

# Menilai Masalah, Bagaimana Cara Menyampaikan Pengajuan, Penawaran, dan Pencapaian Persetujuan dalam Bernegosiasi.

YENI PUTRI  
ARTIKEL KONSEPTUAL

## PENDAHULUAN

Menurut KBBI edisi IV (2008:957) negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dengan pihak lain. Tujuannya adalah mengatasi atau menyesuaikan perbedaan untuk memperoleh sesuatu dari pihak lain. Dalam kehidupan sehari-hari, proses negosiasi merupakan hal yang umum dilakukan. Bahkan, setiap orang mungkin pernah melakukan kegiatan tawar menawar, terutama dalam hal jual beli. Kedua pihak yang melakukan negosiasi mempunyai hak terhadap hasil yang akan disepakati. Hasil akhir dari negosiasi tersebut harus terdapat persetujuan dari semua pihak dengan kesepakatan bersama.

### ISI

Perhatikan penggalan teks negosiasi berikut.  
penjual :”Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”  
pembeli:”Boleh krang kan Bang?”  
penjual:”Belum boleh bu. Barangnya bagus lho, Bu.ini bukan karbitan. masak pohon.”  
pembeli:”Iya Bang, tapi harganya boleh kurang kan? kan lagi musim bang. dua puluh ribu saja ya?”

Baik Pembeli maupun pedagang dalam menyampaikan pengajuan mapun penawaran bersikap sopan, tidak menekankan pihak lain serta disertai dengan alasan. Dalam negosiasi, menyampaikan alasan merupakan cara halus untuk membujuk pihak lain. (Ahmad.2020. <https://www.yuksinau.id/teks-negosiasi/>)

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

“hm...ayah akan membelikan HP untuk Rani asal...” ayah seakan sengaja menggoda

Rani.”

“Asal apa yah? tanya Rani tak sabar  
“Asal Rani rajin belajar dan berjanji akan menggunakan HP itu untuk hal-hal yang positif.”

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

Sebuah permasalahan akan dengan mudah terselesaikan jika masing-masing pihak memberikan penawaran yang menjadi solusi terbaik dalam sebuah perundingan. (Nugroho, 2020. <https://www.bola.com/ragam/read/4376974/pengertian-ciri-ciri-struktur-tujuan-dan-contoh-teks-negosiasi>)

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

1. Kesiediaan semua untuk berkompromi dengan pihak lain
2. Tidak ada pihak yang dirugikan
3. Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan.
4. Alasan yang disertakan mampu memengaruhi pihak lain. (Kemendikbud, 2017:158)

## PENUTUP

Berdasarkan uraian diatas, mari kita bersama menemukan faktor penyebab keberhasilan negosiasi dari teks berikut ini.

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

Anak : “Ada apa, Yah?”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Anak : “Iya, yah.”

### **Daftar Rujukan**

Ahmad. 2020.

<https://www.yuksinau.id/teks-negosiasi/>  
diunduh 18 Februari 2021 pukul 11.46

Departemen Pendidikan Nasional. 2008.

*Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Keempat*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. 2017. *Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.

Nugroho, F.T.

2020. <https://www.bola.com/ragam/read/4376974/pengertian-ciri-ciri-struktur-tujuan-dan-contoh-teks-negosiasi> diunduh 18 Februari 2021 pukul 11.45 Wib.