangkan segala bersama-sama”**.

Mendengar pernyataan mengenai kendala yang terdapat pada tugas yang diberikan bu guru pun memberikan penawaran kepada Andin untuk memberikan solusi terhadap tugas yang akan diberikan dengan mengatakan **“emm, baik kalau begitu tidak masalah ibu mengerti keadaan saat ini memang sulit untuk kalian bertemu. Apa kamu ada usul untuk solusinya?”**. Andin pun segera menyampaikan solusi yang mungkin bisa digunakan pada permasalahan tersebut agar tugas praktik bahasa Indonesia tetap diadakan

dengan mengatakan **“bagaimana jika tugas praktiknya yang bisa dilakukan secara mandiri di rumah bu?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 105 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara guru bahasa Indonesia dan Andin sebagai penanggungjawab mata pelajaran bahasa Indonesia berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu solusi terbaik yang akan digunakan agar tugas praktik bahasa Indonesia tetap bisa diadakan dalam masa pandemi.

Data Nomor 107

Bu guru : baik, ibu akan mengganti tugas praktiknya dengan story telling tetapi kalian harus menghayati setiap ceritanya

Andin : Baik bu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 107 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh sang guru terhadap usul yang diberikan Andin terkait tugas praktik bahasa Indonesia yang dapat dilakukan dalam kondisi pandemi dengan mengatakan **“baik, ibu akan mengganti tugas praktiknya dengan story telling tetapi kalian harus**

menghayati setiap ceritanya”. Begitu pun Andin segera memberikan pernyataan setuju atas hasil penawaran yang sudah dilakukan sebelumnya dengan mengatakan **“Baik bu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 107 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh putri menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa tugas praktik bahasa Indonesia yang dapat dilaksanakan pada masa pandemi.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 108

Pembeli: Saya butuh komputer buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

Penjual: Oh, ada mas. Kebetulan ini computer Z keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.

Pembeli: Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?

Penjual: Rp 14.999.999 saja mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 108 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya butuh komputer buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh, ada mas. Kebetulan ini computer Z keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan menjelaskan kondisi dari komputer tersebut.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah, cocok banget tuh. Berapa harganya ya?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“Rp 14.999.999 saja mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 108 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual komputer sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan

maksud dan tujuannya datang ke toko komputer tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi komputer yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual komputer mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 109

Pembeli: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?

Penjual: Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk

Pembeli: Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?

Penjual: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.

Pembeli: Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 109 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan komputer yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual komputer

masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual komputer dengan mengatakan **“Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual komputer merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk”**.

Namun apapun penjelasannya sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut tetap menginginkan pengurangan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Maka pembeli pun mencoba melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **“Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?”**.

Kemudian karena terus didesak untuk menurunkan harga jual dari komputer tersebut penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas”**. Mendengar pernyataan tersebut pembeli merasa bimbang dan mencoba memberikan penawaran lagi kepada penjual dengan mengatakan **“Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 109 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antra pembeli dan penjual komputer sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati nantinya. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli komputer tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual komputer tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 110

Penjual: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 110 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual komputer yang menyetujui harga jual komputer miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 110 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual komputer menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 111

Pembeli: Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

Penjual: Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi

dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.

Pembeli: Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?

Penjual: Rp 14.999.999 saja mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 111 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan menjelaskan kondisi dari laptop tersebut.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan “**Wah, cocok banget tuh. Berapa harganya ya?**”. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “**Rp 14.999.999 saja mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 111 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual laptop sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko laptop tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi laptop yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 112

Pembeli: Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?

Penjual: Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk

Pembeli: Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?

Penjual: Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.

Pembeli: Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 112 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan laptop yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual laptop masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual laptop dengan mengatakan **“Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual laptop merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk”**.

Namun apapun penjelasannya sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut tetap menginginkan pengurangan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Maka pembeli pun mencoba melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **“Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?”**.

Kemudian karena terus didesak untuk menurunkan harga jual dari laptop tersebut penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas”**. Mendengar pernyataan tersebut pembeli merasa bimbang dan mencoba

memberikan penawaran lagi kepada penjual dengan mengatakan **“Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 112 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual laptop sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati nantinya. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli laptop tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual laptop tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 113

Penjual: Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 113 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual laptop yang menyetujui harga jual laptop miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli laptop

tersebut dengan mengatakan **“Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 113 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual laptop menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 114

Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?

Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?

Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 114 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu kepada pembeli yang datang ke tokonya dengan mengatakan **“Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?”**.

Kemudian sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut dibalas dengan ramah oleh pembeli sekaligus menanyakan ketersediaan sepatu yang dicarinya dengan mengatakan **“Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?”**. Penjual sepatu pun segera

menanyakan ukuran sepatu yang sedang dicari oleh pembeli sebagai tanda ketersediaan dari sepatu yang dicari pembeli dan sebagai bentuk pelayanan yang ada di tokonya dengan **“Ada, kak, mau yang ukuran berapa?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 114 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 115

Pembeli : Ukuran 43 mas

Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu

Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?

Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak
dan disini terjamin original

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 115 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan

permintaan untuk dicarikan sepatu sesuai dengan ukuran yang diinginkannya dengan mengatakan **“Ukuran 43 mas”**.

Kemudian penjual memberikan sepatu sesuai yang sedang dicari pembeli sesuai dengan ukuran yang dimintanya seraya mengatakan **“Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu”** kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu yang diberikan sehingga pembeli tersebut segera membelinya.

Setelah melihat-lihat detail dari sepatu yang diinginkannya pembeli tersebut menanyakan harga dari sepatu yang akan dibelinya kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?”**. Ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang diinginkannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan **“Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original”**. Pernyataan yang diberikan penjual tersebut adalah untuk memberikan kesan murah terhadap sepatu yang dijualnya agar pembeli tidak meminta harga rendah dari modal yang sudah ia keluarkan sebagai upaya meminimalisir kerugian pada tahap negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 115 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut adalah untuk membeli sepatu terbaru sesuai dengan ukuran yang sudah diajukan dan mencairitahu harga dari sepatu yang diinginkannya terlebihdahulu untuk dengan maksud menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan pelayanan yang baik dan memberikan harga yang terkesan murah untuk meningkatkan ketertarikan dan daya beli pembeli agar segera membeli sepatu yang ada di tokonya.

Data Nomor 116

Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana?

Penjual : Maaf, belum bisa, kak

Pembeli : Yah...

Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 116 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau harganya 1 juta pas gimana?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“Maaf, belum bisa kak”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut

pembeli merasa kecewa karena seraya berkata “**Yah**”. Akhirnya karena tidak ingin mengecewakan pelanggan yang datang ke tokonya, penjual sepatu tersebut pun memberikan penawaran terakhir kepada pembeli dengan mengatakan “**Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 116 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual sebagai hasil dari proses negosiasi yang sudah diajukan sebelumnya. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Sedangkan penjual sepatu menginginkan keuntungan dari barang yang ia jual maka penjual sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan.

Data Nomor 117

Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya

Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 117 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli sepatu yang diinginkan sesuai dengan harga yang diberikan penjual sepatu

pada proses penawaran sebelumnya dengan mengatakan **“Oke deh saya ambil ukuran 43 ya”**. Kemudian disusul oleh penjual sepatu yang memberikan sepatu dan struk belanjaan pembeli dengan mengatakan **“Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 117 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual begitupun penjual sepatu yang segera memberikan sepatu dan struk belanjaan kepada pembeli tersebut.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 118

Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”

Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Ani dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 118 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ayahnya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Ayah setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA”**. Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan memilih sekolah menengah atas, ayahnya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 118 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan ayahnya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah atas. Sedangkan ayah dari anak tersebut mengajukan keinginan agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah kejuruan.

Data Nomor 119

Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”

Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”

Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur

sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 119 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya Ani yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok di SMK kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, ayahnya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja”**.

Tetapi Ani menolaknya dan mengutarakan tujuannya untuk masuk ke sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”**. Mendengar keinginan anaknya tersebut sang ayah memberikan pengertian bahwa sekolah kejuruan tetap bisa kuliah dengan mengatakan **“Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”**. Pernyataan tersebut diberikan ayah agar sang anak dapat menyetujui keinginannya untuk masuk ke sekolah kejuruan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 119 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan ayahnya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 120

Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 120 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan ayahnya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan **“oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 120 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 121

Pembeli: Permisi selamat siang bu, saya boleh lihat- lihat dulu?

Penjual: Siang, iya silahkan dek lihat-lihat dulu saja.

Analisis Data

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 121 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“Permisi selamat siang bu, saya boleh lihat- lihat dulu?”** yang diucapkan oleh pembeli kemudian disambut oleh penjual dengan mengatakan **“Siang, iya silahkan lihat-lihat dulu saja”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam yang diberikan oleh penjual merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 121 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 122

Pembeli: Saya ingin membeli wallpaper kamar yang estetik bu, agar kamar saya terlihat bagus dan nyaman untuk belajar dan aktivitas dirumah. Saya mencari yang bagus dengan budget yang rendah, kira-kira ada tidak ya bu?

Penjual: oh untuk wallpaper yang seperti itu ada dek.

Pembeli: wah beneran ada bu, kalau saya boleh tau hrganya berapa?

Penjual: Silahkan dek. Harganya Rp 150.000 saja. Itu sudah sepaket dengan hiasan

dinding lainnya dek

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 122 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut, yaitu menanyakan ketersediaan kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya dengan mengatakan **“Saya ingin membeli wallpaper kamar yang estetik bu, agar kamar saya terlihat bagus dan nyaman untuk belajar dan aktivitas dirumah. Saya mencari yang bagus dengan budget yang rendah, kira-kira ada tidak ya bu?”**.

Setelah menyimak penjelasan terkait kertas model dari kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkan oleh pembeli tersebut, penjual segera memberitahukan ketersediaan barang tersebut dengan mengatakan **“oh untuk wallpaper yang seperti itu ada dek”**. Karena merasa senang kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkan terdapat di toko tersebut, pembeli pun langsung menanyakan harga dari kertas dinding/*wallpaper* kepada penjual agar ia bisa memperkirakan harga dari kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya dengan mengatakan **“wah beneran ada bu, kalau saya boleh tau harganya berapa?”**.

Penjual pun memberitahukan harga dari kertas dinding/*wallpaper* tersebut sesuai dengan modal dan keuntungan yang sudah ia perhitungkan sebelumnya. Penjual memberikan patokan harga dari kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkan oleh pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan dengan mengatakan **“Silahkan dek. Harganya Rp 150.000 saja. Itu sudah sepaket dengan hiasan dinding lainnya dek”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 122 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang mereka lakukan. Penjual mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut dengan menjelaskan model dari kertas dinding/*wallpapaer* yang sedang dicarinya dan menanyakan patakoan harga yang diberikan oleh penjual terhadap kertas dinding/*wallpapaer* yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang sudah disiapkan. Sedangkan penjual kertas dinding/*wallpapaer* mengajukan harga pasti dari kertas dinding/*wallpapaer* yang sedang dicari oleh pembeli dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 123

Pembeli: Ini barangnya bagus bu, tapi apakah harganya bisa dikurangin bu. Jadi Rp 100.000 ?

Penjual: Wah belum dapet de, modalnya saja belum dapet egitu dek. Kalau mau saya kaih harga Rp 130.000 itu udah murah banget dek. Saya kasih harga khusus buat kamu, gimana?

Pembeli: Ga bisa kurang lagi bu, Rp 10.000 lagi bu?

Penjual: maaf tidak bisa dek, udah pas segitu.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan

sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 123 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga dari kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Ini barangnya bagus bu, tapi apakah harganya bisa dikuragin bu. Jadi Rp 100.000 ?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan **“Wah belum dapet de, modalnya saja belum dapet egitu dek. Kalau mau saya kaih harga Rp 130.000 itu udah murah banget dek. Saya kasih harga khusus buat kamu, gimana?”**.

Setelah mendengar penawaran harga yang diberikan oleh penjual, sebagai seorang pembeli tentunya pada proses penawaran ini pembeli tersebut ingin mendapatkan penurunan harga jual dari barang yang akan dibelinya maka pembeli tersebut mencoba melakukan penawaran kembali untuk mendapatkan pengurangan harga jual dengan mengatakan **“Ga bisa kurang lagi bu, Rp 10.000 lagi bu?”**. Namun, karena sebelumnya penjual sudah memberikan penawaran harga yang cukup murah maka kali ini penjual tidak bisa menuruti penurunan harga yang diminta oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“maaf tidak bisa dek, udah pas segitu”** .

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 123 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antra pembeli dan penjual kertas dinding/*wallpaper* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Pada

prosesnya sebagai seorang pembeli dalam melakukan penawaran berusaha memperoleh harga dari kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya menjadi lebih murah dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya dengan cara meminta pengurangan harga. sedangkan sebagai seorang penjual, penjual kertas dinding/*wallpaper* tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 124

Pembeli: Yasudah klau begitu oke deh bu. Ini bu uangnya silahkan dihitung lagi bu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 124 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan sebelumnya dengan mengatakan **“Yasudah klau begitu oke deh bu. Ini bu uangnya silahkan dihitung lagi bu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 124 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil dari penawaran kedua pihak negosiator yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli kertas dinding/*wallpaper* yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan sebagai tanda persetujuan atas harga jual yang sudah disepakati bersama.

Tema: Siswa dengan Kepala Sekolah

Data Nomor 125

Siswa : Kami ingin mengajukan tentang larangan membawa HP ke sekolah untuk dihapus atau diberi Keringanan.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema siswa dengan kepala sekolah di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh para siswa dan kepala sekolah.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 125 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh salah satu negosiator, di antaranya para siswa yang mendatangi kantor kepala sekolah untuk mengajukan pendapat berupa ketidaksetujuan atas peraturan tata tertib yang diberikan. Para siswa mengajukan permintaan kepada kepala sekolah untuk menghabus kebijakan tata tertib baru yang diberikan dengan mengatakan **“Kami ingin mengajukan tentang larangan membawa HP ke sekolah untuk dihapus atau diberi Keringanan”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 125 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi yang akan dilakukan. Pengajuan diajukan oleh para siswa kepada kepala sekolah akan ketidaksetujuannya terhadap peraturan tata tertib

baru yang diberikan. Para siswa meminta kepala sekolah untuk menghapus peraturan tata tertib baru tersebut.

Data Nomor 126

Kepsek: Memangnya kenapa harus dihapus atau diberi keringanan sebutkan alasan kalian!

Siswa : Karena kami membutuhkan HP untuk mencari materi pelajaran yang tidak ada di dalam buku pelajaran, yang terpenting kami bisa untuk menelpon orang tua kami pada saat pulang sekolah dan memeberi kabar apabila pulang terlambat. Bolehkah kami membawa HP keekolah?

Kepsek: Hp sangat mengganggu apabila tidak digunakan dengan baik saat disekolah seperti membuka sosial media saat belajar main game dan sebagainya. Kami akan membolehkan siswa membawa HP, tetapi hanya untuk menelfon orang tua dan mencari materi dan harus dengan persetujuan guru kalian.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihkan harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihkan sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 126 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi yaitu peraturan tata tertib baru yang menuai reaksi pro

dan kontra di lingkungan sekolah. Proses penawaran diawali dengan kepala sekolah yang menanyakan alasan dari ketidaksetujuan para siswa atas peraturan tata tertib yang baru dikeluarkan dengan mengatakan **“Memangnya kenapa harus dihapus atau diberi keringanan sebutkan alasan kalian!”**.

Kemudian salah satu perwakilan siswa menyampaikan alasan ketidaksetujuannya atas peraturan tata tertib baru yang diberikan dengan mengatakan **“Karena kami membutuhkan HP untuk mencari materi pelajaran yang tidak ada di dalam buku pelajaran, yang terpenting kami bisa untuk menelpon orang tua kami pada saat pulang sekolah dan memberi kabar apabila pulang terlambat. Bolehkah kami membawa HP ke sekolah?”**. Alasan yang disampaikan siswa tersebut sebagai upaya agar kepala sekolah dapat mempertimbangkan peraturan yang telah ia buat sebelumnya.

Akhirnya setelah mendengarkan pernyataan yang disampaikan oleh siswa terkait ketidaksetujuannya atas peraturan tata tertib baru yang diberikan, kepala sekolah pun memberikan penawaran untuk mengapresiasi kritik yang diberikan oleh para siswa berupa keringanan atas peraturan tata tertib baru yang sudah diberikan dengan mengatakan **“Hp sangat mengganggu apabila tidak digunakan dengan baik saat disekolah seperti membuka sosial media saat belajar main game dan sebagainya. Kami akan membolehkan siswa membawa HP, tetapi hanya untuk menelfon orang tua dan mencari materi dan harus dengan persetujuan guru kalian”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 126 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara para siswa dan kepala sekolah berisi tentang diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu peraturan tata tertib baru yang harus dipatuhi oleh para siswa.

Data Nomor 127

Siswa : Baiklah bu kalau ini saya setuju bu. Akhirnya kami membawa HP tetapi harus mengikuti peraturan yang ada. Terima kasih bu. Ibu telah memberikan keringanan tentang membawa HP ke sekolah.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 127 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh salah satu perwakilan siswa terhadap keringanan yang diberikan oleh kepala sekolah mengenai peraturan tata tertib baru yang harus dipatuhi dengan mengatakan **“Baiklah bu kalau ini saya setuju bu. Akhirnya kami membawa HP tetapi harus mengikuti peraturan yang ada. Terima kasih bu. Ibu telah memberikan keringanan tentang membawa HP kesekolah.”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 127 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh perwakilan salah satu siswa menandakan adanya kesetujuannya atas penawaran yang diberikan oleh kepala sekolah sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa peraturan tata tertib baru yang harus dipatuhi oleh para siswa.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 128

Pedagang : “Eh Bu Nina, sini mampir dulu hari ini ada lobster segar.”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi

adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 128 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya keramahan penjual *seafood* yang sedang menawarkan lobster dagangannya kepada pembeli dengan mengatakan “**Eh Bu Nina, sini mampir dulu hari ini ada lobster segar**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 128 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa sapaan yang diberikan oleh penjual *seafood* secara ramah terhadap pembeli yang datang ke toko miliknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 129

Bu Nina : “oh iya besar-besar ya pak lobsternya. Berapa harganya pak?”

Pedagang : “kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 129 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya bu Nina yang merasa tertarik

dengan lobster yang ditawarkan oleh penjual dan berniat untuk membelinya. Bu Nina pun menanyakan harga terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya **“oh iya besar-besar ya pak lobsternya. Berapa harganya pak?”**.

Penjual *seafood* tersebut pun langsung memberikan patokan harga terhadap lobster yang dijualnya agar nantinya bu Nina tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan dengan mengatakan **“kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 129 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu bu Nina sebagai pembeli dan penjual *seafood* sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Bu Nina mengajukan maksud dari negosiasinya untuk membeli ikan lobster yang ditawarkan oleh penjual. Sedangkan penjual *seafood* tersebut mengajukan harga pasti terhadap lobster yang dijualnya dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 130

Bu Nina : “Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?”

Pedagang : “Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Nina bisa masak ala lestroran di rumah”

Bu Nina : “Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000”

Pedagang : “Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”

Bu Nina : “Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”

Pedagang : “Iya saya kasih potongan untuk bu Nina karena langganan saya”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 130 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika bu Nina merasa harga lobster yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka bu Nina sebagai pembeli meminta penurunan harga jual kepada penjual *seafood* tersebut dengan mengatakan “**Waduh mahal sekali, pak. Apa tidak bisa dikurangi sedikit gitu?**”.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual menanyakan terlebih dahulu harga yang diinginkan oleh bu Nina dengan mengatakan “**Dikurangi berapa bu? Ini segar loh, bu. Kualitas terbaik ini. Jarang ada yang jual di daerah pasar sini. Nantikan bu Nina bisa masak ala lestroran di rumah**”.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *seafood* tersebut pendirian bu Nina untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap lobster yang diinginkannya tidak berubah, bu Nina pun mencoba melakukan penawaran kembali

kepada penjual *seafood* tersebut dengan mengatakan **“Bisa aja pak. Yang besar saja mau beli kalau harganya rp 1.30.000”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *seafood* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *seafood* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh bu Nina dengan mengatakan **“Tidak bisa, bu. Rugi saya nanti. Kalau beli yang kecil sekalian nanti saya kasih segitu tidak apa-apa”**.

Akhirnya karena penawaran harga yang dimintanya tidak disetujui oleh penjual *seafood* tersebut, bu Nina pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual dengan mengatakan **“Jadi rp 200.000 dapat satu ekor yang besar dan satu kilo ukuran sedang gitu ya pak?”**. Penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Iya saya kasih potongan untuk bu Nina karena langganan saya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 130 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara bu Nina dan penjual *seafood* tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, bu Nina melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *seafood* tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 131

Bu Nina : “ Terima kasih pak ini uangnya “

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 131 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan bu Nina untuk membeli lobster tersebut sesuai harga yang sudah disepakati bersama dengan mengatakan **“Terima kasih pak ini uangnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 131 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas harga jual lobster yang sudah ditentukan sebagai hasil dari penawaran kedua belah pihak yaitu bu Nina dan penjual *seafood* yang dilakukan pada proses sebelumnya.

Tema: Orang Tua dan Anak

Data Nomor 132

Ayah : pagi smuanya udah pada ngumpul aja nih

Raya : pagi yah, iya dong

Royan : pagi yah buruan kita mau ngomongin apa nih yah

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi

adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 132 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya kedatangan sang ayah yang menyapa seisi rumah dengan mengatakan **“pagi semuanya udah pada ngumpul aja nih”**. Kemudian disambut oleh sapaan Raya yang mengatakan **“pagi yah, iya dong”**. Disusul oleh Royan yang mengatakan **“pagi yah buruan kita mau ngomongin apa nih yah”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 132 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh masing-masing negosiator yaitu ayah dan kedua anaknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 133

Raya : Raya mau jalan-jalan Bundaa.. kan kita mau libur 3 hari bun

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 133 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh negosiator, di antaranya Raya yang mengajukan keinginannya untuk

berlibur dan meminta kepada bundanya untuk diadakan liburan bersama keluarga dengan mengatakan “**Raya mau jalan-jalan Bunda.. kan kita mau libur 3 hari bun**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 133 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi yang akan dilakukan. Pengajuan diajukan oleh Raya kepada bundanya akan keinginannya untuk berlibur. Raya meminta kepada bundanya untuk diadakan liburan bersama keluarga.

Data Nomor 134

Royan : mending camping dibelakang rumah aja sambil bakar-bakar gitu

Ayah : iya bener roy mending kita di rumah aja ya soalnya lagi pandemi

Bunda : iya jangan keluar keluar dulu ya ray. Kita lakuin kegiatan di rumah aja ya liburannya

Raya : yahhh... yaudah deh, tapi Raya ga mau kegiatan yang di usulin bang roy. Raya pengen bikin layar angkep sama pesta kecil kecilan buat kluarga kita aja

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah negosiator mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 134 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan

permasalahan berupa rencana untuk melakukan liburan bersama keluarga, di antaranya Royan yang mencoba memberikan usul berupa acara yang akan dilakukan untuk berlibur bersama keluarga dengan mengatakan **“mending camping dibelakang rumah aja sambil bakar-bakar gitu”**.

Mendengar usul yang diberikan oleh Royan sang ayah merasa bahwa itu merupakan ide yang bagus dan sang ayah pun menyetujui usul yang diberikan oleh Royan dengan mengatakan **“iya bener roy mending kita di rumah aja ya soalnya lagi pandemic”**. Begitu pun dengan bundanya yang menganggap usul yang diberikan oleh Royan merupakan ide yang bagus maka sang bunda pun menyetujui usul tersebut **“iya jangan keluar keluar dulu ya ray. Kita lakuin kegiatan di rumah aja ya liburannya”**.

Karena seluruh keluarga menyetujui usul yang diberikan oleh Royan, Raya tidak bisa membantahnya dan mengurungurungkan niatnya untuk berlibur bersama keluarga di luar rumah. Meski begitu Raya melakukan penawaran kepada keluarganya berupa syarat yang harus dipenuhi jika harus berlibur di rumah dengan mengatakan **“yahhh... yaudah deh, tapi Raya ga mau kegiatan yang di usulin bang roy. Raya pengen bikin layar angkep sama pesta kecil kecilan buat kluarga kita aja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 134 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara Raya dan keluarganya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu keinginan Raya untuk diadakan liburan bersama keluarga.

Data Nomor 135

Bunda : Bunda setuju tuh boleh juga kayanya seru

Royan : okedeh abang ikut Raya aja idenya kayanya seru juga

Ayah : oke ya berarti acara kita seperti idenya Raya ya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 135 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh Bunda terkait penawaran yang diberikan Raya dengan mengatakan **“Bunda setuju tuh boleh juga kayanya seru”**. Kemudian disusul oleh pernyataan yang diberikan oleh Royan dengan mengatakan **“okedeh abang ikut Raya aja idenya kayanya seru juga”**. Ayah pun segera menyampaikan persetujuannya atas penawaran yang diberikan oleh Raya dengan mengatakan **“oke ya berarti acara kita seperti idenya Raya ya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 135 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Bunda, Royan, dan ayah menandakan adanya kesetujuan atas penawaran yang diberikan oleh Raya sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa acara liburan bersama keluarga yang akan dilaksanakan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 136

Pembeli : “Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”

Penjual : “100 ribu karena itu import”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 136 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Ini berapa pak harga kaos yang warna hitam”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual berupa warna kaus yang akan dibeli dan untuk mengetahui harga kaus tersebut agar pembeli dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual kaus tersebut menjawab dengan mengatakan **“100 ribu karena itu import”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 136 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya untuk membeli kaus tersebut dengan menanyakan harga terlebih dahulu untuk menyesuaikan budget yang dimilikinya sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif dari kaus yang ia jual sesuai dengan kualitas kaus tersebut dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 137

Pembeli : “Gak bisa kurang harganya?”

Penjual : “Kalau beli 3 dapet diskon pak”

Pembeli : “Berapa jatohnya kalau ambil 3?”

Penjual : “Jadi 78 ribu saja”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 137 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang meminta pengurangan harga dari kaus yang akan ia beli dengan mengatakan “**Gak bisa kurang harganya?**” kepada penjual.

Mendengar hal tersebut tentunya penjual tidak ingin mengalami kerugian karena harus mengurangi harga kaus dari harga yang sudah ia buat sebelumnya maka dari itu penjual segera memberikan penawaran lain kepada pembeli dengan mengatakan “**Kalau beli 3 dapet diskon pak**”. Penawaran tersebut juga bertujuan untuk membuat harga dari kaus yang ia jual menjadi lebih murah sehingga pembeli lebih tertarik untuk membeli dengan jumlah yang lebih banyak dari jumlah sebelumnya. Dengan begitu penjual akan memperoleh keuntungan yang lebih banyak.

Kemudian karena pembeli merasa mendapatkan harga yang lebih murah jika ia membeli dengan jumlah yang lebih banyak dari jumlah yang ia inginkan sebelumnya, penjual pun segera menanyakan harga dari kaos yang ditawarkan oleh penjual sebelumnya dengan mengatakan **“Berapa jatohnya kalau ambil 3?”**. Penjual pun segera memberitahukan harga dari kaos tersebut dengan mengatakan **“Jadi 78 ribu saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 137 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika pembeli yang mencoba melakukan penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga kaos yang akan ia beli. Kemudian penjual kaos yang memberikan penawaran harga untuk memperoleh keuntungan.

Data Nomor 138

Pembeli : “Yasudah saya ambil 3”

Penjual : “Ok pak”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 138 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh pembeli untuk membeli kaos tersebut dengan jumlah yang lebih banyak sesuai dengan penawaran yang diberikan sebelumnya dengan mengatakan

“Yasudah saya ambil 3”. Kemudian disusul dengan pernyataan setuju sebagai hasil dari proses tawar menawar yang diungkapkan oleh penjual kaus dengan mengatakan **“Ok pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 138 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh penjual dan pembeli menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses tawar-menawar yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 139

Pembeli : “Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak.
Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”

Penjual : “Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa?
Untuk kondisi masih oke”

Pembeli : “Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?”

Penjual : “Silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 139 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya mau membeli hape yang bisa mengakses aplikasi belajar online nih pak. Tapi budget saya pas-pasan. Kira-kira ada yang cocok gak pak”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh buat belajar online ya, ada kok dek tapi ada yang second dek gapapa? Untuk kondisi masih oke”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan mengutarakan kondisi barang yang ditawarkan.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari *handphone* tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah boleh saya lihat pak? Harganya berapa pak ?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“Silahkan harganya rp. 4. 000.000 saja”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 139 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual *handphone* sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko *handphone* tersebut dengan mengungkapkan

spesifikasi *handphone* yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual *handphone* terhadap *handphone* yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 140

Pembeli : “harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000”

Penjual : “Wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 140 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan *handphone* yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual *handphone* masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual *handphone* dengan mengatakan “**harganya masih bisa kurang gak pak? Bagaimana kalau 3. 500.000**”.

Sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tidak ingin mendapatkan harga jual yang rendah apalagi harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli maka penjual untuk menghindari kerugian penjual *handphone* tersebut memberikan penawaran harga lain dengan mengatakan **“Wah dek, begini saja saya kasih Rp. 3.800.000 bagaimana ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 140 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli *handphone* tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual *handphone* tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 141

Pembeli : “hemm . bagaimana ya pak. Oke deh”

Penjual : “baik dek”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 141 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli yang

menyetujui penawaran harga terakhir yang diberikan oleh penjual *handphone* dengan mengatakan “**hemm . bagaimana ya pak. Oke deh**”, disusul oleh pernyataan setuju yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut dengan mengatakan “**baik dek**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 141 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual *handphone* menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Data Nomor 142

Pembeli : “baik pak ini uangnya terimakasih silahkan di hitung dulu”

Penjual : “rp. 3. 800. 000 pas, terima kasih ya dek”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 142 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh pembeli *handphone* sebagai tahap akhir dari proses negosiasi jual beli yang dilakukan dengan mengatakan “**baik pak ini uangnya terimakasih silahkan dihitung dulu**”. Begitu juga penjual *leptop* yang mengakhiri proses negosiasinya dengan mengatakan “**rp. 3.800.000 pas terima kasih ya dek**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 142 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak yaitu penjual dan pembeli *handphone* untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 143

Pembeli :selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya?

Penjual :ada bu, ukurannya apa ya

Pembeli :m saja pak,

Penjual :ini bu bajunya

Pembeli :harganya berapa ya pak?

Penjual :sesetel harganya 100 ribu bu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 143 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan

maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya?”**.

Penjual pun segera menanyakan ukuran seragam yang akan dibeli pembeli tersebut dengan mengatakan **“ada bu, ukurannya apa ya”**. Kemudian pembeli mengajukan permintaan untuk dicarikan seragam dengan ukuran yang diinginkannya dengan mengatakan **“m saja pak”**. Penjual pun segera memberikan seragam sesuai keinginan pembeli dengan mengatakan **“ini bu bajunya”**.

Setelah melihat seragam yang diinginkannya sudah sesuai maka sebelum membelinya pembeli tersebut memastikan terlebih dahulu harga jual dari seragam yang diinginkannya untuk menyesuaikan budget yang sudah dipersiapkannya dengan mengatakan **“harganya berapa ya pak?”**. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“sesetel harganya 100 ribu bu”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari seragam yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 143 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan permintaan berupa seragam merah putih dengan size m. Sedangkan penjual mengajukan harga jual sebagai patokan harga yang diberikan kepada pembeli sehingga nantinya pembeli tidak meminta penurunan harga yang jauh lebih rendah dari harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 144

Pembeli : bagaimana kalau 75 ribu pak

Penjual : segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget

Pembeli : 80 ribu saya ambil

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 144 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“bagaimana kalau 75 ribu pak”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget”**. Namun pernyataan yang diberikan oleh penjual tersebut tidak merubah penderian pembeli untuk memperoleh harga yang lebih rendah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan, maka pembeli tersebut mencoba meminta penurunan harga kembali kepada penjual dengan mengatakan **“80 ribu saya ambil”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 144 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari

harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 145

Penjual : yasudah kalau begitu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 145 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual yang mempersilahkan pembeli untuk membeli seragam merah putih yang diinginkannya sesuai dengan harga yang sudah ditawarnya pada proses negosiasi sebelumnya sebagai tanda persetujuan atas hasil penawaran yang sudah dilakukan dengan mengatakan **“Yasudah kalau begitu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 145 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 146

Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”

Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Ani dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 146 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ayahnya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Ayah setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA”**. Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan memilih sekolah menengah atas, ayahnya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 146 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan ayahnya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan

permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah atas. Sedangkan ayah dari anak tersebut mengajukan keinginan agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah kejuruan.

Data Nomor 147

Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”

Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”

Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 147 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya Ani yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok di SMK kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, ayahnya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja”**.

Tetapi Ani menolaknya dan mengutarakan tujuannya untuk masuk ke sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”**. Mendengar keinginan anaknya tersebut sang ayah memberikan pengertian bahwa sekolah kejuruan tetap bisa kuliah dengan mengatakan **“Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”**. Pernyataan tersebut diberikan ayah agar sang anak dapat menyetujui keinginannya untuk masuk ke sekolah kejuruan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 147 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan ayahnya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 148

Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 148 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang

diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan ayahnya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan **“oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 148 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema Jual Beli

Data Nomor 149

Ibu : Pagi pak...

Pedagang: Pagi bu.....mau cari apa bu ?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 149 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“Pagi pak ”** yang diucapkan oleh pembeli, kemudian disambut oleh penjual sayur dengan mengatakan **“Pagi bu... mau cari apa bu ?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 149 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 150

Ibu : Saya cari tomat, kol, dan wortel pak

Pedagang: Oh, ini sudah ada bu silahkan dipilih

Ibu : Ini pak sudah jadi berapa?

Pedagang: 50 ribu bu

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 150 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya cari tomat, kol, dan wotel pak“** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan sayur yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Oh, ini sudah ada bu silahkan dipilih”** kepada pembeli dengan maksud memberitahu ketersediaan atas sayur yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa sayur-sayuran yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka pembeli segera menanyakan harga dari sayur-sayuran yang dicarinya dengan

mengatakan **“Ini pak sudah jadi berapa?”** kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga dari sayur-sayuran yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“50 ribu bu”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari sayur-sayuran yang diinginkan pembeli agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 150 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual dan pembeli saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan permintaan berupa sayur-sayuran sesuai dengan keinginannya kepada penjual. Sedangkan penjual mengajukan harga jual yang harus dibayarkan untuk sayur-sayuran yang diinginkan oleh pembeli.

Data Nomor 151

Ibu : Bisa dijadikan 40 ribu gak pak?

pedagang: Maaf bu tidak bisa

ibu : 45 ribu deh pak

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh

pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan. Pada data nomor 151 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika penjual merasa harga sayur-sayuran yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“bisa dijadikan 40 ribu gak pak?”**.

Mendengar penawaran harga yang diminta oleh pembeli tersebut, penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Maaf bu tidak bisa”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual tidak menyurutkan pendirian dari pembeli tersebut yang menginginkan penurunan harga jual dari sayur-sayuran yang diinginkannya. Pembeli tersebut mencoba melakukan penawaran kembali untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“45 ribu deh pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 151 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 152

pedagang: Hem oke deh bu kalo gitu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 152 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual yang mempersilahkan pembeli untuk membeli sayur-sayuran yang diinginkannya sesuai dengan harga yang sudah ditawarnya pada proses negosiasi sebelumnya sebagai tanda persetujuan atas hasil penawaran yang sudah dilakukan dengan mengatakan **“Hem oke deh kalo gitu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 152 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 153

Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”

Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu

orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Ani dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 153 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ayahnya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Ayah setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA”**. Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan memilih sekolah menengah atas, ayahnya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 153 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan ayahnya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah atas. Sedangkan ayah dari anak tersebut mengajukan keinginan agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah kejuruan.

Data Nomor 154

Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”

Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”

Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 154 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya Ani yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok di SMK kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, ayahnya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja”**.

Tetapi Ani menolaknya dan mengutarakan tujuannya untuk masuk ke sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”**. Mendengar keinginan anaknya tersebut sang ayah memberikan pengertian bahwa sekolah kejuruan tetap bisa kuliah dengan mengatakan **“Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”**. Pernyataan tersebut diberikan ayah agar sang anak dapat menyetujui keinginannya untuk masuk ke sekolah kejuruan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 154 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan ayahnya berisi

diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 155

Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 155 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan ayahnya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan **“oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 155 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 156

Pembeli : Mas saya mau beli mobil ini, berapa harganya?

Penjual : Kalau harga mobil brio itu i25 juta pak

Analisis data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 156 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Mas saya mau beli mobil ini, berapa harganya?”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual mengenai tipe mobil yang akan dibeli dan untuk mengetahui harga jual dari mobil tersebut agar pembeli dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual tersebut menjawab dengan mengatakan **“Kalau harga mobil brio itu 125 juta pak”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 156 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya untuk membeli mobil yang diinginkannya dengan menanyakan harga terlebih dahulu untuk menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif dari harga

mobil yang ia jual sesuai dengan tipe dari tersebut dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 157

Pembeli : 100 juta aja gimana mas?

Penjual : Wah kalau harga segitu saya tidak dapat untung pak. Naik dikit saya kasih kuncinya sama surat2nya

Pembeli : 100 juta aja lah

Penjual : Ga bisa bener pak 110 juta saya kasih pak langsung

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 157 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang meminta pengurangan harga dari tipe mobil yang diinginkannya dengan mengatakan **“100 juta aja gimana mas?”** kepada penjual.

Mendengar hal tersebut tentunya penjual tidak ingin mengalami kerugian karena harus mengurangi harga mobil dari harga yang sudah ia buat sebelumnya maka dari itu penjual segera memberikan penawaran lain kepada pembeli dengan mengatakan **“Wah kalau**

harga segitu saya tidak dapat untung pak. Naik dikit saya kasih kuncinya sama surat2nya”. Penawaran tersebut juga bertujuan untuk menarik minat beli pembeli terhadap mobil yang diinginkannya sehingga pembeli segera membeli mobil tersebut di tokonya.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual tidak menyurutkan pendirian dari pembeli tersebut yang menginginkan penurunan harga jual dari tipe mobil yang diinginkannya. Pembeli tersebut mencoba melakukan penawaran kembali untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“100 juta aja lah”**.

Namun, sebagai seorang penjual tentunya penjual mobil tersebut juga tidak ingin mengurangi harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya terlalu tinggi karena itu akan membuatnya mengalami kerugian. Akhirnya untuk mencapai jalan tengah terhadap harga jual dari mobil tersebut penjual memberikan penawaran terakhir kepada pembeli dengan mengatakan **“Gak bisa bener pak 110 juta saya kasih pak langsung”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 157 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 158

Pembeli : Yaudah deh mas, saya bayar debit nih mas

Penjual : Oke

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 58 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli mobil yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan **“Yaudah deh mas, saya bayar debit nih mas”**. Kemudian disusul oleh pernyataan penjual yang menyetujui harga jual tersebut dengan mengatakan **“Oke”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 158 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut adalah kesepakatan harga jual terhadap kemja sebagai hasil dari proses penawaran yang sudah dilakukan oleh kedua belah pihak pada proses negosiasi sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 159

Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?

Penjual: ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas

Dani : klau yang ini harganya berapa pak?

Penjual: 700 ribu mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Dani dan penjual jaket.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 159 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Dani yang mengatakan **“saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan jaket yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas”** kepada Dani dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap koleksi jaket yang ada di tokonya sehingga Dani segera membeli salah satu dari jaket yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa jaket yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Dani segera menanyakan harga dari jaket tersebut dengan mengatakan **“kalau yang ini harganya berapa pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Dani dengan maksud agar ia mengetahui harga jaket yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Dani dengan mengatakan **“700 ribu mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari jaket yang diinginkan Dani dengan maksud agar nantinya Dani tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 159 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Dani sebagai pembeli dan penjual jaket sudah

mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Dani mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko jaket tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi jaket yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual jaket terhadap jaket yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual jaket mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 160

Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?

Penjual: wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas

Dani : klaw 600 ribu mas?

Penjual: maaf mas blum boleh

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 160 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Dani merasa harga jaket yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia

perhitungkan sebelumnya maka Dani sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“kalau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Dani masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Dani dengan mengatakan **“wah maaf mas kalau segitu belum boleh soalnya ini produk bagus mas”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual jaket tersebut, tidak merubah pendirian Dani untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap jaket yang ia inginkannya, Dani pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **”kalau 600 ribu mas”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual jaket tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual jaket tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Dani dengan mengatakan **“maaf mas belum boleh”**.

Akhirnya karena permintaan untuk mendapatkan pengurangan harga jaket dari harga yang sebelumnya telah ditentukan oleh penjual selalu ditolak, Dani pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual jaket tersebut dengan mengatakan **“yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 160 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Dani dan penjual jaket sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Dani sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual jaket tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 161

Penjual: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 161 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya **“yaudah gapapa. Saya bungkus dulu”**. Pernyataan tersebut diberikan oleh penjual jaket sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 161 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Dania menandakan adanya persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 162

Anak : “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan”

Ibu : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?”

Anak : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema anak dan orang tua di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan ibunya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 162 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ibunya untuk bermain bersama temannya dengan mengatakan **“Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan”**.

Mendengar permintaan izin sang anak untuk bermain bersama temannya, ibunya pun mengizinkan anak tersebut untuk bermain bersama temannya dengan mengatakan **“Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?”**. Pertanyaan yang diajukan sang ibu kepada anaknya adalah bentuk perhatian yang diberikan oleh sang ibu agar sang anak memahami dengan bijak waktu bermainnya.

Kemudian setelah mendengar pertanyaan yang diberikan ibunya, sang anak pun paham rasa khawatir ibunya jika dia pulang larut malam nantinya maka sang anak pun mengajukan permintaan izin kembali kepada sang ibu untuk pulang sesuai dengan waktu yang diinginkannya dengan mengatakan **“Jam 10 malam bu, apakah boleh?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 162 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu anak dan sang ibu saling mengajukan maksud dan tujuannya dalam bernegosiasi. Sang anaka mengajukan permintaan izin kepada ibunya untuk diperbolehkan pergi bermain bersama temannya dengan dan pulang sesuai dengan

waktu yang diinginkannya. Sedangkan sang ibu mengajukan bentuk perhatiannya sebagai seorang ibu agar anaknya bijak dalam menentukan waktu bermain.

Data Nomor 163

Ibu : “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”

Anak : “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”

Ibu : “Bahaya nak jika pulang larut malam”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 163 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi antara orang tua dan anak, di antaranya ketika sang ibu merasa khawatir akan waktu bermain yang diminta sang anak dan berusaha meminta sang anak untuk tidak pulang bermain larut malam dengan mengatakan **“Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”**.

Mendengar pernyataan ibunya, anak tersebut merasa kecewa dan menanyakan alasan mengapa ibunya tidak mengizinkan dirinya pulang sesuai dengan waktu yang diinginkannya padahal waktu tersebut tidak terlalu malam dengan mengatakan **“Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”**.

Mengetahui kekecewaan sang anak terkait waktu bermain yang tidak disetujui ibunya maka ibunya pun mencoba memberikan pemahaman kepada sang anak terkait waktu-waktu yang bijak untuk melakukan aktivitas bermain dengan mengatakan **“Bahaya nak jika pulang larut malam”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 163 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara anak dan ibunya sudah menggambarkan adanya proses penawaran berupa upaya menyelesaikan permasalahan yang dialami terkait waktu yang bijak dalam melakukan aktivitas bermain. Sang ibu berusaha memberikan pemahaman kepada anaknya agar tidak pulang larut malam ketika bermain. Sedangkan sang anak berusaha memahami perhatian yang diberikan oleh ibunya.

Data Nomor 164

Anak : “Baik bu, aku pamit main dulu ya”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh pemecahan masalah yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 164 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan sang anak untuk mengikuti nasihat yang diberikan ibunya sebagai tanda persetujuannya atas proses penawaran yang sebelumnya sudah dilakukan dengan mengatakan **“Baik bu, aku pamit main dulu ya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 164 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu sang anak dan ibunya menunjukkan adanya hasil diskusi yang sudah disepakati secara bersama, yaitu ketersediaan sang akan untuk tidak pulang larut malam ketika pergi bermain bersama teman-temannya.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 165

Sekar : nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu?

Putri : baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klau dirumahmu?

Sekar : boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Sekar dan Putri.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 165 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Sekar yang mengajukan

permintaan kepada Putri untuk belajar bersama dengan mengatakan **“nanti sore apakah kamu sibuk? Jika tidak sibuk maukah nanti belajar bersama di Rumahmu?”**.

Mendengar ajakan yang diberikan oleh Sekar, Putri pun bersedia untuk menerima ajakan Sekar untuk belajar bersamanya tetapi Sekar harus menyetujui permintaan yang akan diajukannya. Kemudian Putri mengatakan **“baiklah ayo belajar bersama. Tpi jangan di rumahku, ibuku baru pulang bekerja sekarang pasti sedang istirahat. Bagaimana klau dirumahmu?”** kepada Sekar.

Mengetahui rumah Putri tidak bisa dijadikan tempat untuk belajar bersama, Sekar merasa kebingungan untuk menentukan lokasi yang tepat untuk dijadikan tempat belajar bersama. Sekar pun menyampaikannya kepada Putri dengan mengatakan **“boleh aja tpi di rumahku banyak anak kecil. Taktnya nanti kita keganggu belajarnya karena berisik”**. Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Sekar agar dirinya dan juga Putri dapat mendiskusikan lokasi yang cocok untuk dijadikan tempat belajar bersama pada proses negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 165 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu Sekar dan Putri. Sekar mengajukan permintaan kepada Putri untuk belajar bersama. Sedangkan Putri mengajukan permintaan untuk tidak menjadikan rumahnya sebagai tempat mereka belajar bersama.

Data Nomor 166

Putri : lantas kita belajar dimana? Bagaimana klau di pantai?

Sekar : jangan terlalu jauh nanti aku dicariin

Putri : jadi dimana dong kita belajarnya?

Sekar : bagaimana klau dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu

Istirahat

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 166 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama, di antaranya Putri yang mencoba memberikan usul berupa lokasi yang tepat untuk dijadikan tempat belajar bersama dengan mengatakan **“lantas kita belajar dimana? Bagaimana klu di pantai?”**.

Mendengar usul yang diberikan oleh Putri, Sekar merasa keberatan dan tidak menyetujui usul yang diberikan oleh Putri dengan mengatakan **“jangan terlalu jauh nanti aku dicariin”**. Karena ketidaksetujuan Sekar terhadap usul yang diberikannya, Putri pun meminta pertimbangan lain kepada Sekar terkait lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama dengan mengatakan **“jadi dimana dong kita belajarnya?”**.

Akhirnya setelah sekian lama merasa kebingungan akan lokasi yang dapat dijadikan tempat untuk belajar bersama, Sekar pun menyampaikan solusi dari permasalahan tersebut kepada Putri dengan mengatakan **“bagaimana klu dibalakang rumahmu? jadi nanti kita ngga mengganggu ibumu Istirahat”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 166 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara Sekar dan Putri berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu terkait lokasi yang akan mereka jadikan sebagai tempat untuk belajar bersama.

Data Nomor 167

Putri : ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang
Rumahku

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 167 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh Putri terhadap usul yang diberikan Sekar terkait lokasi yang akan dijadikan tempat untuk belajar bersama dengan mengatakan **“ah ide bagus tuh, kok aku ga kepikiran ya. Baiklah nanti kita belajar dibelakang Rumahku”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 167 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh putri menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat untuk mereka belajar bersama.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 168

Pembeli : “Apakah DroneL702 masih ada?”

Penjual : “DroneL702 masih ada sisa stok 2 mas”

Pembeli : “Wah boleh tuh mas, berapa harganya mas?”

Penjual : “ Rp 400.000 saja mas”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 168 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Apakah DroneL 702 masih ada?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan dari barang yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“DroneL 702 masih ada sisa stok 2 mas”** kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan pembeli terhadap barang yang diinginkannya sehingga pembeli segera membelinya.

Setelah mengetahui bahwa barang yang diinginkannya tersedia di toko tersebut dengan jumlah yang sedikit maka pembeli pun segera menanyakan harga dari barang tersebut dengan mengatakan **“Wah boleh tuh mas, berapa harganya mas?”** kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia mengetahui terlebih dahulu harga dari barang

yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan budget dan harga sesuai dengan keinginannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan “**Rp 400.000 saja mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari barang yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan pada proses negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 168 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli tersebut mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut dengan menanyakan ketersediaan DroneL 702 serta menanyakan harga dari DroneL 702 agar dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual tersebut mengajukan ketersediaan barang yang terbatas dan harga pasti kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan pembeli terhadap barang tersebut dan meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 169

Pembeli : “Gimana kalau Rp 300.000 saja mas?”

Penjual : “Waduh belom mas, soalnya ini masih baru full set”

Pembeli : “Ga bisa kurang ya mas? Gimana kalo Rp 350. 000 anterin ke rumah”

Penjual : “Gimana ya mas, gimana Rp 350 .000 sama uang bensin RP 50,000”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran.

Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 169 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga jual sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli tersebut merasa harga dari barang yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“Gimana kalau Rp 300.000 saja mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Wah belom mas, soalnya ini masih baru full set”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual tersebut, keinginan pembeli untuk mendapatkan pengurangan harga jual tidak berubah. Pembeli terus mencoba melakukan penawaran dengan meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **”Ga bisa kurang ya mas? Gimana kalo Rp 350.000 anterin ke rumah”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tersebut mencoba memberikan penawaran lain kepada pembeli dengan mengatakan **“Gimana ya mas, gimana Rp 350.000 sama uang bensin Rp 50.000”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 169 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli

sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual barang yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut berusaha untuk mempertahankan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 170

Pembeli : “Yaudah mas”

Penjual : “Baik mas”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 170 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya persetujuan harga jual yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli barang yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**Yaudah mas**”. Kemudian disusul oleh pernyataan setuju yang disampaikan oleh penjual atas harga jual tersebut dengan mengatakan “**Baik mas**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 170 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Anak dengan Orang Tua

Data Nomor 171

Lina : “Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?”

Ibu : “Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?”

Lina : “Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?”

Ayah : “Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema anak dan orang tua di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan orang tuanya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 171 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan yang diajukan oleh Lina kepada ibunya untuk masuk ke sekolah musik dengan mengatakan **“Bu, apa lina dibolehkan masuk sekolah musik ?”**.

Sebagai seorang ibu tentunya ibu Lina akan selalu menghargai keputusan yang di ambil anaknya selagi keputusan tersebut baik maka ibu Lina langsung menyetujui permintaan Lina tetapi harus berdiskusi terlebih dahulu dengan ayah agar tidak salah langkah dalam memilih keputusan dengan mengatakan **“Boleh nak. Tapi, tanya ayahmu dulu ya nak ?”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan sang ibu Lina pun segera menemui ayahnya untuk mengajukan keinginannya bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Ayah apa lina boleh masuk sekolah musik ?”**. Setelah mengetahui keinginan anaknya, ayah Lina pun memberikan pandangannya terhadap citra sekolah musik dan menyampaikan ketidaksetujuan atas keinginan anaknya tersebut dengan mengatakan **“Tidak itu tidak penting, seharusnya kamu lebih fokus dan mementingkan pelajaran di sekolah”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 171 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu anak dan orang tua saling mendiskusikan topik permasalahan yang sedang dialami berupa kelanjutan pendidikan yang akan ditempuh anaknya. Lina mengajukan permintaan untuk diizinkan bersekolah di sekolah musik sedangkan orang tua Lina tidak menyetujui keinginan anaknya untuk bersekolah di sekolah musik.

Data Nomor 172

Lina : “Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”

Ayah : “Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbil lagi”

Ibu : “Ayah dari tahun ke tahun lina bimbil namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”

Lina : “Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”

Ayah : “Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbil dan memilih untuk sekolah musik”

Lina : “Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin

dengan bermusik”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 172 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi antara orang tua dan anak, di antaranya ketika Lina mencoba meyakinkan sang ayah yang tidak menyetujuinya untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Tapi ayah. Lina bisa bermusik, sedangkan dalam bidang materi lina sangat kurang”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh Lina, ayah Lina masih tidak menyadari kelebihan yang dimiliki oleh sang anak sehingga ayah Lina tetap tidak mengizinkan Lina untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Kalau memang lina sangat kurang dalam bidang materi, sebaiknya lina kembali bimbel lagi”**.

Melihat suami dan anaknya yang sama-sama keras akan keinginannya ibu Lina mencoba menjadi penengah untuk mencari jalan keluar terbaik dari permasalahan yang sedang terjadi terlebih ibu Lina juga memahami dengan detail kemampuan yang dimiliki oleh anaknya dengan mengatakan **“Ayah dari tahun ke tahun lina bimbel namun tetap saja, mungkin setiap anak berbeda. Lina memang berpotensi di bidang musik”** kepada suaminya. Mendengar pernyataan yang diberikan ibunya Lina pun segera menimpalnya dengan mengatakan **“Lina janji yah tidak akan mengecewakan ayah”**.

Menanggapi pernyataan yang diberikan oleh anak dan istrinya, ayah Lina pun menanyakan kembali kesungguhan Lina untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Baiklah. Apa kamu sudah menyerah dengan belajar ? sehingga menolak untuk bimbel dan memilih untuk sekolah musik”**. Lina pun segera memberi keyakinan kembali kepada ayahnya akan keputusannya memilih bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Tidak ayah. Lina juga akan berusaha, hanya saja lina takut gagal dan hanya yakin dengan bermusik”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 172 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara anak dan orang tuanya sudah menggambarkan adanya proses penawaran berupa upaya menyelesaikan permasalahan yang dialami. Lina berusaha meyakinkan sang ayah untuk mengizinkannya bersekolah di sekolah musik sedangkan sang ayah berusaha menepihkan keinginan anaknya bersekolah musik dengan alasan-alasan yang disampaikannya.

Data Nomor 173

Ayah : “Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh pemecahan masalah yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 173 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya keputusan yang diambil sang

ayah berdasarkan hasil diskusi pada proses negosiasi sebelumnya yang menyatakan kesetujuannya atas keinginan sang anak bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Ya sudah. Kamu boleh masuk sekolah musik. Mungkin anak ayah sangat berbakat di bidang musik”** kepada Lina.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 173 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu orang tua dan anak menunjukkan adanya hasil diskusi yang disepakati secara bersama atas permasalahan yang sedang dialami, yaitu keinginan sang anak untuk bersekolah di sekolah musik.

Data Nomor 174

Lina : “Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan”

Ayah : “Ya lina sama-sama”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 174 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya ucapan terima kasih yang diutarakan oleh Lina setelah mendapatkan persetujuan sang ayah untuk bersekolah di sekolah musik dengan mengatakan **“Benar yah ? makasih ya ayah lina janju tidak akan mengecewakan”**. Ayah Lina pun membalasnya dengan mengatakan **“Ya lina sama-sama”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kelima berupa penutup pada data nomor 174 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak yaitu orang tua dan anak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi berupa ucapan terima kasih.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 175

Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis”

Budi : “tidak aku nyaman disini”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Andi dan Budi.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 175 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang memiliki masalah terhadap pengelihatannya merasa kesulitan melihat tulisan yang terdapat di papan tulis sehingga Andi mengajukan permintaan kepada Bundi untuk bertukar tempat duduk dengannya, Andi pun mengatakan **“budi, apakah kamu mau bertukar tempat**

denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis” kepada Budi.

Namun Budi yang sudah merasa nyaman dengan posisi tempat duduk yang sudah ia tempati tidak menghiraukan keluhan yang dialami oleh Andi dan menolak permintaan Andi untuk bertukar tempat duduk dengannya seraya mengatakan **“tidak aku nyaman disini”** kepada Andi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 175 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat permasalahan yang sedang dialami, yaitu keterbatasan pengelihatian yang dialami oleh Andi. Andi sebagai negosiator mengajukan permintaan kepada Budi untuk bertukar tempat duduk dengannya. Sedangkan Budi sebagai lawan negosiatornya tidak ingin menukar posisi tempat ia duduk dengan Andi.

Data Nomor 176

Andi : “hanya sehari saja”

Budi : “tidak itu terlalu lama”

Andi : “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan

alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihkan sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 176 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang berusaha membujuk Budi agar mau bertukar posisi tempat duduk dengan mengatakan **“hanya sehari saja”**. Karena sudah nyaman dengan posisi tempat duduknya Budi tetap tidak menghiraukan permasalahan yang dialami oleh Andi dan menolak penawaran yang diminta oleh Andi dengan mengatakan **“tidak itu terlalu lama”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh Budi, Andi merasa tidak enak hati dengannya. Akhirnya Andi pun mencoba meminta bertukar posisi tempat duduk dengan Budi dalam waktu yang tidak terlalu lama karena memang Andi merasa bahwa mata pelajaran di jam ini sangatlah penting Andi pun mengatakan **“bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”** kepada Budi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 176 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Andi dan Budi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran berupa lama waktu yang untuk bertukar posisi tempat duduk antara Andi dan Budi.

Data Nomor 177

Budi : “hmm... baiklah”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan

merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 177 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang telah disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Budi untuk bertukar posisi tempat duduk dengan Andi sesuai dengan lama waktu yang sudah ditawarkan pada proses negosiasi sebelumnya dengan mengatakan “**hmm... baiklah**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 177 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu Andi dan Budi menunjukkan adanya hasil diskusi yang disepakati secara bersama atas permasalahan yang sedang dialami, yaitu keinginan Andi untuk bertukar tempat duduk dengan Budi karena mengalami keterbatasan pengelihatannya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 178

Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?

Penjual: ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas

Dani : klaw yang ini harganya berapa pak?

Penjual: 700 ribu mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Dani dan penjual jaket.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 178 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Dani yang mengatakan **“saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan jaket yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas”** kepada Dani dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap koleksi jaket yang ada di tokonya sehingga Dani segera membeli salah satu dari jaket yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa jaket yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Dani segera menanyakan harga dari jaket tersebut dengan mengatakan **“kalau yang ini harganya berapa pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Dani dengan maksud agar ia mengetahui harga jaket yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Dani dengan mengatakan **“700 ribu mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari jaket yang diinginkan Dani dengan maksud agar nantinya Dani tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 178 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Dani sebagai pembeli dan penjual jaket sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Dani mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko jaket tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi jaket yang dicarinya dan menanyakan patakoan harga yang diberikan oleh penjual jaket terhadap jaket yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual jaket mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 179

Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?

Penjual: wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas

Dani : klaw 600 ribu mas?

Penjual: maaf mas blum boleh

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 179 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Dani merasa harga jaket yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Dani sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“kalau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Dani masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Dani dengan mengatakan **“wah maaf mas kalau segitu belum boleh soalnya ini produk bagus mas”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual jaket tersebut, tidak merubah pendirian Dani untuk mendapatkan pengurangan

harga jual terhadap jaket yang ia inginkannya, Dani pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **”kalau 600 ribu mas”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual jaket tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual jaket tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Dani dengan mengatakan **“maaf mas belum boleh”**.

Akhirnya karena permintaan untuk mendapatkan pengurangan harga jaket dari harga yang sebelumnya telah ditentukan oleh penjual selalu ditolak, Dani pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual jaket tersebut dengan mengatakan **“yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 179 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Dani dan penjual jaket sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Dani sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual jaket tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 180

Penjual: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan.

Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 180 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya **“yaudah gapapa. Saya bungkus dulu”**. Pernyataan tersebut diberikan oleh penjual jaket sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 180 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Dania menandakan adanya persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Siswa dan Guru

Data Nomor 181

Guru : Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ulangan harian bab teks drama
ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang siswa dan guru di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh guru dan para siswa.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 180 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh negosiator, di antaranya pemberitahuan yang diberikan oleh sang guru berupa informasi pelaksanaan ulangan harian kepada para siswa di depan kelas agar para siswa dapat mempersiapkan diri menghadapi ulangan harian tersebut dengan mengatakan **“Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ulangan harian bab teks drama ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 180 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dan tujuan dalam bernegosiasi. Sang guru memberikan pengumuman terkait pelaksanaan ulangan harian agar para siswa dapat mempersiapkan dirinya untuk mengikuti agenda tersebut.

Data Nomor 182

Siswa: Jangan dong, Bu. Tugas kan sudah banyak. Ditambah mapel lain juga banyak tugas.

Guru: Jadi kalian keberatan kalau ulangan hariannya minggu depan?

Siswa: Iya, Bu. Apalagi Ibu sudah ngasih tugas juga barusan.

Guru: Kalau begitu kapan kalian siap buat ulangan harian?

Siswa: Dua minggu lagi saja, Bu.

Guru: Tapi, materi bab teks drama sudah selesai, apa yang akan kita lakukan minggu depan jika tidak ada ulangan harian.

Siswa: Minggu depan kita pentas drama saja, Bu. Satu kelas dibagi jadi tiga kelompok untuk memainkan drama pendek. Gimana, Bu?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah negosiator mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 182 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing pihak negosiator, di antaranya salah satu siswa yang merasa keberatan terkait waktu pelaksanaan ulangan harian. Siswa tersebut mencoba melakukan penawaran kepada sang guru untuk meminta keringanan waktu dilaksanakannya ulangan harian dengan mengatakan **“Jangan dong, Bu. Tugas kan sudah banyak. Ditambah mapel lain juga banyak tugas.”**

Mendengar keluhan yang disampaikan oleh salah satu siswanya, sang guru segera memastikan kesiapan siswa-siswa lainnya terkait pelaksanaan ulangan harian dengan mengatakan **“Jadi kalian keberatan kalau ulangan hariannya minggu depan?”**. Salah satu siswa lainnya pun menjawab dengan menyampaikan alasan terkait ketidaksiapannya untuk mengikuti ulangan harian yang akan diadakan minggu depan dengan mengatakan **“Iya, Bu. Apalagi Ibu sudah ngasih tugas juga barusan.”**

Kemudian setelah mengetahui bahwa banyak siswa yang tidak siap jika harus diadakan ulangan harian pada minggu depan, sang guru pun memberikan penawaran kepada para siswa untuk menentukan waktu yang tepat diadakan ulangan harian dengan mengatakan **“Kalau begitu kapan kalian siap buat ulangan harian?”**. Setelah melakukan diskusi bersama terkait waktu yang tepat untuk dilaksanakannya ulangan harian, salah satu siswa pun menyampaikan hasil diskusinya kepada sang guru dengan mengatakan **“Dua minggu lagi saja, Bu.”**

Sang guru pun mempertimbangkan waktu yang diusulkan para siswanya untuk dilaksanakannya ulangan harian kemudian menyampaikan pertimbangan lain jika

ulangan harian dilaksanakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan **“Tapi, materi bab teks drama sudah selesai, apa yang akan kita lakukan minggu depan jika tidak ada ulangan harian.”**

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh sang guru, salah satu siswa mencoba menyampaikan pendapatnya terkait aktivitas pembelajaran yang akan dilaksanakan minggu depan agar ulangan harian tetap dapat dilaksanakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan **“Minggu depan kita pentas drama saja, Bu. Satu kelas dibagi jadi tiga kelompok untuk memainkan drama pendek. Gimana, Bu?”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 182 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara guru dan para siswanya menandakan adanya proses penawaran yang sedang dilakukan. Sang guru dan para siswa mendiskusikan waktu yang tepat untuk dilaksanakannya ulangan harian. Para siswa melakukan penawaran untuk mendapatkan keringanan waktu dilaksanakannya ulangan harian dengan menyampaikan keluhan-keluhan yang dirasakan kepada sang guru.

Data Nomor 183

Guru: Wah wah. Ide bagus ini.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 183 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang

diungkapkan sang guru terhadap usul yang diberikan oleh salah satu siswa terkait aktivitas pembelajaran yang akan dilakukan pada minggu depan jika pelaksanaan ulangan harian diadakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan “**Wah wah. Ide bagus ini.**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 183 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang guru menandakan adanya persetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa aktivitas pembelajaran yang akan dilakukan pada minggu depan jika pelaksanaan ulangan harian diadakan dua minggu yang akan datang.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 184

Penjual : Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 184 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya keramahan yang dimiliki oleh pemilik toko *handphone* yang menyambut ramah kedatangan pembeli di tokonya dengan mengatakan “**Mari Sini Silahkan Murah Mau Cari Apa**”.

Pernyataan yang diucapkan oleh pemilik toko *handphone* merupakan sapaan sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau tahap orientasi. Pemilik toko

mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 148 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat pernyataan berupa sapaan yang diberikan oleh pemilik toko secara ramah terhadap pembeli yang datang ke toko miliknya sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 185

Pembeli : Ada hp Oppo tidak ?

Penjual : Ada kak

Pembeli : berapa harganya ?

Penjual : 2 , 9 juta kak

Pembeli : wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta

Penjual : harga segitu saya gak bisa balik modal

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 185 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya kedatangan pembeli di toko

handphone tersebut yang mengatakan “**Ada hp Oppo tidak ?**” kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan *handphone* yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan “**Ada kak**” kepada pembeli tersebut dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa *handphone* yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka pembeli segera menanyakan harga dari *handphone* tersebut dengan mengatakan “**berapa harganya ?**” kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga *handphone* yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “**2 , 9 juta kak**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari *handphone* yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Tetapi pembeli tersebut merasa harga yang diberikan oleh penjual *handphone* terlalu mahal, pembeli pun langsung menyampaikan kekecewaannya dengan mengatakan “**wah mahal sekali ? diinternet saya Lihat harganya 2, 5 juta**” kepada penjual. Maksud dari pernyataan yang diberikan pembeli tersebut adalah agar penjual *handphone* paham bahwa harga dari *handphone* yang dicarinya terlalu mahal untuknya sehingga nantinya penjual *handphone* dapat menyetujui penawaran harga yang akan dimintanya pada proses negosiasi selanjutnya. Mendengar pernyataan yang diberikan oleh pembeli, penjual pun menjawab dengan mengatakan “**harga segitu saya gak bisa balik modal**”. Dengan pernyataan tersebut penjual pun berharap agar pembeli tersebut juga dapat mengerti maksud dari pernyataan yang ia berikan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 185 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu pembeli dan penjual *handphone* saling mengajukan maksud mereka dalam bernegosiasi. Pembeli mengajukan permintaan berupa *handphone* sesuai dengan merek yang diinginkannya kemudian menanyakan harga terlebih dahulu dengan maksud ingin menyesuaikan dengan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual *handphone* mengajukan harga pasti terhadap

handphone yang sedang dicari oleh pembeli tersebut dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 186

Pembeli : turinin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana

Penjual : belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh
bagaimana bang

Pembeli : wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang

Penjual : wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah
iho bang

pembeli : hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 186 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga *handphone* yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli tentunya pembeli

tersebut mencoba melakukan penawaran untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“turunin lagi boleh ya ? 2,6 bagaimana”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“belum boleh kak tipe ini baru keluar dua juta tujuh ratus lima puluh bagaimana bang”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual *handphone* tersebut pendirian pembeli untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap *handphone* yang ia inginkan tidak berubah, Pembeli pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“wah Cuma turun segitu ya ? dua juta enam ratus lima puluh gimana bang”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual *handphone* tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual *handphone* tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“wah masih rugi bang dua juta tujuh ratus bagaimana bang itu udah murah iho bang”**.

Akhirnya karena merasa butuh dan *handphone* tersebut sesuai dengan keinginannya, pembeli tersebut pun akan menyetujui harga yang ditawarkan oleh penjual tetapi penjual juga harus menyetujui tawaran yang diberikannya dengan mengatakan **“hmm... tapi gratis lapisan anti gores ya ?”** agar sama-sama memperoleh keuntungan dari transaksi ini.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 186 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli *handphone* sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang lebih murah dari harga

jual yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan penjual *handphone* melakukan proses penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya sebagai upaya meminimalisir kerugian.

Data Nomor 187

Penjual : ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores

pembeli : baik ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 187 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan penjual *handphone* memberikan anti gores kepada pembeli tersebut sebagai tanda kesetujuannya terhadap penawaran yang sudah disepakati pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**ya boleh lah dua juta tujuh ratus gratis anti gores**”. Kemudian disusul oleh diberikan pembeli yang memberikan uang kepada penjual *handphone* dengan mengatakan “**baik ini uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 187 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran yaitu ketersediaan penjual *handphone* untuk memberikan pembeli tersebut

anti gores secara gratis dan ketersediaan pembeli untuk membeli *handphone* sesuai dengan harga yang diinginkan oleh penjual.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 188

Penjual : Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?

Pembeli : Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?

Penjual : Ada, kak, mau yang ukuran berapa?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 188 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu kepada pembeli yang datang ke tokonya dengan mengatakan **“Selamat siang. Selamat datang di toko sepatu adidas. Ada yang bisa saya bantu?”**.

Kemudian sapaan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut dibalas dengan ramah oleh pembeli sekaligus menanyakan ketersediaan sepatu yang dicarinya dengan mengatakan **“Siang mas. Sepatu adidas keluaran terbaru ada?”**. Penjual sepatu pun segera menanyakan ukuran sepatu yang sedang dicari oleh pembeli sebagai tanda ketersediaan dari sepatu yang dicari pembeli dan sebagai bentuk pelayanan yang ada di tokonya dengan **“Ada, kak, mau yang ukuran berapa?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 188 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 189

Pembeli : Ukuran 43 mas

Penjual : Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu

Pembeli : Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?

Penjual : Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak
dan disini terjamin original

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 189 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan permintaan untuk dicarikan sepatu sesuai dengan ukuran yang diinginkannya dengan mengatakan “**Ukuran 43 mas**”.

Kemudian penjual memberikan sepatu sesuai yang sedang dicari pembeli sesuai dengan ukuran yang dimintanya seraya mengatakan “**Ini sepatunya, kak. Silahkan dilihat dan di coba dulu**” kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu yang diberikan sehingga pembeli tersebut segera membelinya.

Setelah melihat-lihat detail dari sepatu yang diinginkannya pembeli tersebut menanyakan harga dari sepatu yang akan dibelinya kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“Wah lumayan bagus ya. Harganya berapa ya mas?”**. Ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang diinginkannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan **“Di sini harganya 1,2 juta saja kak, kalau ditempat lain bisa sampai 1,5 juta kak dan disini terjamin original”**. Pernyataan yang diberikan penjual tersebut adalah untuk memberikan kesan murah terhadap sepatu yang dijualnya agar pembeli tidak meminta harga rendah dari modal yang sudah ia keluarkan sebagai upaya meminimalisir kerugian pada tahap negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 189 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut adalah untuk membeli sepatu terbaru sesuai dengan ukuran yang sudah diajukan dan mencaritahu harga dari sepatu yang diinginkannya terlebih dahulu untuk dengan maksud menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan pelayanan yang baik dan memberikan harga yang terkesan murah untuk meningkatkan ketertarikan dan daya beli pembeli agar segera membeli sepatu yang ada di tokonya.

Data Nomor 190

Pembeli : Kalau harganya 1 juta pas gimana?

Penjual : Maaf, belum bisa, kak

Pembeli : Yah...

Penjual : Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 190 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau harganya 1 juta pas gimana?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli tersebut dengan mengatakan **“Maaf, belum bisa kak”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut pembeli merasa kecewa karena seraya berkata **“Yah”**. Akhirnya karena tidak ingin mengecewakan pelanggan yang datang ke tokonya, penjual sepatu tersebut pun memberikan penawaran terakhir kepada pembeli dengan mengatakan **“Yaudah untuk kaka hari ini saya kasih 1,1 juta saja gimana?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 190 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual

sebagai hasil dari proses negosiasi yang sudah diajukan sebelumnya. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Sedangkan penjual sepatu menginginkan keuntungan dari barang yang ia jual maka penjual sepatu tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan.

Data Nomor 191

Pembeli : Oke deh saya ambil ukuran 43 ya

Penjual : Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 191 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli tersebut untuk membeli sepatu yang diinginkan sesuai dengan harga yang diberikan penjual sepatu pada proses penawaran sebelumnya dengan mengatakan **“Oke deh saya ambil ukuran 43 ya”**. Kemudian disusul oleh penjual sepatu yang memberikan sepatu dan struk belanjaan pembeli dengan mengatakan **“Baik, kak. Ini sepatu dan struk pembayarannya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 191 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses

penawaran yaitu ketersediaan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual begitupun penjual sepatu yang segera memberikan sepatu dan struk belanjaan kepada pembeli tersebut.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 192

Dani : saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?

Penjual: ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas

Dani : klaw yang ini harganya berapa pak?

Penjual: 700 ribu mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Dani dan penjual jaket.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 192 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Dani yang mengatakan **“saya ingin membeli jaket, ada gak jaket hitam yang bahannya dari kain katun?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan jaket yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“ada mas silahkan dipilih saja di sebelah sana mas”** kepada Dani dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap

koleksi jaket yang ada di tokonya sehingga Dani segera membeli salah satu dari jaket yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa jaket yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Dani segera menanyakan harga dari jaket tersebut dengan mengatakan **“kalau yang ini harganya berapa pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Dani dengan maksud agar ia mengetahui harga jaket yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Dani dengan mengatakan **“700 ribu mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari jaket yang diinginkan Dani dengan maksud agar nantinya Dani tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 192 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Dani sebagai pembeli dan penjual jaket sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Dani mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko jaket tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi jaket yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual jaket terhadap jaket yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual jaket mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 193

Dani : klaw saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?

Penjual: wah maaf mas klaw segitu lum boleh soalnya itu produk bagus mas

Dani : klaw 600 ribu mas?

Penjual: maaf mas blum boleh

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 193 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Dani merasa harga jaket yang diinginkan masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Dani sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“kalau saya tawar 500 ribu boleh ngga pak?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Dani masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Dani dengan mengatakan **“wah maaf mas kalau segitu belum boleh soalnya ini produk bagus mas”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual jaket tersebut, tidak merubah pendirian Dani untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap jaket yang ia inginkannya, Dani pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **”kalau 600 ribu mas”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual jaket tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual jaket tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Dani dengan mengatakan **“maaf mas belum boleh”**.

Akhirnya karena permintaan untuk mendapatkan pengurangan harga jaket dari harga yang sebelumnya telah ditentukan oleh penjual selalu ditolak, Dani pun memberikan penawaran terakhir kepada penjual jaket tersebut dengan mengatakan **“yaudah pak 650 ribu soalnya saya Cuma bawa 700 ribu pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 193 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Dani dan penjual jaket sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Dani sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual jaket tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 194

Penjual: yaudah gapapa. Saya bungkus dulu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 194 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya **“yaudah gapapa. Saya bungkus dulu”**. Pernyataan tersebut diberikan oleh penjual jaket sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 194 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Dania menandakan adanya persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 195

Pembeli : selamat sore bu

Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 195 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“selamat sore bu”** yang diucapkan oleh pembeli, kemudian disambut oleh penjual kemeja dengan mengatakan **“sore mas, ada yang bisa saya bantu?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 195 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka

yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 196

Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?

Penjual : ini mas silahkan dicoba

Pembeli : harganya berapa ya bu?

Penjual : 170 ribu mas

Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 196 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan kemeja yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Ini mas silahkan dicoba”** kepada pembeli dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa kemeja yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka pembeli segera menanyakan harga dari kemeja tersebut dengan mengatakan **“harganya berapa ya bu?”** kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud mencari tahu

terlebih dahulu harga kemeja yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “**170 ribu mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari kemeja yang diinginkan pembeli agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 196 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual dan pembeli saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukan. pembeli mengajukan permintaan berupa kemeja sesuai dengan keinginannya kepada penjual. Sedangkan penjual mengajukan harga jual yang harus dibayarkan untuk kemeja yang dicarinya.

Data Nomor 197

Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?

Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakemnya

Pembeli : kalau 160 bagaimana bu?

Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat

berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihkan sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 197 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika penjual merasa harga kemeja yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem dipakenya mas”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual kemeja pendirian pembeli tersebut untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap kemeja yang ia inginkan tidak berubah, pembeli pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“kalau 160 bagaimana bu”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh pembeli. Sebagai gantinya penjual tersebut memberikan penawaran harga lain kepada pembeli dengan mengatakan **“maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 mas ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 197 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual kemeja sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli kemeja

tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga jual dari kemeja yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual kemeja tersebut tidak ingin mengurangi harga jual dari kemeja tersebut maka pada proses penawaran penjual kemeja tersebut berusaha mempertahankan harga jual dari kemeja yang akan dibeli oleh pelanggannya.

Data Nomor 198

Pembeli : yasudah bu ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 198 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli kemeja yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan **“yasudah bu ini uangnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 198 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut adalah kesepakatan harga jual terhadap kemeja sebagai hasil dari proses penawaran yang sudah dilakukan oleh kedua belah pihak pada proses negosiasi sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 199

Pembeli: “Mas saya ingin beli laptop DELL INSPIRON, apakah disini ada?”

Penjual: “Ada mas, ini mas, ada beberapa pilihan warna”

Pembeli: “Berapa harganya mas untuk yang warna abu-abu ini?”

Penjual: “Semua warna harganya sama, RP 13.150.000”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 199 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan “**Mas saya ingin beli leptop DLL INSPIRON, apakah disini ada?**” kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan dari leptop yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan “**Ada mas, ini mas, ada beberapa pilihan warna**” kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan pembeli terhadap leptop yang diinginkannya sehingga pembeli segera membelinya.

Setelah mengetahui bahwa leptop yang diinginkannya tersedia di toko tersebut dengan berbagai pilihan warna yang tersedia, termaksud warna yang diinginkannya maka

pembeli pun segera menanyakan harga dari laptop tersebut dengan mengatakan “**Berapa harganya mas untuk yang warna abu-abu ini?**” kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud agar ia mengetahui terlebih dahulu harga dari laptop yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan budget dan harga sesuai dengan keinginannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan “**Semua warna harganya sama, Rp 13. 150.000**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan pada proses negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 199 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli tersebut mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut dengan menanyakan ketersediaan dari laptop yang diinginkannya dengan menyebutkan merek dari laptop tersebut serta menanyakan harga dari laptop yang diinginkannya itu agar dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop tersebut mengajukan ketersediaan barang dengan berbagai pilihan warna dan harga pasti kepada pembeli dengan maksud membangun rasa ketertarikan pembeli terhadap barang tersebut dan meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 200

Pembeli: “Harganya boleh kurang enggak mas?”

Penjual: “Paling pas nya RP 12.689.000”

Pembeli: “Boleh dikurangi lagi enggak mas?”

Penjual: “Wah, harga segitu rasanya tidak bisa nak.”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 200 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga jual sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli tersebut merasa harga dari laptop yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“Harganya boleh kurang enggak mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Untuk menghindari kerugian karena permintaan untuk mengurangi harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ia tentukan maka penjual laptop tersebut memberikan penawaran harga kepada pembeli dengan mengatakan **“Paling pasnya Rp 12. 689.000”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual tersebut, keinginan pembeli untuk mendapatkan pengurangan harga jual semakin berubah. Pembeli terus mencoba melakukan penawaran dengan meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **”Boleh dikurangin lagi nggak mas?”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi ia sudah memberikan pengurangan harga jual sebelumnya kepada pembeli tersebut maka penjual tersebut tidak bisa menyetujui pengurangan harga lagi kepada pembeli tersebut dengan mengatakan **“Wah, harga segitu sepertinya tidak bisa nak.”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 200 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual barang yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut berusaha untuk mempertahankan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 201

Pembeli: “Baiklah mas mas, saya setuju, ini uangnya”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 201 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya persetujuan harga jual yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli laptop yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**Baiklah mas mas, saya setuju, ini uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 201 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi

kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Peminjaman Modal

Data Nomor 202

Pengusaha : “Saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit”

Pihak bank : “Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 202 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya kedatangan pengusaha sebagai nasabah bank yang menyampaikan keperluannya kepada pihak administrasi bank dengan mengatakan **“Saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit”**. Kemudian secara ramah pihak bank tersebut mempersilahkan pengusaha tersebut untuk menemui kepala bagian kredit dengan mengatakan **“Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 202 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi awal yang dilakukan oleh masing-masing pihak negosiator yaitu pengusaha dan pihak bank sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 203

Pengusaha : “Jadi begini pak, saya niatnya akan mengembangkan usaha, maka dari itu saya akan mengajukan kredit”

Pihak bank : “Berapa jumlah uang yang dibutuhkan untuk usaha yang bapak ingin kembangkan?”

Pengusaha : “Saya butuh uang sebenar 300 juta. Bisakah saya mendapatkan pinjaman dengan jumlah tersebut?”

Pihak bank : “Maaf sebelumnya, tetapi kan jumlah pinjaman bapak terlalu besar. Bagaimana jika pihak bank memberi 200 juta?”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa interaksi yang dilakukan oleh masing-masing pihak negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 203 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pengusaha yang menyampaikan maksud dan tujuannya menemui bagian kepala kredit. Pengusa tersebut mengajukan permintaan untuk mendapatkan bantuan berupa suntikan dana yang akan digunakan untuk keperluan usahanya kepada kepala kredit dengan mengatakan **“Jadi begini pak, saya niatnya akan mengembangkan usaha, maka dari itu saya akan mengajukan kredit”**.

Mendengar pernyataan yang diajukan oleh nasabahnya, kepala pengkreditan tersebut segera menanyakan nominal yang dibutuhkan pengusaha tersebut agar peminjaman uangnya dapat segera diproses dengan mengatakan **“Berapa jumlah uang yang dibutuhkan untuk usaha yang bapak ingin kembangkan?”**. Pengusaha pun mengajukan jumlah dana yang ingin dipinjamnya kepada kepala pengkreditan dengan mengatakan **“Saya butuh uang sebenar 300 juta. Bisakah saya mendapatkan pinjaman dengan jumlah tersebut?”**.

Setelah mengetahui nominal dana yang diminta oleh pengusaha tersebut, kepala bagian pengkreditan mengajukan keberatannya terhadap nominal dana yang diinginkan pengusaha tersebut dengan mengatakan **“Maaf sebelumnya, tetapi kan jumlah pinjaman bapak terlalu besar. Bagaimana jika pihak bank memberi 200 juta?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 203 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu pengusaha dan pihak bank yaitu kepala pengkreditan saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukan. sebagai nasabah, pengusaha tersebut mengajukan maksud dan tujuannya dalam bernegosiasi, yaitu meminta bantuan berupa peminjaman dana kepala pengkreditan untuk mengembangkan usaha miliknya. Sedangkan pihak bank yaitu kepala pengkreditan mengajukan keberatannya akan nominal dana yang diminta oleh pengusaha tersebut karena dana yang diinginkannya melanggar ketentuan yang sudah ditetapkan oleh pihak bank.

Data Nomor 204

Pengusaha : “Tidak bisa lebih dari itu pak? saya kan nasabah lama di bank ini”

Pihak bank : “Baiklah, bapak saya beri 220 juta. Bagaimana pak?”

Pengusaha : “Tolong dilebihkan lagi pak, saya membutuhkan lebih banyak uang untuk mengembangkan usaha”

Pihak bank : “Baiklah, maksimal bank hanya bisa memberi pinjaman sebesar 250 juta.
Kalau bapak setuju uang 250 juta bisa dicairkan secepatnya”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 204 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk mendiskusikan nominal dana yang akan dipinjamkan oleh pengusaha tersebut, di antaranya pengusaha yang merasa terkejut karena nominal dana yang diajukan tidak disetujui oleh pihak bank dengan mengatakan **“Tidak bisa lebih dari itu pak? saya kan nasabah lama di bank ini”**.

Mendengar pernyataan kecewa yang diberikan oleh nasabahnya, pihak bank pun mencoba memberikan jalan tengah dengan memberikan penawaran nominal dana yang bisa dicairkan dengan mengatakan **“Baiklah, bapak saya beri 220 juta. Bagaimana pak?”**. Namun penawaran yang diberikan oleh pihak bank tidak disambut baik oleh pengusaha tersebut. Pengusaha tersebut tetap meminta nominal dana sesuai keinginannya kepada pihak bank dengan mengatakan **“Tolong dilebihkan lagi pak, saya membutuhkan lebih banyak uang untuk mengembangkan usaha”**.

Pihak bank pun tetap tidak bisa mengabulkan permintaan peminjaman dana sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pengusaha tersebut karena ini memang kebijakan yang berlaku di bank tersebut. Akhirnya pihak bank pun menegaskan kembali kebijakan yang berlaku

di bak tersebut kepada pengusaha dengan mengatakan **“Baiklah, maksimal bank hanya bisa memberi pinjaman sebesar 250 juta. Kalau bapak setuju uang 250 juta bisa dicairkan secepatnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 204 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pengusaha dan pihak bank tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan nominal dana yang akan cairkan. Pengusaha tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh pinjaman dana sesuai dengan jumlah yang diinginkannya. Sedangkan pihak bank melakukan proses penawaran untuk melayani nasabah sesuai dengan kebijakan yang berlaku.

Data Nomor 205

Pengusaha : “Iya saya setuju, terima kasih atas kerjasamanya, saya permisi dahulu pak”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan nominal uang yang akan dipinjamkan kepada pengusaha pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 105 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pengusaha yang menyetujui nominal uang yang akan dipinjamnya dengan mengatakan **“Iya saya setuju, terima kasih atas kerjasamanya, saya permisi dahulu pak”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 205 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan nominal dana yang akan dipinjam oleh pengusaha atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Menaiki Transportasi

Data Nomor 206

Calon Penumpang: “Bang, ke *Pasar Wage* berapa?”

Tukang Ojek : “10 ribu, mas”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema menaiki transportasi di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh calon penumpang dan tukang ojek.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 206 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya calon penumpang ojek yang mengajukan pertanyaan berupa tarif yang akan dikenakan jika ia meminta diantar ke lokasi yang akan ia tuju dengan mengatakan “**Bang, ke Pasar Wage berapa?**”. Pertanyaan tersebut diajukan oleh calon penumpang ojek agar ia dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya.

Mengetahui ada penumpang yang akan ia bawa, tukang ojek tersebut pun segera memberitahukan tarif ojek sesuai dengan jarak lokasi yang akan dituju oleh calon penumpangnya dengan

mengatakan “**10 ribu, mas**”. Tukang ojek tersebut memberikan patokan harga agar calon penumpangnya tidak memberikan upah dengan nominal yang tidak sesuai.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa persetujuan pada data nomor 206 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu calon penumpang dan tukang ojek. Calon penumpang ojek mengajukan maksud dan tujuannya dalam bernegosiasi yaitu mencari tahu tarif ojek yang harus disiapkan untuk lokasi yang akan ia tuju. Sedangkan tukang ojek mengajukan tarif yang harus disiapkan oleh calon penumpangnya sesuai dengan lokasi yang akan ditempuh.

Data Nomor 207

Calon Penumpang: “Kok mahal amat bang, kan deket tuh disitu, 5 ribu aja ya”

Tukang Ojek : “Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh”

Calon Penumpang: “Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”

Tukang Ojek : “Tambah 1 ribu lagi deh, langsung *capcuss*.”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihkan harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat

berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihkan sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 207 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya calon penumpang ojek yang merasa tarif ojek yang diberikan oleh tukang ojek tersebut terlalu mahal, calon penumpang ojek pun mencoba melakukan penawaran kepada tukang ojek agar tarif ojek yang akan ia gunakan tidak terlalu mahal dengan mengatakan **“Kok mahal amat bang, kan deket tuh disitu, 5 ribu aja ya”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara calon penumpang ojek dan tukang ojek mulai terjadi. Tukang ojek tersebut merasa harga yang diberikannya tidak sebanding dengan bensin dan tenaga yang sudah ia keluarkan maka tukang ojek tersebut tidak bisa menyetujui penawaran harga yang diminta oleh calon penumpangnya dengan mengatakan **“Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh tukang ojek tersebut, keinginan calon penumpang ojek untuk mendapatkan tarif ojek yang jauh lebih murah dari tarif yang sudah ditetapkan tukang ojek sebelumnya tidak berubah. Calon penumpang ojek pun tetap melakukan penawaran untuk mendapatkan penurunan tarif ojek kepada tukang ojek dengan mengatakan **“Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”**.

Penurunan tarif ojek yang terus-terusan diminta oleh calon penumpangnya membuat tukang ojek tersebut bingung karena ia tidak ingin mengecewakan pelanggannya dan ia juga tidak ingin mengalami kerugian maka tukang ojek tersebut memberikan penawaran terakhir kepada calon penumpangnya dengan mengatakan **“Tambah 1 ribu lagi deh, langsung capcuss.”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 207 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara tukang ojek dan calon penumpangnya sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk

menentukan tarif ojek yang akan disepakati bersama. Calon penumpang ojek melakukan penawaran untuk memperoleh tarif ojek yang lebih murah dari tarif yang sudah ditentukan oleh tukang ojek sebelumnya. Sedangkan tukang ojek melakukan proses penawaran untuk mempertahankan tarif ojeknya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 208

Calon Penumpang: “Okelah bang, saya setuju, antar saya ke *pasar wage*.”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh tarif ojek yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 208 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan calon penumpang ojek membayar tarif ojek sesuai dengan penawaran yang diberikan oleh tukang ojek sebagai tanda persetujuannya dengan mengatakan dengan mengatakan **“Okelah bang, saya setuju, antar saya ke pasar wage.”**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 208 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu tukang ojek dan calon penumpangnya menunjukkan kesetujuan atas tarif ojek yang ditawarkan oleh tukang ojek tersebut.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 209

Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”

Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Ani dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 209 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ayahnya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Ayah setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA”**. Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan memilih sekolah menengah atas, ayahnya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 209 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan ayahnya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan

permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah atas. Sedangkan ayah dari anak tersebut mengajukan keinginan agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah kejuruan.

Data Nomor 210

Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”

Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”

Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 210 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya Ani yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok di SMK kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, ayahnya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja”**.

Tetapi Ani menolaknya dan mengutarakan tujuannya untuk masuk ke sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”**. Mendengar keinginan anaknya tersebut sang ayah memberikan pengertian bahwa sekolah kejuruan tetap bisa kuliah dengan mengatakan **“Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”**. Pernyataan tersebut diberikan ayah agar sang anak dapat menyetujui keinginannya untuk masuk ke sekolah kejuruan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 210 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan ayahnya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 211

Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 211 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang

diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan ayahnya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan **“oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 211 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema: Siswa dengan Guru

Data Nomor 212

Wali kelas : tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju?

Ketua kelas : saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu

Wali kelas : Kenapa bisa begitu

Ketua kelas : mereka pengen suasana baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan siswa dan guru di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh wali kelas dan ketua kelas.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 212 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya kedatangan wali kelas yang menanyakan kesiapan peserta didiknya mengikuti agenda *study tour* kepada Tata sebagai ketua kelas dengan mengatakan **“tata gimana rencana study tour ke bandung? Apakah semua temanmu setuju?”**.

Mendengar pertanyaan yang diberikan oleh wali kelasnya, Tata pun segera mengajukan kendala terkait permasalahan yang sedang terjadi di kelasnya dengan mengatakan **“saya sudah bicara ke teman teman bu tpi ada yang usul ke Malang, jawa timur bu”**. Setelah mengetahui kendala yang dialami pada agenda *study tour*, maka wali kelas menanyakan terlebih dahulu alasan mengapa hal tersebut bisa terjadi dengan mengatakan **“Kenapa bisa begitu”**.

Tata yang merasa kebingungan bagaimana menyampaikan alasan dari kendala yang dialaminya pun memberanikan diri untuk menyampaikan permasalahan tersebut kepada wali kelas dengan mengatakan **“mereka pengen suasana baru bu. Bandung sudah sering dikunjungi sedangkan malang belum pernah bu”**. Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Tata agar dirinya dan juga wali kelasnya dapat mendiskusikan langkah terbaik untuk menyelesaikan kendala yang dialami.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 212 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator terkait permasalahan yang sedang terjadi, yaitu wali kelas yang menanyakan kesiapan peserta didiknya akan agenda *study tour* yang akan berlangsung. Sedangkan Tata sebagai ketua kelas mengajukan kendala yang terjadi di kelasnya terhadap agenda *study tour* yang akan berlangsung.

Data Nomor 213

- wali kelas :tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya
- Ketua kelas :iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klaw study tournya dilaksanakan di bandung
- Wali kelas :aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya
- Ketua kelas :begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadaplangsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 213 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa lokasi yang akan dijadikan tempat untuk dilaksanakannya *study tour*, di antaranya pernyataan wali kelas yang meminta ketersediaan peserta didiknya untuk mengikuti rencana awal terhadap lokasi *study tour* yang akan dikunjungi dengan mengatakan **“tapi ibu sudah bicarakan ini ke kepala sekolah dan beliau sudah mensetujuinya”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh wali kelas, Tata segera menyampaikan ketidaksetujuan teman-teman sekelasnya terkait lokasi yang akan dijadikan sebagai

tempat *study tour* dengan mengatakan “**iya bu tpi kayaknya banyak teman-teman yang tidak ikut klau study tournya dilaksanakan di bandung**”.

Karena ketidaksetujuan peserta didiknya akan lokasi awal yang akan dijadikan sebagai tempat *study tour*, maka wali kelas pun meminta pertimbangan lain kepada Tata sebagai ketua kelas untuk mencari solusi dari permasalahan yang sedang terjadi dengan mengatakan “**aduh gimana ya ibu sudah mempersiapkannya**”.

Akhirnya setelah sekian lama merasa kebingungan terkait permasalahan pada agenda *study tour* yang akan dilaksanakan, Tata pun mencoba memberikan solusi kepada wali kelasnya dengan mengatakan “**begini aja bu nanti saya dan beberapa teman saya yang menghadap langsung ke kepala sekolah guna membicarakan soal study tour**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 213 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara wali kelas dan Tata sebagai ketua kelas berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu lokasi *study tour* yang akan dikunjungi sebagai agenda sekolah yang sudah direncanakan.

Data Nomor 214

Wali kelas : yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya

Ketua kelas : oke baik bu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 214 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan oleh wali kelas terhadap usul yang diberikan Tata terhadap permasalahan yang sedang dihadapi dengan mengatakan “**yaudah klau gitu nanti perkembangannya kabarin ibu ya**”. Kemudian disusul pernyataan yang diberikan Tata yang mengatakan “**oke baik bu**” kepada wali kelasnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 214 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh wali kelas dan Tata sebagai ketua kelas menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa solusi dari permasalahan terhadap agenda *study tour* yang akan dilaksanakan.

Tema; Jual Beli

Data Nomor 215

Pembeli : ada sepatu keren yang ukuran 41 gak mas?

Penjual : ada mas, mau yang mana?

Pembeli : yang ini harganya berapa mas?

Penjual : 420 mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 215 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan permintaan untuk dicarikan sepatu sesuai dengan warna dan ukuran yang diinginkannya dengan mengatakan **“ada sepatu kerem yang ukuran 41 gak mas?”**. Kemudian penjual memberitahukan ketersediaan sepatu yang sedang dicari oleh pembeli tersebut dan memberikan beberapa pilihan sepatu yang sesuai dengan sepatu yang sedang dicari pembeli tersebut dengan mengatakan **“ada mas, mau yang mana”**.

Setelah melihat-lihat detail dari sepatu yang diinginkannya pembeli tersebut menanyakan harga dari sepatu yang akan dibelinya kepada penjual sepatu dengan mengatakan **“yang ini harganya berapa mas?”**. Ini dilakukan pembeli agar ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan budget yang diinginkannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli tersebut dengan mengatakan **“420 mas”**. Penjual sengaja memberikan patokan harga sepatu yang dijualnya agar pembeli tidak meminta harga rendah dari modal yang sudah ia keluarkan sebagai upaya meminimalisir kerugian pada tahap negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 215 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang sedang dilakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut adalah untuk membeli sepatu sesuai dengan warna dan ukuran yang sudah diajukan serta mencari tahu harga dari sepatu yang diinginkannya terlebih dahulu agar dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan pelayanan yang baik dan memberikan harga pasti dari sepatu yang dijualnya untuk menghindari kerugian.

Data Nomor 216

Pembeli : mahal amat mas, 390 aja mas

Penjual : aduh 390 mah rugi saya, udah 400 aja

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 216 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan sepatu yang ada di toko tersebut tetapi harga yang diberikan oleh penjual masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual sepatu dengan mengatakan “**mahal amat mas, 390 aja**”.

Sebagai seorang penjual tentunya penjual sepatu tersebut tidak ingin mendapatkan harga jual yang rendah apalagi harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli untuk menghindari kerugian penjual sepatu tersebut pun memberikan penawaran harga lain kepada pembeli dengan mengatakan “**aduh 390 mah rugi saya, udah 400 aja**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 216 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual

sepatu tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual dari sepatu yang akan dibeli. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual barang yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut berusaha untuk mempertahankan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 217

Pembeli : oh, yaudah mas saya beli

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 217 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli sepatu yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual sebagai tanda persetujuannya atas harga jual yang telah disepakati bersama dengan mengatakan **“oh, yaidah mas saya beli”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 217 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh pembeli menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses tawar-menawar yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 218

Peembeli : “Berapa harga jeruk perkilonya bu?”

Penjual : “Harga 1 kilonya rp. 25.000 mbak”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 218 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Berapa harga jeruk perkilonya bu?”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual, yaitu mengetahui harga dari jeruk tersebut agar pembeli dapat menyesuaikan harga tersebut sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual tersebut menjawab dengan mengatakan **“Harga satu kilonya rp. 25.000 mbak”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 218 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang

menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya kedatangan ke toko tersebut untuk menanyakan harga terlebih dahulu agar nantinya ia dapat menyesuaikan harga dengan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif pasti dari jeruk yang ia jual dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 219

Pembeli : “1 kilonya rp. 20.000 bu gimana?”

Penjual : “Wah gak dapet kalau segitu mbak, naikin dikit deh jadi rp. 23.000 perkilonya”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 219 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang merasa harga jeruk yang ditawarkan oleh penjual terlalu mahal maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut ingin mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya ditawarkan oleh penjual. Pembeli pun segera menawar harga jeruk tersebut dengan mengatakan “**1 kilonya rp. 20.000 bu gimana?**” kepada penjual.

Mendengar penawaran harga yang diberikan oleh pembeli tersebut, penjual tidak bisa menerima harga yang ditawarkan oleh pembeli terlebih harga yang ditawarkan masih terlalu jauh dari harga yang sudah diperhitungkan sebelumnya. Akhirnya karena penjual tidak ingin mengecewakan pelanggannya maka penjual pun memberikan penawaran harga yang lebih murah dari harga yang sudah diberikan sebelumnya kepada pembeli dengan mengatakan **“Wah gak dapet kalau segitu mbak, naikin dikit deh jadi rp. 23.000 perkilonya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 219 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual dari jeruk yang ingin ia beli. Sedangkan penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya untuk menghindari kerugian.

Data Nomor 220

Pembeli : “Iya deh bu”

Penjual : “Baik mbak, semuanya jadi rp. 69.000”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 220 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli jeruk tersebut sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan “**Iya deh bu**”. Kemudian pernyataan dilanjutkan oleh pernyataan penjual dengan mengatakan “**Baik mbak, semuanya jadi rp. 69.000**” sebagai tanda kesepakatannya atas harga jual jeruk miliknya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 220 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh masing-masing pihak negosiator yaitu penjual dan pembeli sudah menunjukkan persetujuan atas harga jual dari jeruk yang akan dibeli oleh pembeli sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 221

Pembeli : “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?”

Penjual : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 221 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Harga telur 1 kilo berapa ya pak?”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual, yaitu mengetahui harga dari telur yang akan dibelinya agar pembeli dapat menyesuaikan harga tersebut sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual tersebut menjawab dengan mengatakan **“Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 221 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya kedatangan ke toko tersebut untuk menanyakan harga terlebih dahulu agar nantinya ia dapat menyesuaikan harga dengan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif pasti dari jeruk yang ia jual dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 222

Pembeli : “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya
beli 4 kilo”

Penjual : “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top,
gimana kalau 24 ribu bu?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 222 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang merasa harga telur yang ditawarkan oleh penjual terlalu mahal maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut ingin mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya ditawarkan oleh penjual. Pembeli pun segera menawar harga telur tersebut dengan mengatakan **“Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kg”** kepada penjual.

Mendengar penawaran harga yang diberikan oleh pembeli tersebut, penjual tidak bisa menerima harga yang ditawarkan oleh pembeli terlebih harga yang ditawarkan masih terlalu jauh dari harga yang sudah diperhitungkan sebelumnya. Akhirnya karena penjual tidak ingin mengecewakan pelanggannya maka penjual pun memberikan penawaran harga yang lebih murah dari harga yang sudah diberikan sebelumnya kepada pembeli dengan mengatakan **“Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 222 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran

untuk memperoleh pengurangan harga jual dari telur yang ingin ia beli. Sedangkan penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya untuk menghindari kerugian.

Data Nomor 223

Pembeli : “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak”

Penjual : “Baik bu”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 223 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli telur tersebut sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan “**Yasudah saya beli 4 kilo ya pak**”. Kemudian pernyataan dilanjutkan oleh pernyataan penjual dengan mengatakan “**Baik bu**” sebagai tanda kesepakatannya atas harga jual telur miliknya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 223 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh masing-masing pihak negosiator yaitu penjual dan pembeli sudah menunjukkan persetujuan atas harga jual dari telur yang akan dibeli oleh pembeli sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 224

Ani : “Ayah, setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA.”

Ayah : “Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK.”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Ani dan ayahnya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 224 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang anak yang mengajukan permintaan izin kepada ayahnya akan keinginannya melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Ayah setelah lulus nanti saya mau sekolah di SMA”**. Mengetahui keinginan sang anak yang akan melanjutkan pendidikannya dengan memilih sekolah menengah atas, ayahnya memberikan reaksi seolah tidak menyetujuinya dan segera mengajukan pernyataan berupa pendapat akan keinginannya kepada sang anak dengan mengatakan **“Kenapa di SMA nak? Padahal, ayah ingin kamu sekolah di SMK”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 224 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang diajukan oleh sang anak dan ayahnya sebagai negosiator. Sang anak mengajukan

permintaan berupa keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya pada jenjang menengah atas. Sedangkan ayah dari anak tersebut mengajukan keinginan agar anaknya dapat melanjutkan pendidikannya dengan menempuh sekolah kejuruan.

Data Nomor 225

Ani : “Kok di SMK? Kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”

Ayah : “Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja.”

Ani : “Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”

Ayah : “Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 225 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan berupa jenjang pendidikan yang akan dilanjutkan sang anak, di antaranya Ani yang memberikan alasan terkait keinginannya untuk melanjutkan pendidikannya di sekolah kejuruan dengan mengatakan **“kok di SMK kenapa memangnya ayah ingin saya sekolah di sana?”**.

Mendengar alasan yang diberikan sang anak, ayahnya pun segera memberikan pengertian mengapa sang anak harus memilih sekolah menengah atas dibandingkan sekolah kejuruan dengan mengatakan **“Begini nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung terjun di dunia kerja”**.

Tetapi Ani menolaknya dan mengutarakan tujuannya untuk masuk ke sekolah menengah atas dengan mengatakan **“Tapi saya masih ingin kuliah yah apakah bisa?”**. Mendengar keinginan anaknya tersebut sang ayah memberikan pengertian bahwa sekolah kejuruan tetap bisa kuliah dengan mengatakan **“Bisa dong justru klau kamu lulusan smk maka jurusan kuliahnya sudah spesifik”**. Pernyataan tersebut diberikan ayah agar sang anak dapat menyetujui keinginannya untuk masuk ke sekolah kejuruan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 225 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara anak dan ayahnya berisi diskusi terkait solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi, yaitu jenjang pendidikan yang akan sang anak tempuh pada pendidikan selanjutnya.

Data Nomor 226

Ani : “oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 226 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang

diungkapkan oleh sang terhadap usul yang diberikan ayahnya terkait jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya dengan mengatakan **“oh begitu. Baiklah nanti saya akan masuk smk saja”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 226 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang anak menandakan adanya kesetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa jenjang pendidikan yang akan ditempuh selanjutnya.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 227

Anak : “Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan”

Ibu : “Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?”

Anak : “Jam 10 malam bu, apakah boleh?”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema anak dan orang tua di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan ibunya.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 227 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan sang

anak yang mengajukan permintaan izin kepada ibunya untuk bermain bersama temannya dengan mengatakan **“Bu aku ingin main sama teman – teman ke rumah sultan”**.

Mendengar permintaan izin sang anak untuk bermain bersama temannya, ibunya pun mengizinkan anak tersebut untuk bermain bersama temannya dengan mengatakan **“Baiklah, kira – kira kamu pulang jam berapa?”**. Pertanyaan yang diajukan sang ibu kepada anaknya adalah bentuk perhatian yang diberikan oleh sang ibu agar sang anak memahami dengan bijak waktu bermainnya.

Kemudian setelah mendengar pertanyaan yang diberikan ibunya, sang anak pun paham rasa khawatir ibunya jika dia pulang larut malam nantinya maka sang anak pun mengajukan permintaan izin kembali kepada sang ibu untuk pulang sesuai dengan waktu yang diinginkannya dengan mengatakan **“Jam 10 malam bu, apakah boleh?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 227 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu anak dan sang ibu saling mengajukan maksud dan tujuannya dalam bernegosiasi. Sang anak mengajukan permintaan izin kepada ibunya untuk diperbolehkan pergi bermain bersama temannya dengan dan pulang sesuai dengan waktu yang diinginkannya. Sedangkan sang ibu mengajukan bentuk perhatiannya sebagai seorang ibu agar anaknya bijak dalam menentukan waktu bermain.

Data Nomor 228

Ibu : “Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”

Anak : “Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”

Ibu : “Bahaya nak jika pulang larut malam”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 228 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi antara orang tua dan anak, di antaranya ketika sang ibu merasa khawatir akan waktu bermain yang diminta sang anak dan berusaha meminta sang anak untuk tidak pulang bermain larut malam dengan mengatakan **“Bagaimana jika jam 9 malam kamu sudah di rumah nak?”**.

Mendengar pernyataan ibunya, anak tersebut merasa kecewa dan menanyakan alasan mengapa ibunya tidak mengizinkan dirinya pulang sesuai dengan waktu yang diinginkannya padahal waktu tersebut tidak terlalu malam dengan mengatakan **“Memangnya kenapa bu?. Tapi kan aku baru saja main, jadi boleh ya bu?”**.

Mengetahui kekecewaan sang anak terkait waktu bermain yang tidak disetujui ibunya maka ibunya pun mencoba memberikan pemahaman kepada sang anak terkait waktu-waktu yang bijak untuk melakukan aktivitas bermain dengan mengatakan **“Bahaya nak jika pulang larut malam”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 228 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara anak dan ibunya sudah menggambarkan adanya proses penawaran berupa upaya menyelesaikan permasalahan yang dialami terkait waktu yang bijak dalam melakukan aktivitas bermain. Sang ibu berusaha memberikan pemahaman kepada anaknya agar tidak pulang larut

malam ketika bermain. Sedangkan sang anak berusaha memahami perhatian yang diberikan oleh ibunya.

Data Nomor 229

Anak : “Baik bu, aku pamit main dulu ya”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh pemecahan masalah yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 229 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan sang anak untuk mengikuti nasihat yang diberikan ibunya sebagai tanda persetujuannya atas proses penawaran yang sebelumnya sudah dilakukan dengan mengatakan “**Baik bu, aku pamit main dulu ya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 229 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu sang anak dan ibunya menunjukkan adanya hasil diskusi yang sudah disepakati secara bersama, yaitu ketersediaan sang akan untuk tidak pulang larut malam ketika pergi bermain bersama teman-temannya.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 230

Andi : “budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis”

Budi : “tidak aku nyaman disini”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Andi dan Budi.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 230 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang memiliki masalah terhadap pengelihatannya merasa kesulitan melihat tulisan yang terdapat di papan tulis sehingga Andi mengajukan permintaan kepada BUDI untuk bertukar tempat duduk dengannya, Andi pun mengatakan **“budi, apakah kamu mau bertukar tempat denganku karena aku tidak dapat melihat tulisan yang ada dipapan tulis”** kepada Budi.

Namun Budi yang sudah merasa nyaman dengan posisi tempat duduk yang sudah ia tempati tidak menghiraukan keluhan yang dialami oleh Andi dan menolak perminintaan Andi untuk bertukar tempat duduk dengannya seraya mengatakan **“tidak aku nyaman disini”** kepada Andi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 230 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat permasalahan yang sedang dialami, yaitu keterbatasan pengelihatannya yang dialami oleh Andi. Andi sebagai negosiator mengajukan permintaan kepada Budi untuk bertukar tempat duduk dengannya. Sedangkan Budi sebagai lawan negosiatornya tidak ingin menukar posisi tempat ia duduk dengan Andi.

Data Nomor 231

Andi : “hanya sehari saja”

Budi : “tidak itu terlalu lama”

Andi : “bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 231 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Andi yang berusaha membujuk Budi agar mau bertukar posisi tempat duduk dengan mengatakan “**hanya sehari saja**”. Karena sudah nyaman dengan posisi tempat duduknya Budi tetap

tidak menghiraukan permasalahan yang dialami oleh Andi dan menolak penawaran yang diminta oleh Andi dengan mengatakan **“tidak itu terlalu lama”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh Budi, Andi merasa tidak enak hati dengannya. Akhirnya Andi pun mencoba meminta bertukar posisi tempat duduk dengan Budi dalam waktu yang tidak terlalu lama karena memang Andi merasa bahwa mata pelajaran di jam ini sangatlah penting Andi pun mengatakan **“bagaimana kalau hanya pelajaran bu sita”** kepada Budi.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 231 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Andi dan Budi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran berupa lama waktu yang untuk bertukar posisi tempat duduk antara Andi dan Budi.

Data Nomor 232

Budi : “hmm... baiklah”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 232 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang telah disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Budi untuk bertukar posisi tempat duduk dengan Andi sesuai dengan lama waktu yang sudah ditawarkan pada proses negosiasi sebelumnya dengan mengatakan **“hmm... baiklah”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 232 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang dinyatakan Andi kalau ia bersedia bertukar tempat duduk sesuai dengan waktu yang sudah disepakati merupakan tanda persetujuannya sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 233

Bayu : “Selamat sore pak”

Penjual : “Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?”

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 233 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“Selamat sore pak”** yang diucapkan oleh Bayu sebagai pembeli kemudian disambut oleh penjual sepatu dengan mengatakan **“Selamat sore, ada yang bisa saya bantu?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh Bayu dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual sepatu merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 233 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu Bayu dan penjual sepatu sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomoer 234

Bayu : “Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih”

Penjual : “Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu”

Bayu : “Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?”

Penjual : “400 rebu mas”

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa salam yang dilakukan oleh masing-masing negosiator pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 234 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Bayu yang mengatakan **“Saya ingin membeli sepatu converse, ada gak sepatu yang berwarna putih”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan sepatu yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Ada mas, silahkan dipilih-pilih dulu”** kepada Bayu dengan maksud membangun rasa ketertarikan terhadap sepatu-sepatu yang ada di tokonya sehingga Bayu segera membeli salah satu sepatu yang di tokonya.

Setelah mengetahui bahwa sepatu yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka Bayu segera menanyakan harga dari sepatu tersebut dengan mengatakan **“Kalau yang sebelah sini harganya berapa ya pak?”** kepada penjual, ini dilakukan Bayu dengan

maksud agar ia mengetahui harga sepatu yang diinginkannya terlebih dahulu sehingga dapat menyesuaikan budget dan harga yang diinginkannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjual pun menjawab pertanyaan Bayu dengan mengatakan “**400 rebu mas**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari sepatu yang diinginkan Bayu dengan maksud agar nantinya Bayu tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 234 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu Bayu sebagai pembeli dan penjual sepatu sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi berupa pengajuan yang mereka lakukan. Bayu mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko sepatu tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi sepatu yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual sepatu terhadap sepatu yang diinginkannya agar dapat menyesuaikan budget yang diinginkannya. Sedangkan penjual sepatu mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 235

Bayu : “Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana”

Penjual : ”Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”

Bayu : ”350 gimana pak”

Penjual : ”Belum bisa mas kalo segitu”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur

sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 235 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika Bayu merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka Bayu sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Kalau yang ini tidak bisa kurang gitu mas 300 rebu gimana”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh Bayu masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh Bayu dengan mengatakan **“Wah maaf mas, harga segitu belum dapet soalnya kualitasnya bagus, harga pasarannya 400 rebu”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual sepatu tersebut pendirian Bayu untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap sepatu yang ia inginkan tidak berubah, Bayu pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“350 gimana pak”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual sepatu tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual sepatu tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh Bayu dengan mengatakan **“Belum bisa mas kalo segitu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 235 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Bayu dan penjual

sepatu sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Hal ini diperlihatkan ketika Bayu sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari barang yang akan ia beli sedangkan sebagai seorang penjual, penjual sepatu tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomer 236

Bayu : "Oke pak 400 ribu"

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 236 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya "**Oke pak 400 ribu**". Pernyataan tersebut diberikan oleh Bayu sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses tawar-menawar harga jual yang sebelumnya dilakukan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 236 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh Bayu menandakan persetujuan harga jual yang sudah disepakati bersama sebagai hasil dari proses penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Tema: Teman dengan Teman

Data Nomor 237

Tino: “wi, aku boleh pinjem penggaris gak?”

Dwi : “buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?” Analisis Data:

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema teman dengan teman di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh Tino dan Dwi .

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 237 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya permintaan Tino untuk meminjam penggaris kepada Dwi dengan mengatakan **“wi, aku boleh pinjem penggaris gak?”**.

Dwi pun segera menanyakan alasan Tino mengapa harus meminjam penggaris miliknya padahal Tino sendiri sudah memiliki penggaris dengan mengatakan **“buat apa? Bukan nya kamu sudah punya sendiri?”** kepada Tino.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 237 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan pendapat berupa permintaan dan maksud kepada pihak lawan. Tino mengajukan permintaan kepada Dwi untuk meminjamkan penggaris untuknya sedangkan

Dwi meminta alasan Tino mengapa harus meminjam penggaris miliknya dengan maksud mengetahui permasalahan apa yang sedang dialami oleh Tino.

Data Nomor 238

Tino: “punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”

Dwi : “iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”

Tino: “waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa topik permasalahan yang sedang terjadi proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 238 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya Tino yang sedang berusaha membujuk Dwi untk meminjamkan penggaris untuknya disertai dengan alasan-alasan yang akan membuat Dwi iba padanya dan segera meminjamkan penggaris untuknya dengan mengatakan **“punya aku patah aku belum buat garis tepi buat laporan besok wi, boleh ya ?”**.

Mendengar alasan yang diberikan oleh Tino, Dwi pun merasa kasihan kepada Tino dan bersedia meminjamkan penggaris tetapi Tino harus menyetujui permintaannya untuk mengembalikan penggaris tersebut sesuai waktu yang ditetapkan dengan mengatakan **“iya boleh, tapi jam 8 kembalikan ya”**.

Namun Tino merasa tidak dapat menyanggupi permintaan yang diminta oleh Dwi, Tino pun mencoba memberikan alasan-alasan kembali kepada Dwi untuk memperpanjang waktu peminjaman penggaris milik Dwi dengan mengatakan **“waduh, belum kelar kalo jam segitu mah, bagaimana kalo jam 10 ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 238 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara Tino dan Dwi sudah menggambarkan adanya proses penawaran. Penawaran dilakukan Tino dengan cara memberikan alasan-alasan yang akan membuat Dwi merasa iba sehingga dapat meminjamkannya penggaris. Sedangkan Dwi memberikan permintaan yang harus disetujui oleh Tino jika ingin meminjam penggaris miliknya.

Data Nomor 239

Dwi : “yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”

Tino: “oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh kesepakatan bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 239 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan Dwi untuk meminjamkan penggaris Tino dengan waktu yang lebih lama dari waktu yang sebelumnya diminta oleh Dwi dengan mengatakan **“yasudah tidak masalah tin, jangan telat ya. Aku juga mau mengerjakan soalnya”** kepada Tino. Kemudian pernyataan

Tino yang menyanggupi untuk mengembalikan penggaris milik Dwi sesuai waktu yang ditentukan dengan mengatakan **“oke wi, nanti jam 10 aku kembalikan penggaris kamu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 239 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan percakapan tersebut merupakan proses terjadinya kesepakatan atas hasil dari proses penawaran yang dilakukan oleh kedua pihak negosiator yang telah dilakukan sebelumnya. Dwi yang menyetujui meminjamkan penggaris kepada Tino sesuai dengan waktu yang sudah disepakati bersama sebagai tanda persetujuannya atas hasil dari proses penawaran yang sebelumnya telah dilakukan. Begitu pun Tino yang akan mengembalikan penggaris milik Dwi sesuai dengan waktu yang sudah disepakati sebelumnya.

Tema: Jual beli

Data Nomor 240

Pembeli : “pak saya mau jeruk mandarin dong, berapa ya harganya ?”

Penjual : “kalau yang itu harganya 35 ribu perkg”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 240 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya mau jeruk mandarin dong, berapa ya harganya ?”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual, yaitu mengetahui harga dari jeruk tersebut agar pembeli dapat menyesuaikan harga tersebut sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual tersebut menjawab dengan mengatakan **“Kalau yang itu harganya 35 perkg”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 240 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya kedatangan ke toko tersebut untuk menanyakan harga terlebih dahulu agar nantinya ia dapat menyesuaikan harga dengan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif pasti dari jeruk yang ia jual dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 241

Pembeli : “harganya bisa dikurengin nggak pak 25 ribu ya? kan saya sudah langganan di sini.”

Penjual : “waduh neng, sekarang lagi mahal barangnya memang segitu”

Pembeli : “ayolah pak, kurangin, 27 ribu aja pak, gimana?”

Penjual : “naikin dikit neng, bisa rugi saya. 30 ribu ya”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 241 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga jual sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli tersebut merasa harga dari jeruk mandarin yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta penurunan harga jual kepada penjual dengan mengatakan **“harganya bisa dikurangin nggak pak 25 ribu ya? kan saya sudah langganan disini.”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“waduh neng, sekarang lagi mahal barangnya memang segitu”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual tersebut, keinginan pembeli untuk mendapatkan pengurangan harga jual tidak berubah. Pembeli terus mencoba melakukan penawaran dengan meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **”ayolah pak kurangin, 27 ribu aja pak, gimana?”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tersebut mencoba

memberikan penawaran lain kepada pembeli dengan mengatakan “**naikin dikit neng, bisa rugi saya. 30 ribu ya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 241 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan proses penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual barang yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut berusaha untuk mempertahankan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya agar tidak mengalami kerugian.

Data Nomor 242

Pembeli : “yaudah deh pak, nih uangnya”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 242 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya persetujuan harga jual yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli barang yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual pada proses sebelumnya dengan mengatakan “**yaudah deh pak, nih uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 242 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi

kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua belah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 243

Pembeli : “Harga telur 1 kilo berapa ya pak?”

Penjual : “Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 243 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Harga telur 1 kilo berapa ya pak?”**. Pernyataan tersebut diajukan untuk menyampaikan maksud pembeli kepada penjual, yaitu mengetahui harga dari telur yang akan dibelinya agar pembeli dapat menyesuaikan harga tersebut sesuai dengan budget yang dimiliki pada saat proses negosiasi selanjutnya.

Kemudian penjual tersebut menjawab dengan mengatakan **“Oh, untuk 1 kilo telurnya kami jual seharga 25 ribu perkilonya bu”** kepada pembeli. Pengajuan harga yang diberikan oleh penjual memiliki maksud agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran

harga terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan apalagi kaus yang ia jual memiliki kualitas yang baik.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 243 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dari proses negosiasi oleh masing-masing negosiator yaitu penjual dan pembeli. Pembeli yang menyampaikan maksudnya kedatangan ke toko tersebut untuk menanyakan harga terlebih dahulu agar nantinya ia dapat menyesuaikan harga dengan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual menjawabnya dengan menyampaikan tarif pasti dari jeruk yang ia jual dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 244

Pembeli : “Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya
 beli 4 kilo”

Penjual : “Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang saya jual disini kualitas paling top,
 gimana kalau 24 ribu bu?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 244 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya pembeli yang nerasa harga telur yang ditawarkan oleh penjual terlalu mahal maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut ingin mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya ditawarkan oleh penjual. Pembeli pun segera menawar harga telur tersebut dengan mengatakan **“Seperti itu pak, boleh saya membelinya seharga 20 ribu per kgnya, tapi saya beli 4 kg”** kepada penjual.

Mendengar penawaran harga yang diberikan oleh pembeli tersebut, penjual tidak bisa menerima harga yang ditawarkan oleh pembeli terlebih harga yang ditawarkan masih terlalu jauh dari harga yang sudah diperhitungkan sebelumnya. Akhirnya karena penjual tidak ingin mengecewakan pelanggannya maka penjual pun memberikan penawaran harga yang lebih murah dari harga yang sudah diberikan sebelumnya kepada pembeli dengan mengatakan **“Waduh belum bisa bu, soalnya telur yang yang saya jual disini kualitas paling top, gimana kalau 24 ribu bu?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 244 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk memperoleh pengurangan harga jual dari telur yang ingin ia beli. Sedangkan penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya untuk menghindari kerugian.

Data Nomor 245

Pembeli : “Yasudah saya beli 4 kilo ya pak”

Penjual : “Baik bu”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 245 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli telur tersebut sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan **“Yasudah saya beli 4 kilo ya pak”**. Kemudian pernyataan dilanjutkan oleh pernyataan penjual dengan mengatakan **“Baik bu”** sebagai tanda kesepakatannya atas harga jual telur miliknya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 245 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh masing-masing pihak negosiator yaitu penjual dan pembeli sudah menunjukkan persetujuan atas harga jual dari telur yang akan dibeli oleh pembeli sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 246

Pembeli : Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?

Penjual :Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat.

Pembeli : Wah cocok banget, tuh. Berapa harganya ya?

Penjual : Rp 14.999.999 saja mas

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 246 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya butuh laptop buat kuliah, sih. Tapi karena saya suka ngegame juga jadi kira-kira yang kuat buat game-game berat ada gak ya?”**.

Penjual pun langsung memahami maksud dari pembeli tersebut dan mengatakan **“Oh, ada mas. Kebetulan ini laptop XYZ keluaran terbaru. Sudah dilengkapi dengan software buat kuliah dan speknya juga kuat buat libas game-game berat”**. Walaupun mengerti dengan keperluan dan keinginan dari pembelinya, penjual memiliki maksud dalam pernyataannya tersebut, penjual ingin membangun keakraban dengan pembeli terlebih dahulu untuk memberikan kenyamanan dalam pelayanan di tokonya sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Kemudian penjual memperkuat pernyataannya untuk menambah keyakinan pembeli untuk membeli produk tersebut di tokonya dengan menjelaskan kondisi dari laptop tersebut.

Merasa tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh penjual, pembeli pun memastikan harga dari laptop tersebut sehingga pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya dengan mengatakan **“Wah, cocok banget tuh. Berapa harganya ya?”**. Penjual pun

menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “Rp 14.999.999 saja mas”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari laptop yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 246 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual laptop sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko laptop tersebut dengan mengungkapkan spesifikasi laptop yang dicarinya dan menanyakan patokan harga yang diberikan oleh penjual laptop terhadap laptop yang diinginkannya agar nantinya pembeli dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjual laptop mengajukan harga pasti dengan maksud meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 247

Pembeli : Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?

Penjual : Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk

Pembeli : Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?

Penjual : Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas.

Pembeli : Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh.
anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 247 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa cocok dengan laptop yang ditawarkan tetapi harga yang diberikan oleh penjual laptop masih terlalu mahal, maka pembeli pun melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual laptop dengan mengatakan **“Kalau Rp 10.000.000 dapat ngga mas?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual laptop merasa harga yang diminta oleh pembeli masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“Belum dapat, mas. Maaf, harga segitu sudah dapat bonus anti gores dan flashdisk”**.

Namun apapun penjelasannya sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut tetap menginginkan pengurangan harga jual dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan. Maka pembeli pun mencoba melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga kepada penjual dengan mengatakan **“Beneran ngga bisa kurang, mas? Kalau Rp 13.000.000 gimana?”**.

Kemudian karena terus didesak untuk menurunkan harga jual dari laptop tersebut penjual pun menjawabnya dengan mengatakan **“Kalau Rp 13.000.000 tidak dapat bonus, mas”**. Mendengar pernyataan tersebut pembeli merasa bimbang dan mencoba

memberikan penawaran lagi kepada penjual dengan mengatakan **“Nggak sama sekali,mas? Gratis anti gores juga ya, mas. Kalau flasdisk saya juga nggak terlalu butuh”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 247 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual laptop sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati nantinya. Pada prosesnya sebagai seorang pembeli tentunya pembeli laptop tersebut berusaha meminta pengurangan harga jual dari harga yang sudah ditetapkan penjual sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual laptop tersebut berusaha mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 248

Penjual : Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 248 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual laptop yang menyetujui harga jual laptop miliknya sesuai penawaran terakhir yang diberikan oleh pembeli laptop tersebut dengan mengatakan **“Ya udah khusus buat mas hari ini saya kasih harga Rp 13.000.000 bonus anti goresnya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 248 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan antara kedua pihak yaitu pembeli dan penjual laptop menunjukkan kesetujuan harga sesuai dengan apa yang sudah disepakati bersama.

Tema: Siswa dan Guru

Data Nomor 249

Guru : Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ujian bab teks eksplanasi ya.
Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang siswa dan guru di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh guru dan para siswa.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 249 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh negosiator, di antaranya pemberitahuan yang diberikan oleh sang guru berupa informasi pelaksanaan ulangan harian kepada para siswa di depan kelas agar para siswa dapat mempersiapkan diri menghadapi ulangan harian tersebut dengan mengatakan **“Anak-anak, minggu depan kita akan melaksanakan ulangan harian bab teks eksplanasi ya. Kalian harus mempersiapkan sebaik-baiknya”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 249 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat pernyataan yang menyatakan maksud dan tujuan dalam bernegosiasi. Sang guru memberikan pengumuman terkait pelaksanaan ulangan harian agar para siswa dapat mempersiapkan dirinya untuk mengikuti agenda tersebut.

Data Nomor 250

Siswa: “Jangan dong, bu. Tugas kan juga sudah banyak, kami belum selesai semua.
Belum lagi tugas-tugas dari mapel lainnya, bu.

Guru: “Jadi kalian keberatan kalau ujiannya minggu depan?”

Siswa: “Iya, bu. Apalagi tadi kan Ibu juga udah ngasih tugas baru lagi.”

Guru: “Kalau begitu, kalian siapnya kapan?”

Siswa: “2 minggu lagi, bu.”

Guru: “Begitu yah, Tapi materi BAB teks eksplanasi ini kan sudah selesai”

Siswa: “Bagaimana kalau kita bahas saja tugas-tugas yang sekarang dan juga materi untuk ujiannya itu, bu?”

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah negosiator mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 250 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing pihak negosiator, di antaranya salah satu siswa yang merasa keberatan terkait waktu pelaksanaan ulangan harian. Siswa tersebut mencoba melakukan penawaran kepada sang guru untuk meminta keringanan waktu dilaksanakannya ulangan harian dengan mengatakan **“Jangan dong, Bu. Tugas kan juga sudah banyak. Kami belum selesaiin semua. Belum lagi tugas-tugas dari mapel lainnya, bu.”**.

Mendengar keluhan yang disampaikan oleh salah satu siswanya, sang guru segera memastikan kesiapan siswa-siswa lainnya terkait pelaksanaan ulangan harian dengan mengatakan **“Jadi kalian keberatan kalau ulangan hariannya minggu depan?”**. Salah satu siswa lainnya pun menjawab dengan menyampaikan alasan terkait ketidaksiapannya untuk mengikuti ulangan harian yang akan diadakan minggu depan dengan mengatakan **“Iya, Bu. Apalagi tadi kan Ibu juga udah ngasih tugas baru lagi.”**.

Kemudian setelah mengetahui bahwa banyak siswa yang tidak siap jika harus diadakan ulangan harian pada minggu depan, sang guru pun memberikan penawaran kepada para siswa untuk menentukan waktu yang tepat diadakan ulangan harian dengan mengatakan **“Kalau begitu, kalian siapnya kapan?”**. Setelah melakukan diskusi bersama terkait waktu yang tepat untuk dilaksanakannya ulangan harian, salah satu siswa pun menyampaikan hasil diskusinya kepada sang guru dengan mengatakan **“2minggu lagi, bu.”**.

Sang guru pun mempertimbangkan waktu yang diusulkan para siswanya untuk dilaksanakannya ulangan harian kemudian menyampaikan pertimbangan lain jika ulangan harian dilaksanakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan **“Begitu yah, Tapi materi BAB teks eksplasi ini kan sudah selesai.”**.

Mendengar pernyataan yang diberikan oleh sang guru, salah satu siswa mencoba menyampaikan pendapatnya terkait aktivitas pembelajaran yang akan dilaksanakan minggu depan agar ulangan harian tetap dapat dilaksanakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan **“Bagaimana kalau kita bahas saja tugas-tugaas yang sekarang dan juga materi untuk ujiannya itu, bu?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 250 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena percakapan antara guru dan para siswanya menandakan adanya proses penawaran yang sedang dilakukan. Sang guru dan para siswa mendiskusikan waktu yang tepat untuk dilaksanakannya ulangan harian. Para siswa melakukan penawaran untuk mendapatkan keringanan waktu dilaksanakannya ulangan harian dengan menyampaikan keluhan-keluhan yang dirasakan kepada sang guru.

.

Data Nomor 251

Guru : “Ide bagus. Kalau begitu minggu depan kita akan membahas tugas dan juga materi untuk ujian, ya. Ibu juga tidak mau kalau kalian terlalu tertekan akibat tugas dan ujian-ujian sekolah.”

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan solusi yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 251 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan setuju yang diungkapkan sang guru terhadap usul yang diberikan oleh salah satu siswa terkait aktivitas pembelajaran yang akan dilakukan pada minggu depan jika pelaksanaan ulangan harian diadakan dua minggu yang akan datang dengan mengatakan “**Ide bagus. Kalau begitu minggu depan kita akan membahas tugas dan juga materi untuk ujian, ya. Ibu juga tidak mau kalau kalian terlalu tertekan akibat tugas dan ujian-ujian sekolah.**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 251 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan yang diucapkan oleh sang guru menandakan adanya persetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya dilakukan berupa aktivitas pembelajaran yang akan dilakukan pada minggu depan jika pelaksanaan ulangan harian diadakan dua minggu yang akan datang.

Data Nomor 252

Siswa : “Yeay, terima kasih banyak, Ibu.”

Analisis Data:

Struktur kelima dari teks negosiasi adalah penutup. Setelah mendapatkan solusi sebagai hasil dari proses penawaran yang sudah disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap penutup. Bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Pada data nomor 252 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap penutup, di antaranya pernyataan terima kasih yang diberikan oleh para siswa yang merasa gembira karena ulangan harian akan dilaksanakan dua minggu yang akan datang sebagai tahap akhir dari proses negosiasi yang dilakukan bersama sang guru dengan mengatakan **“Yeay, terima kasih banyak. Ibu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 252 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan menunjukkan adanya proses mengakhiri sebuah percakapan antara kedua pihak berupa ucapan terima kasih dan ungkapan gembira yang diberikan oleh para siswa untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 253

Pembeli : selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya?

Penjual : ada bu, ukurannya apa ya

Pembeli : m saja pak,

Penjual : ini bu bajunya

Pembeli : harganya berapa ya pak?

Penjual : sesetel harganya 100 ribu bu

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 253 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“selamat siang pak. Saya ingin membeli seragam sekolah merah putih untuk anak saya?”**.

Penjual pun segera menanyakan ukuran seragam yang akan dibeli pembeli tersebut dengan mengatakan **“ada bu, ukurannya apa ya”**. Kemudian pembeli mengajukan permintaan untuk dicarikan seragam dengan ukuran yang diinginkannya dengan

mengatakan “**m saja pak**”. Penjual pun segera memberikan seragam sesuai keinginan pembeli dengan mengatakan “**ini bu bajunya**”.

Setelah melihat seragam yang diinginkannya sudah sesuai maka sebelum membelinya pembeli tersebut memastikan terlebih dahulu harga jual dari seragam yang diinginkannya untuk menyesuaikan budget yang sudah dipersiapkannya dengan mengatakan “**harganya berapa ya pak?**”. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan “**sesetel harganya 100 ribu bu**”. Penjual langsung memberikan patokan harga dari seragam yang diinginkan pembeli tersebut agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 253 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu pembeli dan penjual sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Pembeli mengajukan permintaan berupa seragam merah putih dengan size m. Sedangkan penjual mengajukan harga jual sebagai patokan harga yang diberikan kepada pembeli sehingga nantinya pembeli tidak meminta penurunan harga yang jauh lebih rendah dari harga jual yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 254

Pembeli : bagaimana kalau 75 ribu pak

Penjual : segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget

Pembeli : 80 ribu saya ambil

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur

sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 254 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika pembeli merasa harga sepatu yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli, pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“bagaimana kalau 75 ribu pak”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“segitu belum bisa bu. Ini kualitas import bahannya adem banget”**. Namun pernyataan yang diberikan oleh penjual tersebut tidak merubah penderian pembeli untuk memperoleh harga yang lebih rendah dari harga yang sebelumnya sudah ditetapkan, maka pembeli tersebut mencoba meminta penurunan harga kembali kepada penjual dengan mengatakan **“80 ribu saya ambil”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 254 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara penjual dan pembeli tersebut sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama pada proses negosiasi selanjutnya. Sebagai seorang pembeli, pembeli tersebut melakukan penawaran untuk meminta pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan sebagai seorang penjual, penjual tersebut melakukan penawaran untuk mempertahankan harga jualnya dan menghindari kerugian.

Data Nomor 255

Penjual : yasudah kalau begitu

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 255 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya penjual yang mempersilahkan pembeli untuk membeli seragam merah putih yang diinginkannya sesuai dengan harga yang sudah ditawarnya pada proses negosiasi sebelumnya sebagai tanda persetujuan atas hasil penawaran yang sudah dilakukan dengan mengatakan **“Yasudah kalau begitu”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 255 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran keduabelah pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 256

Pembeli : selamat sore bu

Penjual : sore mas, ada yang bisa saya bantu?

Analisis Data:

Teks negosiasi memiliki lima struktur pembangun di dalamnya antara lain orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Struktur pertama dari teks negosiasi adalah orientasi. Orientasi sendiri merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi. Orientasi dapat berupa salam, perkenalan, sapaan, dan lain sebagainya.

Pada data nomer 256 terdapat kutipan percakapan yang menandakan adanya struktur pertama dari teks negosiasi berupa orientasi, di antaranya **“selamat sore bu”** yang diucapkan oleh pembeli, kemudian disambut oleh penjual kemeja dengan mengatakan **“sore mas, ada yang bisa saya bantu?”**. Pada percakapan tersebut salam pembuka yang diucapkan oleh pembeli dan balasan salam serta bantuan yang ditawarkan oleh penjual merupakan langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi atau orientasi. Mereka mencoba membangun suasana hangat pada tahap awal ini agar proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur pertama berupa orientasi pada data nomor 256 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena terdapat interaksi berupa salam pembuka yang dilakukan oleh kedua negosiator yaitu pembeli dan penjual sebagai langkah awal atau pembuka dalam proses negosiasi agar tercipta suasana hangat sehingga proses negosiasi selanjutnya dapat berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan.

Data Nomor 257

Pembeli : Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?

Penjual : ini mas silahkan dicoba

Pembeli : harganya berapa ya bu?

Penjual : 170 ribu mas

Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?

Analisis Data:

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Setelah melakukan proses awal atau pembuka berupa sapaan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 257 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengatakan **“Saya ingin membeli kemeja putih ukuran L, apa tersedia?”** kepada penjual dengan maksud menanyakan ketersediaan kemeja yang diinginkannya. Kemudian penjual menjawabnya dengan mengatakan **“Ini mas silahkan dicoba”** kepada pembeli dengan maksud memberitahu ketersediaan atas barang yang dicarinya.

Setelah mengetahui bahwa kemeja yang diinginkannya tersedia di toko tersebut maka pembeli segera menanyakan harga dari kemeja tersebut dengan mengatakan **“harganya berapa ya bu?”** kepada penjual, ini dilakukan pembeli dengan maksud mencari tahu terlebih dahulu harga kemeja yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan harga sesuai dengan keinginannya. Penjual pun menjawab pertanyaan pembeli dengan mengatakan **“170 ribu mas”**. Penjual langsung memberikan patokan harga dari kemeja yang diinginkan pembeli agar nantinya pembeli tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 257 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing dari negosiator yaitu penjual dan pembeli saling mengajukan maksud dari negosiasi yang sedang dilakukan. pembeli mengajukan permintaan berupa kemeja sesuai dengan keinginannya kepada penjual. Sedangkan penjual mengajukan harga jual yang harus dibayarkan untuk kemeja yang dicarinya.

Data Nomor 258

Pembeli : apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?

Penjual : wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem di pakenya

Pembeli : kalau 160 bagaimana bu?

Penjual : maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 ribu ?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 258 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika penjual merasa harga kemeja yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai dengan budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka sebagai pembeli tentunya pembeli tersebut meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“apa tidak bisa kurang bu? Bagaimana kalau 150 saja ?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara penjual dan pembeli mulai terjadi. Penjual merasa harga yang diminta oleh pembeli tersebut masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh pembeli dengan mengatakan **“wah maaf mas segitu belum bisa mas ini bahan katun premium adem dipakenya mas”**.

Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjual kemeja pendirian pembeli tersebut untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap kemeja yang ia inginkan tidak berubah, pembeli pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“kalau 160 bagaimana bu”** kepada penjual.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjual tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjual tersebut tetap tidak bisa memenuhi penawaran harga yang diminta oleh pembeli. Sebagai gantinya penjual tersebut memberikan penawaran harga lain kepada pembeli dengan mengatakan **“maaf mas masi belum bisa. Bagaimana kalau 165 mas ?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 258 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara pembeli dan penjual kemeja sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sebagai seorang pembeli tentunya pembeli kemeja tersebut melakukan penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga jual dari kemeja yang diinginkannya. Sedangkan sebagai seorang penjual penjual kemeja tersebut tidak ingin mengurangi harga jual dari kemeja tersebut maka pada proses penawaran penjual kemeja tersebut berusaha mempertahankan harga jual dari kemeja yang akan dibeli oleh pelanggannya.

Data Nomor 259

Pembeli : yasudah bu ini uangnya

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan.

Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 259 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan pembeli untuk membeli kemeja yang diinginkannya sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan mengatakan “**yasudah bu ini uangnya**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 259 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut adalah kesepakatan harga jual terhadap kemeja sebagai hasil dari proses penawaran yang sudah dilakukan oleh kedua belah pihak pada proses negosiasi sebelumnya.

Tema: Jual Beli

Data Nomor 260

Anak : Saya mencari buku novel Siti Nurbaya ada?

Penjaga : Kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya.

Anak : Berapa harga buku ini Pak?

Penjaga : Rp. 58.000 saja nak.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema jual beli di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh anak dan penjaga toko buku.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 260 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya pembeli yang mengajukan maksud dan tujuan datang ke toko tersebut dengan mengatakan **“Saya mencari buku novel Siti Nurbaya ada?”**. Kemudian penjaga toko tersebut menjawabnya dengan mengatakan **“Kebetulan saya cari digudang masih tersisa satu, ini bukunya.”** kepada sang anak dengan maksud membangun rasa ketertarikan pembeli terhadap barang yang diinginkannya karena jumlah stok yang terbatas sehingga membuat anak tersebut merasa ingin segera membelinya.

Setelah mengetahui bahwa barang yang diinginkannya tersedia di toko tersebut dengan jumlah yang sedikit maka sang anak pun segera menanyakan harga dari buku tersebut dengan mengatakan **“Berapa harga dari buku ini Pak?”** kepada penjaga toko, ini dilakukan sang anak agar ia mengetahui terlebih dahulu harga dari buku yang diinginkannya sehingga ia dapat menyesuaikan budget dan harga sesuai dengan keinginannya pada proses negosiasi selanjutnya. Penjaga toko pun menjawab pertanyaan anak tersebut dengan mengatakan **“Rp 58.000 saja nak”**. Penjaga toko tersebut langsung memberikan patokan harga dari buku yang diinginkan anak tersebut agar nantinya sang anak tidak meminta penawaran harga terlalu rendah dari modal yang ia keluarkan pada proses negosiasi selanjutnya.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 260 dari teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan tersebut memperlihatkan bahwa masing-masing negosiator yaitu anak dan penjaga toko buku sudah mengutarakan maksud dari proses negosiasi yang mereka lakukan. Sang anak mengajukan maksud dan tujuannya datang ke toko tersebut dengan menanyakan ketersediaan dari buku yang dicarinya serta menanyakan harga dari buku tersebut agar dapat menyesuaikan budget yang dimilikinya. Sedangkan penjaga toko buku tersebut mengajukan ketersediaan barang yang terbatas dan harga pasti kepada pembeli dengan maksud membangun rasa

ketertarikan pembeli terhadap barang tersebut dan meminimalisir kerugian pada proses negosiasi selanjutnya.

Data Nomor 261

Anak : Harga itu terlalu mahal untukku Pak, 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 40.000.

Penjaga : Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan maksud dari proses negosiasi yang dilakukan pada struktur sebelumnya proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 261 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menentukan harga sesuai dengan keinginan masing-masing, di antaranya ketika anak tersebut merasa harga

dari buku yang diinginkannya masih terlalu mahal dan tidak sesuai budget yang sudah ia perhitungkan sebelumnya maka anak tersebut sebagai pembeli meminta penurunan harga jual dengan mengatakan **“Harga itu terlalu mahal untukku Pak, Bisa tidak Pak harga jadi Rp 45.000 saja Pak?”**.

Mendengar pernyataan tersebut adu tawar-menawar antara sang anak dan penjaga toko buku mulai terjadi. Penjaga toko buku tersebut merasa harga yang diminta oleh sang anak masih jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjaga toko buku tersebut tidak menyetujui penurunan harga yang ditawarkan oleh sang anak dengan mengatakan **“Buku ini sudah langka,jadi harga segitu terlalu murah”**. Kemudian setelah mendengar pernyataan yang diberikan oleh penjaga toko buku tersebut pendirian sang anak untuk mendapatkan pengurangan harga jual terhadap buku yang ia inginkan tidak berubah, sang anak pun mencoba melakukan penawaran kembali dengan mengatakan **“Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48.000 saja? Saya harap bapak mau membantu. Ini untuk tugas sekolah saya.”**.

Namun tetap saja sebagai seorang penjual tentunya penjaga toko buku tersebut tidak menginginkan pengurangan harga dari barang yang ia jual apalagi harga tersebut masih terlampau jauh dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka untuk meminimalisir kerugian penjaga toko buku tersebut memberikan penawaran harga yang lebih murah dari harga yang sebelumnya ia tetapkan dengan mengatakan **“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.”**.

Penawaran harga yang diberikan oleh penjaga toko buku tersebut tetap tidak menyurutkan usahanya untuk mendapatkan harga buku yang diinginkannya sesuai dengan budget yang sudah ia siapkan. Sang anak pun menjawabnya dengan memberikan alasan yang mungkin akan membuat penjaga toko tersebut merasa iba sehingga dapat menyetujui penawaran harga yang diinginkannya dengan mengatakan **“Tapi uang saya hanya Rp 40.000.”**.

Akhirnya karena sang anak terus menerus meminta harga jual yang terlalu rendah dari harga yang sudah ia tetapkan sebelumnya maka penjaga toko tersebut pun memberikan

penawaran harga terakhir kepada sang anak dengan mengatakan “**Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp 50.000. Bagaimana?**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 261 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara sang anak dan penjaga toko buku sudah menggambarkan adanya proses tawar-menawar untuk menentukan harga jual yang akan disepakati bersama. Sang anak sebagai seorang pembeli mencoba melakukan proses penawaran untuk mendapatkan pengurangan harga dari buku yang akan ia beli. Sedangkan penjaga toko buku sebagai seorang penjual, penjual melakukan proses penawaran untuk mempertahankan harga jual terhadap barang yang ia jual sesuai dengan tarif yang sudah ia tetapkan sebelumnya.

Data Nomor 262

Anak : Baiklah Pak! Saya beli bukunya.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk memperoleh harga jual yang akan disepakati bersama pada struktur teks negosiasi sebelumnya proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 262 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya ketersediaan sang anak untuk membeli buku yang diinginkannya sesuai dengan penawaran harga yang diberikan oleh penjaga toko buku “**Baiklah Pak! Saya beli bukunya.**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 262 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA

Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan harga jual atas hasil penawaran kedua pihak yang dilakukan pada proses penawaran.

Tema: Orang Tua dengan Anak

Data Nomor 263

Ayah: “Besok pagi kita mau pergi kemana?”

Ibu: “Ke pantai sepertinya seru, yah”.

Indah: “Aku ingin pergi ke kebun binatang, yah”.

Analisis Data:

Teks negosiasi dengan tema orang tua dengan anak di atas merupakan salah satu teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dengan struktur teks yang kurang lengkap karena di dalamnya tidak terdapat struktur awal dari teks negosiasi yaitu orientasi. Teks tersebut dibangun menggunakan struktur kedua dari teks negosiasi yaitu pengajuan sebagai awal dari proses negosiasi yang dilakukan oleh keluarga Indah.

Struktur kedua dari teks negosiasi adalah pengajuan. Proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Pada data nomor 263 terdapat kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses pengajuan yang di ajukan oleh masing-masing negosiator, di antaranya sang ayah yang mengajukan pertanyaan kepada anak dan istrinya mengenai agenda liburan esok hari dengan mengatakan “**Besok pagi kita mau pergi kemana?**”.

Mendengar pertanyaan yang diajukan ayah, ibu pun segera mengajukan permintaan untuk berlibur ke pantai dengan mengatakan “**Ke pantai sepertinya seru, yah**”.. Namun keinginan ibu untuk berlibur ke pantai berbanding terbalik dengan keinginan Indah. Indah

pun mengajukan permintaan kepada ayahnya untuk berlibur ke kebun binatang dengan mengatakan **“Aku ingin pergi ke kebun binatang, yah”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur kedua berupa pengajuan pada data nomor 263 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena di dalamnya terdapat proses pengajuan yang diajukan oleh masing-masing negosiator, yaitu ibu yang mengajukan permintaan untuk berlibur ke pantai. Sedangkan Indah mengajukan permintaan untuk berlibur ke kebun binatang.

Data Nomor 264

Ayah : “Hmm.. Bagaimana kalau kita pergi ke rumah nenek saja di desa? sekalian melihat keadaan nenek di sana”.

Indah : “Yah, tapi aku ingin ke kebun binatang. Sudah lama tidak pergi ke sana”.

Ayah : “Bagaimana kalau besok pagi kita ke rumah nenek. Kita juga kan sudah lama sekali tidak pergi ke desa. Pulangnya kita mampir ke pantai untuk makan ikan bakar. Nah, minggu depannya lagi baru kita pergi ke kebun binatang. Gimana?”.

Analisis Data:

Struktur ketiga dari teks negosiasi adalah penawaran. Setelah masing-masing negosiator saling mengajukan pendapat berupa lokasi yang akan dijadikan tempat berlibur proses negosiasi selanjutnya adalah struktur atau tahap penawaran. Penawaran merupakan inti dari proses negosiasi. Penawaran dapat berupa menawarkan sesuatu dengan harga tertentu yang diikuti dengan permintaan mengurangi harga oleh pembeli atau permintaan melebihi harga oleh penjual. Proses penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan, mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan.

Pada data nomor 365 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan adanya proses penawaran yang dilakukan oleh masing-masing negosiator untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi, di antaranya sang ayah yang mengetahui ada perselisihan terkait lokasi yang akan dijadikan tempat berlibur mencoba memberikan solusi kepada anak dan istrinya dengan mengatakan **“Hmm.. Bagaimana kalau kita pergi ke rumah nenek saja di desa? sekalian melihat keadaan nenek di sana”**.

Mendengar usul yang diberikan oleh sang ayah Indah merasa kecewa dan mencoba menyampaikan keinginannya lagi untuk berlibur ke kebun binatang dengan mengatakan **“Yah, tapi aku ingin ke kebun binatang. Sudah lama tidak pergi ke sana”**. Mengetahu sang anak yang merasa kecewa atas usul yang diberikannya, sang ayah pun segera memberikan pengertian kepada Indah terkait rencana berlibur yang sudah akan dilakukan dengan mengatakan **“Bagaimana kalau besok pagi kita ke rumah nenek. Kita juga kan sudah lama sekali tidak pergi ke desa. Pulangnya kita mampir ke pantai untuk makan ikan bakar. Nah, minggu depannya lagi baru kita pergi ke kebun binatang. Gimana?”**.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur ketiga berupa penawaran pada data nomor 264 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari percakapan antara ayah dan Indah sudah menggambarkan adanya proses penawaran untuk menentukan solusi terbaik mengenai lokasi yang akan dijadikan tempat untuk berlibur.

Data Nomor 265

Ibu dan Indah: “setuju!”.

Analisis Data:

Struktur keempat dari teks negosiasi adalah persetujuan. Setelah melakukan proses penawaran untuk menentukan lokasi yang akan dijadikan tempat berlibur keluarga proses selanjutnya adalah struktur atau tahap persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari

proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator.

Pada data nomor 265 ditemukan kutipan percakapan yang menunjukkan proses atau tahap persetujuan yang akan disepakati bersama, di antaranya pernyataan yang diberikan oleh Indah sebagai tanda persetujuannya atas usul yang diberikan sang ayah dengan mengatakan “**Setuju**”.

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur keempat berupa persetujuan pada data nomor 265 teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dinyatakan sudah sesuai karena isi dari kutipan percakapan tersebut berisi kesepakatan yang sudah disepakati bersama terkait lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat berlibur.

D. Interpretasi Data

Berdasarkan hasil analisis data dari struktur teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement dapat diuraikan penggunaan struktur teks yang digunakan siswa di antaranya orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Tema teks negosiasi yang dibuat oleh siswa umumnya berupa percakapan transaksi jual beli, percakapan transaksi jual beli memang sangat identik dengan ciri umum sebuah teks negosiasi karena biasanya pada kegiatan transaksi jual beli sudah mencakup seluruh komponen yang terdapat pada struktur teks negosiasi mulai dari orientasi sebagai pembuka atau tahap awal proses transaksi, kemudian pengajuan sebagai tuntutan berupa permintaan oleh masing-masing negosiator, lalu terdapat proses penawaran sebagai jalan tengah mencari solusi melalui tawar-menawar antara pihak negosiator untuk memperoleh kesepakatan yang menguntungkan satu sama lain, dan terdapat persetujuan sebagai hasil dari proses penawaran yang sebelumnya sudah dilakukan sehingga memperoleh kesepakatan antara masing-masing pihak negosiator serta yang terakhir yaitu penutup untuk mengakhiri proses negosiasi dan mencairkan suasana setelah sebelumnya terdapat petentangan.

Struktur teks negosiasi dengan jumlah 265 data yang telah dianalisis terdapat 23 kutipan yang menyatakan adanya orientasi. Orientasi dalam teks merupakan bagian pembuka dalam proses negosiasi seperti mengucapkan salam, menyapa, berkenalan, dan berjabat tangan. Kemudian struktur teks negosiasi dengan jumlah 265 data yang telah dianalisis terdapat 78 kutipan yang menyatakan adanya struktur pengajuan. Pengajuan dalam teks negosiasi berupa proses mengajukan atau mengemukakan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud kepada lawan negosiator. Pengajuan juga dapat berupa topik permasalahan yang akan dibahas.

Selanjutnya struktur teks negosiasi dengan jumlah 265 data yang telah dianalisis terdapat 78 kutipan yang menandakan adanya struktur teks berupa penawaran. Penawaran dalam teks negosiasi merupakan proses tawar-menawar antara pihak satu dengan pihak yang lainnya untuk mendapatkan sebuah kesepakatan yang saling menguntungkan. Penawaran juga dapat berupa pengungkapan alasan-alasan, permintaan mengurangi atau melebihi sesuatu kepada pihak yang mengajukan. Lalu struktur teks negosiasi dengan jumlah 265 data siswa yang telah dianalisis terdapat 78 kutipan yang menandakan adanya struktur teks persetujuan. Persetujuan merupakan hasil dari proses negosiasi sebelumnya baik berisi kesepakatan atau ketidaksetujuan antara kedua belah pihak negosiator. Terakhir struktur teks negosiasi dengan jumlah 265 data yang telah dianalisis terdapat 8 kutipan yang menyatakan adanya struktur teks negosiasi berupa penutup. Penutup merupakan bagian akhir dari proses negosiasi, biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, jabat tangan, ucapan salam perpisahan, dan sebagainya.

Dari hasil analisis struktur teks pada teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement yang telah dideskripsikan dapat dilakukan perhitungan jumlah hasil analisis struktur teks dalam teks negosiasi di bawah ini:

Kalkulasi Jumlah Hasil Analisis Struktur Teks Negosiasi.

Rumus persentase:

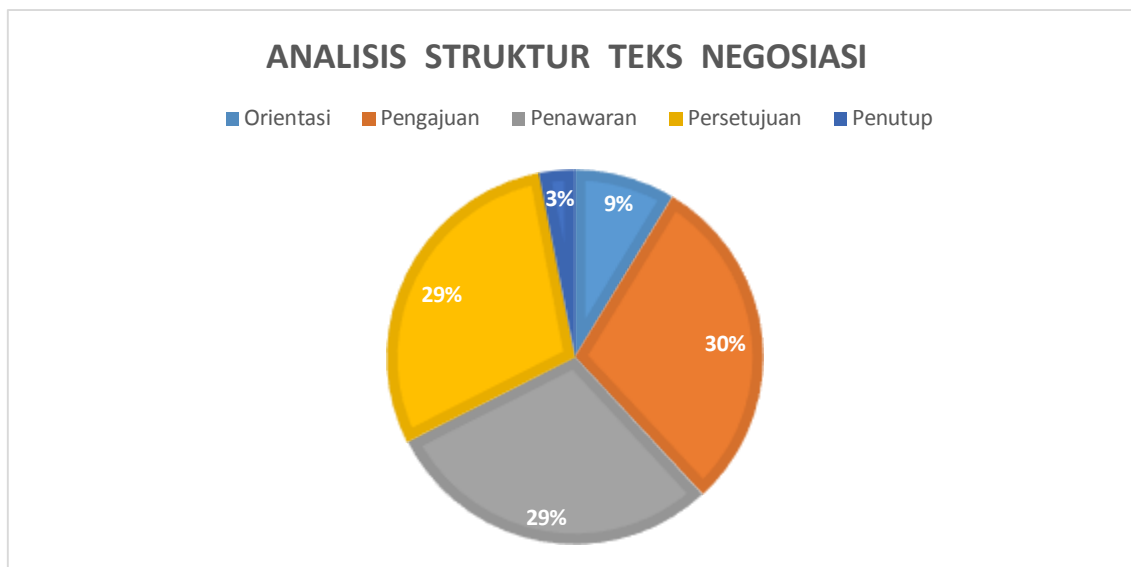
$$\frac{\text{Jumlah struktur teks yang telah dianalisis}}{\text{Jumlah keseluruhan struktur teks}} \times 100$$

Tabel 4.7

PERSENTASE STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

No.	Struktur Teks Negosiasi	Jumlah	Persentase
1	Orientasi	23	8,67%
2	Pengajuan	78	29,43%
3	Penawaran	78	29,43%
4	Persetujuan	78	29,43%
5	Penutup	8	3,01%
Jumlah		265	100%

Dari tabel di atas dapat diketahui persentase dari kelengkapan struktur teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement. Berikut akan diuraikan hasil analisis struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement dengan jumlah data yang diambil dari tiap-tiap kelas.



Dari persentase jumlah data yang sudah dianalisis secara keseluruhan yaitu berjumlah 265 data kutipan. Ditemukan struktur teks negosiasi berupa orientasi sebanyak 23 kutipan yang dipersentasekan menjadi 8,67% baik dari kata sapaan, ucapan salam, dan berjabat tangan. Kemudian struktur teks negosiasi berupa pengajuan sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% mulai dari mengajukan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud, dan tujuan. Selanjutnya struktur teks negosiasi berupa penawaran sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% yaitu proses tawar-menawar atau perundingan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. serta struktur teks negosiasi berupa persetujuan sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% yaitu proses mengemukakan pernyataan yang menandakan kesepakatan. Terakhir struktur teks negosiasi berupa penutup sebanyak 8 data yang dipersentasekan menjadi 3,01% berupa pernyataan yang mengakhiri jalannya proses negosiasi.

Menurut hasil analisis dari data siswa sebanyak 265 data kutipan, tercatat bahwa struktur teks negosiasi berupa pengajuan, penawaran, dan persetujuan merupakan jumlah kutipan terbanyak pada struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Kemudian struktur teks negosiasi berupa orientasi menduduki jumlah terbanyak kedua dari hasil analisis data yang sudah dilakukan. Selanjutnya struktur teks negosiasi berupa

penutup jarang digunakan oleh siswa kelas X SMA Indocement terlihat dari persentase jumlah kutipan yang paling kecil.

Hasil analisis mengenai struktur teks negosiasi yang meliputi orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup, penulis telah mengungkapkan kelima struktur teks tersebut. Teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocemen banyak ditemukan kesalahan dalam penyusunannya karena struktur yang terdapat pada teks negosiasi terbilang tidak lengkap seperti tidak adanya struktur teks negosiasi berupa orientasi sebagai pembuka jalannya proses negosiasi dan struktur teks negosiasi berupa penutup sebagai akhir dalam proses negosiasi yang telah dilakukan karena temuan data struktur teks negosiasi berupa orientasi hanya sebanyak 23 data kutipan atau sejumlah 8,67% dan untuk struktur teks negosiasi berupa penutup hanya ditemukan sebanyak 8 data kutipan atau sejumlah 3,01%. Siswa hanya berfokus pada pengajuan, peroses tawar-menawar, dan hasil yang disepakati dari struktur teks negosiasi yang mereka buat.

E. Penelitian Kedua Sebagai Pembanding (Triangulasi)

Pada bab ini peneliti akan menguraikan hasil pengecekan keabsahan data dengan menggunakan teksnik triangulasi. Teknik ini digunakan untuk membuktikan bahwa apa yang telah penulis teliti sudah sesuai dengan fakta yang ada di dalam penelitian. Untuk memperkuat keabsahan data penelitian, penulis melakukan analisis data kedua yang bertujuan sebagai pembanding. Triangulasi tersebut dilakukan oleh tiga orang dalam bidang pendidikan bahasa Indonesia. Dalam penelitian ini penulis menganalisis 265 data yang terbagi menjadi 23 struktur teks berupa orientasi, 78 struktur teks berupa pengajuan, 78 struktur teks berupa penawaran, 78 struktur teks berupa persetujuan, dan 8 tstruktur teks berupa penutup.

Penulis meminta bantuan kepada Andrini, S.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMA Indocement, Novi Wulandari, M.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 1 Cibinong, dan Sri Eko, S,Pd. Selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 4 Cibinong. Ketiga triangulator ini membantu saya untuk memeriksa hasil analisis dalam penelitian untuk mengecek keabsahan data. Adapun hasil pengecekan keabsahan data yang telah dilakukan oleh triangulator sebagai berikut.

1. Berdasarkan analisis triangulator pertama, yaitu Andrini, S.Pd selaku guru bahasa Indonesia SMA Indocement menyetujui 98% hasil penelitian struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Struktur teks negosiasi yang dianalisis yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Dari jumlah temuan data sebanyak 265 kutipan, triangulator pertama tidak menyetujui dua temuan data dalam analisis struktur teks negosiasi, temuan tersebut dapat dilihat dari tabel 4.1 nomor data 59 dengan kutipan percakapan:

Bu Diah : “*oh iya besar-besar ya pak ikan guramenya. Berapa harganya pak?*”

Pedagang : “*kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.*”

Kemudian pada data nomor 129 dengan kutipan percakapan:

Bu Nina : “*oh iya besar-besar ya pak lobsternya. Berapa harganya?*”

Pedagang : “*kalau yang ukuran sedang ini harganya perkilo rp 80.000, yang besar harganya perkilo rp 160.000.*”

Menurut triangulator pertama, kedua kutipan percakapan tersebut kurang menggambarkan struktur dari teks negosiasi berupa pengajuan.

2. Berdasarkan analisis triangulator kedua, yaitu Novi Wulandari, M.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 1 Cibinong menyetujui 99% hasil penelitian struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Struktur teks negosiasi yang dianalisis yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Dari jumlah temuan data sebanyak 265 kutipan, triangulator kedua tidak menyetujui satu temuan data dalam analisis struktur teks negosiasi, temuan tersebut dapat dilihat dari tabel 4.1 nomor data 202 dengan kutipan percakapan:

Pengusaha : “*Saya ingin bertemu dengan kepala bagian kredit*”

Pihak bank : “*Baik, mari saya antar menuju kepala bagian kredit*”

Menurut triangulator kedua kutipan percakapan tersebut tidak menggambarkan struktur teks negosiasi berupa orientasi.

3. Berdasarkan analisis triangulator ketiga, Sri Eko, S.Pd. selaku guru bahasa Indonesia SMP Negeri 4 Cibinong menyetujui 98% hasil penelitian struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Indocement. Struktur teks negosiasi yang dianalisis yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Dari jumlah temuan data sebanyak 265 kutipan, triangulator kedua tidak menyetujui dua

temuan data dalam analisis struktur teks negosiasi, temuan tersebut dapat dilihat dari tabel 4.1 nomor data 61 dengan kutipan percakapan:

Bu Diah : “*Terima kasih pak ini uangnya* “

Kemudian pada data nomor 131 dengan kutipan percakapan:

Bu Nina : “*Terima kasih pak ini uangnya* “

Menurut triangulator ketiga, kedua kutipan percakapan tersebut merupakan struktur teks negosiasi berupa penutup.

Perbedaan pendapat dalam hasil analisis struktur teks negosiasi yang diajukan oleh tiga triangulator tidak terlalu jauh. Dengan demikian keabsahan data dalam penelitian dapat diperkuat dengan adanya hasil temuan data analisis yang lebih banyak disetujui oleh ketiga triangulator dan hanya beberapa saja yang tidak disetujui sehingga seluruh temuan data dalam penelitian dapat dipertanggungjawabkan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Indocement yang meliputi orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup, penulis dapat merumuskan sebagai berikut.

1. Hasil Analisis struktur teks yang terdapat pada teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocement ditemukan 265 data kutipan yang terdiri dari orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Dari persentase jumlah data yang sudah dianalisis secara keseluruhan ditemukan struktur teks negosiasi berupa orientasi sebanyak 23 kutipan yang dipersentasekan menjadi 8,67% baik dari kata sapaan, ucapan salam, dan berjabat tangan. Kemudian struktur teks negosiasi berupa pengajuan sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% mulai dari mengajukan pendapat berupa permintaan, usul atau maksud, dan tujuan. Selanjutnya struktur teks negosiasi berupa penawaran sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% yaitu proses tawar-menawar atau perundingan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. serta struktur teks negosiasi berupa persetujuan sebanyak 78 data kutipan yang dipersentasekan menjadi 29,43% yaitu proses mengemukakan pernyataan yang menandakan kesepakatan. Terakhir struktur teks negosiasi berupa penutup sebanyak 8 data yang dipersentasekan menjadi 3,01% berupa pernyataan yang mengakhiri jalannya proses negosiasi.
2. Teks negosiasi yang telah dibuat oleh siswa kelas X SMA Indocemen banyak ditemukan kesalahan dalam penyusunannya karena struktur yang terdapat pada teks negosiasi terbilang tidak lengkap seperti tidak adanya struktur teks negosiasi berupa orientasi sebagai pembuka jalannya proses negosiasi dan struktur teks negosiasi berupa penutup sebagai akhir dalam proses negosiasi yang telah dilakukan karena temuan data struktur teks negosiasi berupa orientasi hanya sebanyak 23 data kutipan atau sejumlah 8,67% dan untuk struktur teks negosiasi berupa penutup hanya ditemukan sebanyak 8 data kutipan atau sejumlah 3,01%.

Siswa hanya berfokus pada proses pengajuan, peroses tawar-menawar, dan hasil yang disepakati dari struktur teks negosiasi yang mereka buat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya guru mencari inovasi baru terkait metode atau teknik mengajar yang dapat memancing rasa ingin tahu siswa agar siswa tidak hanya mengetahui apa itu teks negosiasi tetapi siswa juga dapat memahami struktur atau sistematika dalam penulisan teks negosiasi yang benar dan tepat.
2. Sebaiknya siswa menanamkan rasa cinta membaca sejak dini agar dapat mengeksplor pengetahuan yang dimilikinya sehingga siswa tidak hanya memahami pengertian dari teks negosiasi saja tetapi dapat memahami secara mendalam apa saja komponen yang terdapat pada teks negosiasi sehingga mengetahui tata cara penulisan teks negosiasi sesuai dengan strukturnya.
3. Sebaiknya guru memahami sejauh mana kemampuan yang dimiliki oleh para siswa dalam memahami materi pembelajaran yang diajarkan agar dapat melakukan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan pemahaman siswa.
4. Sebaiknya siswa juga belajar bertanggungjawab atas tugasnya sebagai pelajar dengan fokus memperhatikan pembelajaran yang diberikan oleh guru dan dapat mengaplikasikannya.
5. Saran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti struktur dari teks negosiasi, peneliti dapat mengkaji lebih banyak sumber dalam penelitian dan dapat dapat mempersiapkan proses pengumpulan data dan segala sesuatunya dengan baik dan teratur.

DAFTAR PUSTAKA

- Indrawati, Rika; Rosi Rosmala Dewi. 2020. *Bahasa Indonesia SMA/MA/SMK/MAK*. Bandung: Penerbit Yrama Widya.
- Kosasih, Engkos. 2016. *Cerdas Berbahasa Indonesia Untuk SMA/MA Kelas X*. Bandung: Penerbit Erlangga
- Kosasih, Engkos. 2017. *Jenis-Jenis Teks Analisis Fungsi, Struktur, dan Kaidah serta Langkah Penulisan dalam Mata Pelajaran Bahasa Indonesia SMA/MA/MK*. Bandung: Yrama Widya.
- Mulyadi, Yadi; Heni Rohaeni. 2019. *Bahasa Indonesia*. Bandung: PT Yrama Widya.
- Putri, Yuliana; Raden Dwi Gita Apriliyani. 2016. *Pegangan Guru Bahasa Indonesia*. Yogyakarta: PT Penerbit Intan Pariwara.
- Reseach, Tim Quantum. 2020. *Super Master Pelajaran SMA/MA*. Bandung: Penerbit Yrama Widya.
- Rustamaji; Husin. 201. *Bahasa Indonesia Untuk SMA/SMK Kelas X*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sobandi. 2016. *Mandiri Mengasah Kemampuan Diri Bahasa Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.

Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metode Penelitian Lengkap Praktis dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustakabaruperss.

Suryanta, Alex. 2016. *Bupena Bahasa Indonesia SMA/MA Kelas X*. Jakarta: Penerbit Erlangga

Trisliatanto, Dimas Agung. 2020. *Metode Penelitian Panduan Lengkap Penelitian dengan Mudah*. Yogyakarta: Andi.

Zaimar, Okke Kusuma Sumantri, dan Ayu Basuki Harahap. 2015. *Teori Wacana*. Jakarta: Penaku.

RIWAYAT HIDUP



Marhamah Ida Nafisa dilahirkan di Sukmajaya Depok Bogor, pada tanggal 24 Maret 1999. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara pasangan dari H. Muinudin, S.Ag. dan Hj. Marsih, S.Pd. Saat ini tinggal di Jalan Animan, Cikaret, RT/RW 01/07, Kelurahan Harapan Jaya, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat, Kode Pos 16914.

Penulis memulai pendidikan formal pertama di TK AL-NUR pada tahun 2004 dan lulus pada tahun 2005. Kemudian melanjutkan pendidikan di SD Negeri Cikaret 01 pada tahun 2005 sampai tahun 2010. Setelah lulus penulis melanjutkan sekolah formalnya di SMP Negeri 4 Cibinong pada tahun 2010 sampai tahun 2013. Lalu melanjutkan lagi DI Madrasah Aliyah Negeri 1 Kabupaten Bogor pada tahun 2010 sampai tahun 2013.

Pada tahun 2017 penulis diterima sebagai mahasiswa program sarjana Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Universitas Pakuan.