

## RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan : SMA NEGERI 3 SANGA DESA

Kelas/Semester : X/Genap

Materi Pokok : Teks Negosiasi

Alokasi Waktu : 2 X 45 Menit

<b>Kompetensi inti (KI)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.</li><li>2. Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun dan menunjukkan sikap tanggung jawab dalam menyelesaikan permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam.</li><li>3. Memahami, menerapkan, menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah</li><li>4. Mengolah, menalar, menyaji, dan mencipta dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri serta bertindak secara efektif dan kreatif, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan.</li></ol>
<b>Tujuan Pembelajaran :</b>  Setelah mengikuti proses pembelajaran, dengan menggunakan pendekatan <i>saintifik</i> serta model pembelajaran <i>Problem Based Learning</i> (PBL) peserta didik diharapkan dapat :  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Menjelaskan pengertian teks negosiasi.</li><li>2. Membedakan ciri-ciri antara pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks negosiasi</li><li>3. mengungkapkan cara penyampaian pengajuan dan penawaran dalam bernegosiasi baik secara tertulis maupun secara lisan</li></ol>	
<b>KOMPETENSI DASAR (KD)</b> <b>3.10.</b> Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun <b>4.10</b> Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis  <b>INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)</b> <b>3.10.1</b> Mengidentifikasi ciri teks negosiasi <b>3.10.2</b> Menjelaskan pengertian teks negosiasi <b>3.10.3</b> Membedakan ciri-ciri antara pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks negosiasi <b>3.10.4</b> Menyebutkan syarat tercapainya persetujuan (kesepakatan) <b>3.10.5</b> Menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi	

<p><b>Materi Pembelajaran</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fakta: Teks Negosiasi, Menampilkan Teks negosiasi.</li> <li>2. Teks Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial antara beberapa pihak yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang dianggap menguntungkan pihak –pihak yang bernegosiasi. Unsur Pembangunan Teks Negosiasi <ul style="list-style-type: none"> <li>- Partisipan</li> <li>- Adanya perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak</li> <li>- Ada pengajuan dan penawaran</li> <li>- Ada kesepakatan sebagai hasil negosiasi.</li> </ul> </li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kebahasaan <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pasangan tuturan dalam teks negosiasi</li> <li>- Bahasa yang santun.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Fakta :</b> Teks Negosiasi  <b>Konsep :</b> Negosiasi  <b>Prinsip :</b> Pengertian, Unsur dan Faktor yang menentukan  <b>Prosedur :</b> orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p>
<p><b>MODEL :</b>  <b>Problem Based Learning (PBL)</b>  <b>Metode:</b>  <b>Ceramah, Tanya Jawab, Penugasan</b></p>	<p><b>Kegiatan Pendahuluan (15 menit)</b></p> <p><b>Orientasi :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran</li> <li>+ Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin</li> <li>+ Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran.</li> </ul> <p><b>Apersepsi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Mengaitkan materi <i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik .</li> <li>+ Mengingatkan kembali materi prasyarat dengan bertanya kepada peserta didik tentang materi yang akan dipelajari.</li> <li>+ Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan.</li> </ul> <p><b>Motivasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari dalam kehidupan sehari-hari.</li> <li>+ Apabila materi / tema / proyek ini dikerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang materi tentang <i>teks negosiasi : pengertian, unsur-unsur dan menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi.</i></li> <li>+ Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung</li> <li>+ Mengajukan pertanyaan.</li> <li>+ Pemberian Acuan</li> <li>+ Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu.</li> <li>+ Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung</li> </ul>

✚ Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.

#### **Kegiatan Inti (60 menit)**

✚ Di awal kegiatan pembelajaran peserta didik diberi sebuah problem/masalah yang harus dijawab oleh peserta didik dengan memberikan kesempatan untuk semua peserta didik yang dilakukan penilaian secara langsung pada saat proses pembelajaran.

✚ Selanjutnya peserta didik akan melakukan interaksi antara peserta didik yang lain untuk menawab beberapa pertanyaan yang diberikan guru secara berkala dan dari sanalah proses penilaian dilakukan.

✚ Kemudian peserta didik diberikan Masalah berupa beberapa contoh teks negosiasi yang secara langsung bisa diperankan oleh peserta didik itu sendiri dengan cara peserta didik langsung mengalami melakukan proses negosiasi bisa di dalam kelas yang dilakukan secara langsung.

✚ Dalam tahap ini guru berperan sebagai fasilitator serta memantau jalannya pembelajaran agar semua peserta didik turut terlibat aktif dalam proses pembelajaran.

#### **Kegiatan Penutup (15 menit)**

✚ Peserta didik membuat resume dengan bimbingan guru tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) yang baru dilakukan.

✚ Peserta didik mengerjakan tes sebagai evaluasi hasil belajar materi struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) yang baru diselesaikan.

✚ Guru memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa untuk materi pelajaran struktur teks negosiasi : Pengertian, Unsur , serta membuat 1 teks negosiasi .

✚ Guru memberikan penghargaan untuk materi pelajaran struktur teks negosiasi secara langsung kepada peserta didik.

✚ Guru menyampaikan materi yang akan dipelajari pada pertemuan berikutnya

#### **MEDIA :**

#### **Alat :**

1. Laptop/HP
2. Infocus

#### **Bahan :**

1. Teks Negosiasi

#### **Sumber :**

1. Sutrisni Putri, Arum (2020) "Teks Negosiasi: Pengertian, Ciri, Struktur, Unsur", <https://www.kompas.com/skola/read/2020/09/22/212208769/teks-negosiasi-pengertian-ciri-struktur-unsur?page=all>
2. Lembar Kerja Siswa : Sulistyarningsih, Mei. *Pengayaan Pembelajaran Bahasa Indonesia Kelas X Semester Genap*.
3. <https://www.bola.com/ragam/read/4717440/kumpulan-contoh-teks-negosiasi-pendek-lengkap-sesuai-strukturmya>

4. Pengalaman peserta didik dan guru

**Penilaian**

Kompetensi Dasar	Indikator
3.10. Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan pengajuan, penawaran, dan pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi.
4.10. Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis	Menentukan struktur: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan), Mengungkapkan cara pengajuan, penawaran, dan pencapaian per-setujuan dalam bernegosiasi.

Penilaian Proses	Penilaian Hasil
<p>Penilaian proses aspek pengetahuan dapat dilakukan sejak kegiatan menelaah Model dan mengonstruksi terbimbing.</p> <p>Catatan terhadap peserta didik pada kegiatan tersebut dapat dijadikan penilaian sikap selama mengikuti pembelajaran: ketekunan, kerja sama, semangat, ketelitian, kerapihan, kebersihan, keseriusan.</p>	<p>Jenis : Lisan</p> <p>Bentuk : Pertanyaan</p> <p>Contoh instrumen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><i>Pengertian dari teks negosiasi ?</i></li> <li><i>Sebutkan bagian-bagian struktur teks negosiasi yang telah kalian cari !</i></li> <li><i>Sebutkan faktor yang mendukung dalam teks <b>negosiasi!</b></i></li> </ol>

Penilaian Proses	Penilaian Hasil
<p>Penilaian proses aspek pengetahuan dapat dilakukan sejak kegiatan mengonstruksi terbimbing dan mengonstruksi mandiri.</p> <p>Catatan terhadap peserta didik pada kegiatan tersebut dapat dijadikan penilaian sikap selama mengikuti pembelajaran dan mengerjakan tugas (bendel portofolio): ketekunan, kerjasama, semangat, ketelitian, kerapihan, kebersihan, keseriusan.</p>	<p>Jenis : Menulis</p> <p>Bentuk: Uraian</p> <p>Contoh Instrumen</p> <p><i>Susunlah teks negosiasi dengan memerhatikan hal di bawah ini!</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><i>Tentukan topik teks negosiasi!</i></li> <li><i>Buatlah kerangka sesuai dengan struktur teks negosiasi!</i></li> <li><i>Kembangkan kerangka tersebut menjadi teks negosiasi dengan memerhatikan struktur teks, ciri kebahasaan, dan EBI!</i></li> </ol>

**Mengetahui**  
**Kepala Sekolah,**

**ADE SYAMSUDDIN ALWIJAYA,S.Pd, MP.d**  
**NIP.19780925 200502 1 003**

Macang Sakti, 14 Januari 2022

**Guru Bahasa Indonesia,**

**ELYA SUMARNI,S.Pd**

## LAMPIRAN MATERI TEKS NEGOSIASI

### Kompetensi Dasar

Pengetahuan	Keterampilan
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis

### Pengertian Teks Negosiasi

Teks Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial antara beberapa pihak yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang dianggap menguntungkan pihak –pihak yang bernegosiasi.

Dalam kehidupan sehari-hari, proses negosiasi merupakan hal yang umum dilakukan. Kegiatan bernegosiasi sering dilakukan saat jual beli, bisnis, di sekolah, lingkungan masyarakat, keluarga, dan lain sebagainya.

Dalam bernegosiasi, kedua pihak mempunyai hak terhadap hasil yang akan disepakati bersama. Hasil akhir dari negosiasi tersebut harus terdapat persetujuan dari semua pihak dengan kesepakatan bersama.

Unsur-unsur pembangun teks negosiasi yaitu :

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

Faktor yang menentukan keberhasilan sebuah negosiasi , antara lain sebagai berikut :

1. Kesiapan untuk berkompromi dengan pihak lain.
2. Tidak ada pihak yang dirugikan
3. Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan
4. Alasan yang disertakan dapat mempengaruhi pihak lain.

### Contoh Teks Negosiasi Jual Beli

#### Orientasi

Pembeli: "Selamat siang, Pak."

Penjual: "Selamat siang bu. Ada yang bisa saya bantu?"

#### Permintaan

Pembeli: "Saya ingin beli mobil bekas classic, apakah ada, Pak?"

#### Pemenuhan

Penjual: "Ada, Bu, mari ikut saya."

#### Penawaran

Pembeli: "Mobil classic ini, berapa harganya, Pak?"

Penjual: "Kalau mobil yang itu harganya 95 juta, Bu."

Pembeli: "Harganya bisa kurang lagi nggak, Pak?"

Penjual: "Boleh, mau nawar berapa, Bu?"

Pembeli: "85 juta bisa pak? Gimana?"

Penjual: "Waduh, kalau harga segitu rasanya tidak bisa, Bu."

Pembeli: "Kalau 90 juta pak?".

Penjual: "Naikkin dikit bu, 93 juta pasnya."

### **Persetujuan**

Pembeli: "Oke, Pak, saya setuju. Uangnya nanti saya transfer."

### **Penutup**

Penjual: "Baik, Bu, terima kasih."

---

## **Contoh Teks Negosiasi di Lingkungan Keluarga**

### **Orientasi**

Anak: "Bapak sama Ibu lagi sibuk enggak?"

Ibu: "Ibu lagi santai aja."

Bapak: "Lagi santai juga nih, memangnya kenapa?"

### **Pengajuan**

Anak: "Gini, Pak, besok kan aku les, kalau habis pulang les boleh langsung main?"

Bapak: "Memangnya kamu enggak ada PR dari sekolah?"

Anak: "Ada, Pak, tapi sudah dikerjakan."

### **Penawaran**

Bapak: "Mau pergi ke mana? Jauh ya?"

Anak: "Dekat kok. Cuma main ke rumah teman aja, Pak."

Ibu: "Kamu main sama siapa aja?"

Anak: "Putri, Dinda, sama Vina, Bu."

Ibu: "Gimana, Pak, Dea boleh main sama temannya enggak?"

Anak: "Gimana Pak, Dea boleh main sama temen Dea kan?"

Bapak: "Iya, kamu boleh main sama teman kamu, tapi ingat pulanginya jangan malam-malam."

Anak: "Oke, Pak. Nanti Dea pulanginya enggak sampai malam."

### **Persetujuan**

Bapak: "Ingat ya, boleh main, tapi jangan malam-malam."

Ibu: "Kalau main jangan sampai lupa makan."

Anak: "Oke, Pak. Oke, Bu."

### Penutup

Bapak: "Dea, kamu enggak tidur?"

Anak: "Iya, Pak, ini aku mau ke kamar langsung tidur. Selamat malam."

Bapak: "Selamat malam."

Ibu: "Selamat tidur."

### Prosedur Pembelajaran (sesuai KD)

#### Mengevaluasi Teks Negosiasi

Setelah mencermati kembali teks negosiasi di atas, terdapat kesesuaian antara pengajuan, penawaran dan persetujuan, untuk memahami hal tersebut, kita dapat melakukannya dengan langkah-langkah berikut.

Bacalah kembali penggalan teks berikut! Lalu temukan kata kunci yang bermakna pengajuan!

**Peserta** : "Begini Bu, kegiatan kita kan selesainya sehari sebelum lebaran, saya jauh ni bu peserta dari Aceh, jarak antara Aceh dengan Jakarta, apa lagi kabupaten saya harus ditempuh dengan waktu 12 jam Bu, bagaimana kalau saya pulang duluan bu, karena kalau saya pulang H-1lebaran dikhawatirkan tidak ada kendaraan dari bandara ke kabupaten tempat saya tinggal Bu."

Dalam cuplikan teks tersebut di atas terdapat negosiasi pengajuan yang disampaikan oleh negosiator 1, hal tersebut tergambar pada kalimat "Bagaimana kalau saya pulang duluan Bu? Yang bermakna negoisator 1 memberikan pengajuan, sebagaimana yang telah kita pahami teks negosiasi berisi pengajuan.

**Panitia** : "Maaf Bu, sepertinya Ibu tidak bisa pulang lebih awal karena kita masih ada post-test dan penutupan pada hari tersebut Bu, bagaimana kalau Ibu pulang setelah penutupan?"

Cuplikan teks tersebut berisi penawaran yang diajukan oleh negisiator 2, yang bermaksud menawarkan tergambar pada kalimat "Bagaimana kalau Ibu pulang setelah penutupan?" kalimat tersebut bermakna orang kedua menolak tawaran yang diajukan orang pertama dan terjadilah perdebatan untuk memperoleh kesepakatan. Untuk menentukan persetujuan dapat dilihat pada penggalan teks berikut, pada cuplikan teks berikut terdapat kalimat persetujuan antara 2 belah pihak yang bernegosiasi.

**Panitia** : "Sore penutupan Bu. Kalau malam gimana mau?"

**Peserta** : "Boleh deh Bu malam aja, terima kasih Ibu."

#### Menganalisis Teks Negosiasi

Dengan membaca teks "Negosiasi Peserta dengan Panitia" di atas tentu saja kita mendapatkan sebuah gambaran bagaimana menemukan kesepakatan pada masalah yang dihadapi, terutama terhadap masalah yang dialami nagiator 1 dalam negosiasi tersebut. Teks tersebut disusun sedemikian rupa sehingga pembaca dengan mudah memahami struktur yang dibangun <orientasi- isi- penutup> seperti pada penggalan teks berikut!

**Peserta** : "Selamat siang bu,"

**Panitia** : "Siang!"

Penggalan teks tersebut berisi orientasi yang bermakna pembukaan.

**Peserta** : "Begini Bu, kegiatan kita kan selesainya sehari sebelum lebaran, saya jauh ni bu peserta dari Aceh, jarak antara Aceh dengan Jakarta, apa lagi kabupaten saya harus ditempuh dengan waktu 12 jam Bu, bagaimana kalau saya pulang duluan bu, karena kalau saya pulang H-1lebaran dikhawatirkan tidak

ada kendaraan dari bandara ke kabupaten tempat saya tinggal Bu.”

Peserta : “Tolonglah Bu, Saya jauh Bu. Kalau boleh tau penutupannya jam berapa ya Bu?”

**Panitia** : “Maaf Bu, ini kebijakan pimpinan. Diperkirakan sore Bu, Ibu bisa pulang besok paginya!...  
Bagaimana?”

**Peserta** : Aduuuuh Bu kalau besoknya tidak terkejar Bu. Bagaimana kalau saya pulang sore, boleh gak bu?”

**Panitia** : “Sore penutupan Bu. Kalau malam gimana mau?”

**Peserta** : “Boleh deh Bu malam aja, terima kasih Ibu.”

Penggalan teks di atas merupakan bagian isi, yang di dalamnya terdapat pengajuan, penawaran yang dialui dengan adu argumen dan alasan yang tepat untuk memperoleh persetujuan. Struktur yang terakhir dari teks negosiasi adalah penutup, tergambar pada cuplikan teks berikut!

Panitia : “Semoga Ibu selamat sampai rumah!”

Setelah menganalisis struktur saatnya menganalisis kaidah kebahasaan, kaidah kebahasaan teks tersebut tergambar pada uraian berikut!

Kalimat berita, tanya, dan perintah	a. Kalimat berita (deklaratif, <i>statement</i> ) Contoh : Jarak antara bandara dengan kabupaten tempat tinggal saya jauh Bu. b. Kalimat tanya (interogatif, <i>question</i> ) Contoh : Kalau boleh tau kapan penutupan Bu? c. Kalimat perintah (imperatif, <i>command</i> ) Contoh : Ibu bisa pulang besok paginya!
Kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan. Hal ini terkait dengan fungsi negosiasi itu, yakni untuk menyampaikan kepentingan dan mengompromikannya dengan mitra bicara.	Contoh: Tolonglah Bu, Saya jauh Bu.
Kalimat bersyarat, yakni kalimat yang ditandai dengan kata-kata <i>jika, bila, kalau, seandainya, apabila</i>	Contoh: Aduuuuh Bu kalau besoknya tidak terkejar Bu, kan saya jauh. Bagaimana kalau saya pulang sore, boleh gak bu?”
Konjungsi penyebaban (kausalitas). Hal ini terkait dengan sejumlah argumen yang disampaikan masing-masing. Untuk memperjelas alasan, mereka perlu menyampaikan sejumlah alasan yang disertai penggunaan konjungsi penyebaban <i>karena, sebab, oleh karena itu, sehingga, akibatnya</i> .	Contoh : “Maaf Bu, sepertinya Ibu tidak bisa pulang lebih awal karena kita masih ada post-test dan penutupan pada hari tersebut Bu, bagaimana kalau Ibu pulang setelah penutupan?”

### Menyampaikan Isi Teks Negosiasi

Teks negosiasi yang tersaji di atas berawal dari suatu masalah yang dialami oleh negosiator 1 yang diajukan kepada negosiator 2, dalam pengajuan tersebut digukan kaidah kebahasaan kalimat berita, seperti yang tergambar pada kalimat berikut!

Peserta : “Jarak antara bandara dengan kabupaten tempat tinggal saya jauh Bu”.



Dalam pengajuan tersebut sang lawan bicara atau negosiator ke2 memberikan penawaran, penawaran tersebut bisa diuraikan dalam bentuk kalimat bersyarat, yakni kalimat yang ditandai dengan kata-kata *jika, bila, kalau, seandainya, apabila*, contoh,

Peserta : “Aduuuhh Bu kalau besoknya tidak terkejar Bu, kan saya jauh. Bagaimana kalau saya pulangnye sore, boleh gak bu?”

Selain pengajuan dan penawaran juga terdapat penutup yang berisi kesepakatan antara negosiator 1 dan negosiator 2, kesepakatan tersebut dapat dilihat pada contoh teks berikut!

Peserta : “Boleh deh Bu malam aja, terima kasih Ibu.”  
Panitia : “Semoga Ibu selamat sampai rumah!”

### Mengkonstruksikan Teks Negosiasi

Sebagaimana yang telah kita ketahui bahwa teks yang disajikan di atas merupakan teks negosiasi. Teks dapat disusun secara lisan maupun tertulis.

Cermati kembali teks berikut untuk menemukan bagian-bagian yang penting!

Peserta : “Selamat siang bu,”  
Panitia : “Siang!”  
Peserta : “Maaf bu mengganggu.”  
Panitia : “Iya tidak masalah, ada yang bisa saya bantu?”  
“Begini Bu, kegiatan kita kan selesainya sehari sebelum lebaran, saya jauh ni bu peserta dari Aceh, jarak antara Aceh dengan Jakarta, apa lagi kabupaten saya harus ditempuh dengan waktu 12 jam Bu, bagaimana kalau saya pulang duluan bu, karena kalau saya pulang H-1lebaran dikhawatirkan tidak ada kendaraan dari bandara ke kabupaten tempat saya tinggal bu.”  
“Maaf Bu, sepertinya Ibu tidak bisa pulang lebih awal karena kita masih ada post-test dan penutupan pada hari tersebut bu, bagaimana kalau Ibu pulangnye setelah penutupan?”  
Peserta : “Tolonglah Bu, Saya jauh Bu. Kalau boleh tau penutupannya jam berapa ya Bu?”  
Panitia : “Maaf Bu, ini kebijakan pimpinan. Diperkirakan sore Bu, Ibu bisa pulang besok paginya!... Bagaimana? Aduuuhh Bu kalau besoknya tidak terkejar Bu. Bagaimana kalau saya pulangnye sore, boleh gak bu?”  
Panitia : “Sore penutupan Bu. Kalau malam gimana mau?”  
Peserta : “Boleh deh Bu malam aja, terima kasih Ibu.”  
Panitia : “Semoga Ibu selamat sampai rumah!”

Setelah dicermati teks tersebut kita dapat mencermati isi teks yaitu kesepakatan jadwal pulang antar negosiator 1 dan negosiator 2, hal tersebut dapat diuraikan pada bagian-bagian berikut:

1. Dalam teks tersebut diawali oleh pembukaan,  
Pembukaan atau disebut dengan pengenalan isu berisi salam pembuka untuk mengawali pembicaraan antara negosiator 1 dan negosiator 2 serta penyampaian masalah apa yang akan dinegosiasikan.
2. Terdapat bagian isi  
Dalam bagian isi ini ditemukan pengajuan dan penawaran yang didalamnya terdapat adu argumen yang disampaikan oleh negosiator berupa keinginan untuk pulang lebih awal disertai dengan alasan-alasan yang mendukung pengajuan atas masalah tersebut, namun negosiator 2 menolak ajukan tersebut dengan memberi argumen untuk dapat dipahami oleh negosiator 1, namun negosiator 1 memberikan alasan untuk adapat diterima oleh negosiator 2 agar masalah yang diajukan oleh negosiator 1 dapat disepakati oleh negosiator 2. Setelah terjadi adu tawar pada akhirnya antara kedua negosiator menemukan kesepakatan. Dalam pengajuan dan penawaran

tersebut juga ditemukan kaidah-kaidah kebahasaan yang membangun teks tersebut seperti kalimat berita, kalimat bersyarat, kalimat yang menyatakan keinginan dan kausalitas.

3. Terdapat penutup
4. Pada bagian terakhir teks tersebut ditutup dengan kesepakatan serta puas atau ketidakpuasan yang terjadi antara negosiator 1 dan negosiator 2 yang disebut dengan penutup.

Dalam kehidupan sehari-hari banyak ditemukan negosiasi untuk memperoleh kesepakatan, untuk merekonstruksikan teks negosiasi dapat memperhatikan langkah-langkah berikut :

- a. Menentukan masalah yang dinegosiasikan
- b. Menentukan struktur < pengenalan isu, pengajuan, pengenalan dan kesepakatan / kepuasan dan ketidakpuasan> yang membangun negosiasi tersebut yakni dengan mencermati teks tersebut.
- c. Menentukan kaidah kebahasaan < kalimat berita, kalimat tanya, kalimat perintah, kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan, kalimat bersyarat, konjungsi penyebab kausalitas> teks tersebut
- d. Mengembangkan catatan tersebut menjadi negosiasi yang utuh sesuai dengan struktur dan kaidah kebahasaannya tersebut. (Rohani)