

Lesson 17

Cover sheet

Lesson 17, Dialogue 9 Negotiating, Part 1

Language/Grammar Points and Cultural Points covered in this lesson

- Preparing for successful negotiations
- Welcoming and setting the scene
- Introducing an observer
- Agreeing on an agenda
- Giving background

Supplementary exercises:

- **See Study Notes**

Lesson 17 - Dialogue 9: Negotiating – Part 1

BAHASA INGGRIS UNTUK BISNIS ENGLISH FOR BUSINESS

Pelajaran 17: Negosiasi – Part 1

Lesson 17: Negotiating – Part 1

Halo, nama saya Ista Pratomo dari Radio Australia dan selamat mengikuti Bahasa Inggris untuk Bisnis, disusun oleh Adult Multicultural Education Services, AMES, lembaga pengajaran bahasa terbesar di Australia.

Kursus yang terdiri atas 26 pelajaran ini mengajak anda menyelami sebuah perusahaan besar di Australia, dengan harapan, dapat membantu anda dalam berbicara dan berhubungan dengan kalangan yang aslinya berbahasa Inggris.

Pelajaran 17: Negosiasi
Lesson 17: Negotiating

Dalam pelajaran hari ini, kita akan mempelajari bagaimana menyiapkan dengan sebaik-baiknya perundingan bisnis antara dua pihak dalam upaya mencapai kesepakatan bersama; juga, cara menciptakan suasana akrab pada awal pembicaraan agar negosiasi berjalan lancar; bagaimana memperkenalkan seorang peninjau dan bagaimana meminta rapat agar menyetujui agenda pembicaraan. Selain itu, akan kita soroti pula: cara menjelaskan latarbelakang diadakannya negosiasi.

Nah, mari kita mulai. Lian dan Lok telah berketetapan untuk menjalin bisnis dengan perusahaan Hale and Hearty. Hari ini kedua pihak bertemu untuk mengadakan negosiasi. Pihak 'Hale and Hearty' diwakili oleh Douglas, Harvey dan seorang 'peninjau' bernama Ahmed.

Douglas: Ah, Lian and Lok. Welcome. It's a pleasure to see you here again. Now, you know everyone here, except for Ahmed.
*Nah, Lian dan Lok. Selamat datang dan selamat bertemu lagi.
Anda sudah mengenal semua di sini, kecuali Ahmed.*

Lian: How do you do?
Apa kabar?

- Ahmed: How do you do?
Apa kabar?
- Lok: A pleasure.
Selamat.
- Douglas: Ahmed is our business manager. He'll be sitting in.
Ahmed manajer bisnis kami. Dia akan mengikuti pembicaraan kita.
- Douglas: Can we get you anything? Tea or coffee?
Ada yang bisa kami tawarkan untuk anda? Teh atau kopi?
- Lok: No, thank you.
Nanti saja, terima kasih.
- Lian: We're fine thanks.
Ya nanti saja, terima kasih.
- Douglas: Alright then. Please, take a seat.
Baiklah. Silahkan duduk.
- Douglas: I know your time is valuable. We're hoping that this meeting won't go longer than an hour.
Saya tahu anda tidak punya banyak waktu. Mudah-mudahan, pembicaraan ini tidak akan makan waktu lebih dari satu jam.
- Douglas: Would you like me to arrange a taxi for you when we finish?
Perlu saya pesankan taksi setelah kita selesai nanti?
- Lian: Thank you. That would be great.
Boleh juga. Terima kasih.
- Douglas: I'll make a note of it.
Saya akan ingat itu.
- Douglas: I have an agenda drawn up but feel free to change the order or add items as you wish.
Saya sudah menyusun agenda. Tetapi silahkan mengubah atau menambahnya, mana yang anda rasa perlu.
- Lian: This looks fine. You seem to have covered everything.
Kelihatannya sudah bagus, dan semuanya sudah tercakup.

Sebelum kita simak cara Douglas membuka negosiasi, mari kita perhatikan dahulu **persiapan** yang perlu dilakukan. Berikut ini beberapa hal yang dapat dipakai sebagai pegangan agar negosiasi berjalan sukses.

1. Baca dengan teliti semua dokumen terkait.
2. Ketahui dengan jelas pokok-pokok penting yang akan dirundingkan.
3. Pelajari seluk-beluk bisnis dan budaya pihak yang akan diajak berunding;
4. Tetapkan tujuan, tahap-tahap pelaksanaan dan agenda pembicaraan.
5. Bagi tugas di antara anggota tim.
6. Beritahu semua peserta: tanggal, waktu dan tempat pembicaraan. Dan
7. Siapkan kata-kata pembukaan dan jangan lupa berlatih menyampaikannya.

Penting kiranya pada awal negosiasi diciptakan suasana yang sifatnya akrab agar pembicaraan berjalan lancar. Lawan bicara perlu disambut dengan hangat dan gembira. Perhatikan kata-kata Douglas:

Douglas: Ah, Lian and Lok. Welcome. It's a pleasure to see you here again.
Nah, Lian dan Lok, Selamat datang dan selamat bertemu lagi.

Dan kepada mereka perlu diperkenalkan siapa saja yang belum mereka kenal.

Douglas: Now, you know everyone here, except for Ahmed.
Anda sudah mengenal semua di sini, kecuali Ahmed.

Juga kepada pihak tamu ada baiknya ditawarkan minum.

Douglas: Can we get you anything? Tea or coffee?
Ada yang bisa kami tawarkan untuk anda? Teh atau kopi?

Kita juga perlu memberikan gambaran kepada tamu kita, kira-kira berapa lama pembicaraan akan berlangsung, dan menawarkan pemesanan taksi, sekiranya diperlukan.

Douglas: I know your time is valuable. We're hoping that this meeting won't go longer than an hour.
Saya tahu anda tidak punya banyak waktu. Mudah-mudahan, pembicaraan ini tidak akan makan waktu lebih dari satu jam.

Douglas: Would you like me to arrange a taxi for you when we finish?
Perlu saya pesankan taksi setelah kita selesai nanti?

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

It's a pleasure to see you here.
You know everyone here, except for John.
Can we get you anything?
We're hoping we won't go longer than an hour.
Would you like me to arrange a taxi for you?

Ketika Douglas memperkenalkan Ahmed, Douglas berkata, ia hanya “**sitting in**”, artinya, statusnya hanya sebagai ‘**peninjau**’ yang hanya akan mendengarkan dan mengikuti jalannya pembicaraan.

Pada tahap awal negosiasi ini, Ahmed belum diharapkan untuk memberikan masukan, tetapi sudah dapat dipastikan di sini bahwa ia akan memegang peranan di kemudian hari. Kendati hanya “**sitting in**”, namun jika dikehendaki pihak tamu, Ahmed dapat pula diminta untuk menjawab beberapa pertanyaan yang ada kaitannya dengan rencana kerjasama kedua pihak.

Ada tiga cara memperkenalkan seorang peninjau:

Bill will be sitting in.
Bill akan duduk sebagai ‘peninjau’.

I hope you don't mind if John sits in.
Saya harap tidak ada yang berkeberatan kalau John duduk sebagai ‘peninjau’.

Ann will be observing today.
Ann akan duduk sebagai ‘peninjau’ hari ini.

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

Bill will be sitting in.
I hope you don't mind if John sits in.
Ann will be observing today.

Kita beralih sekarang ke tahap 'menyetujui agenda'. Walaupun mungkin sudah disepakati bersama sebelumnya, namun susunan materi pembicaraan itu sebaiknya dikemukakan kembali karena ada kemungkinan pihak sana ingin mengubah susunannya atau menambah materi yang perlu dibicarakan.

Douglas: I have an agenda drawn up but feel free to change the order or add items as you wish.
Saya sudah menyusun agenda. Tetapi silahkan mengubah atau menambahnya, mana yang anda rasa perlu.

Anda sedang mengikuti 'Bahasa Inggris untuk Bisnis' dari Radio Australia.

Pelajaran ke-17: Negosiasi
Lesson 17: Negotiating

Perhatikan dengan seksama kata-kata dan ungkapan baru, serta terjemahannya, dalam lanjutan percakapan berikut

Douglas: Fine, we'll begin by outlining our positions.
Baiklah. Kami akan mulai dengan membentangkan posisi kami.

Douglas: Then we'll talk financial considerations, then product specifications and responsibilities, and hopefully, the last item will be a timeline for how we shall proceed.
Kemudian kita akan bicara mengenai segi-segi finansial; lalu, spesifikasi produk dan segi tanggungjawab; dan, mudah-mudahan, sebagai pokok terakhir, kapan kerjasama ini akan dimulai.

Douglas: So... we're here to discuss terms and conditions of a business relationship between Hale and Hearty and the Silver Heaven Estate.
Jadi di sini kita akan membahas syarat-syarat kemitraan-bisnis antara 'Hale and Hearty' dan 'Silver Heaven Estate'.

Douglas: Now, we've been in contact for the better part of a fortnight. You've had a chance to look over our operations and learn what a partnership with Hale and Hearty involves.
Nah, kita telah saling berhubungan selama hampir dua minggu. Anda sudah sempat melihat operasi kami dan telah mempertimbangkan segi-segi yang menyangkut kerjasama dengan 'Hale and Hearty'.

Pertama-tama, Douglas mengemukakan pokok-pokok utama yang akan dibahas dalam pembicaraan. Perhatikan:

Douglas: Fine, we'll begin by outlining our positions. Then we'll talk financial considerations, then product specifications and responsibilities, and hopefully, the last item will be a timeline for how we shall proceed.

Baiklah. Kami akan mulai dengan membentangkan posisi kami.

Kemudian kita akan bicara mengenai segi-segi finansial; lalu, spesifikasi produk dan segi tanggungjawab; dan, mudah-mudahan, sebagai pokok terakhir, kapan kerjasama ini akan dimulai.

Cara menyampaikan urutan materi pembicaraan ini sudah kita pelajari dalam pelajaran yang lalu. Di sini, Douglas menggunakan cara lain yang ada manfaatnya pula untuk kita perhatikan. Mari berlatih. Dengarkan dan ulangi:

We'll begin by outlining our positions.
The last item will be a timeline.

Setelah itu, Douglas mengemukakan tujuan seluruh negosiasi, sebagaimana yang pernah kita latih dalam menyampaikan Presentasi dalam Pelajaran nomor 13 yang lalu.

Douglas: Now, we've been in contact for the better part of a fortnight. You've had a chance to look over our operations and learn what a partnership with Hale and Hearty involves.

Nah, kita telah saling berhubungan selama hampir dua minggu.

Anda sudah sempat melihat operasi kami dan telah mempertimbangkan segi-segi yang menyangkut kerjasama dengan 'Hale and Hearty'.

Berikut ini, beberapa kata pembukaan yang sifatnya menjelaskan latarbelakang pembicaraan:

You've all had a chance to read our prospectus.
Anda sudah sempat membaca prospektus kami.

Our association began back in March...
Kerjasama kita berawal pada bulan Maret.

You've looked over our proposal...
Anda sudah mempelajari proposal kami

Mari berlatih menyampaikan kata-kata pembukaan ini. Dengarkan dan ulangi.

We've been in contact for six months now.
You've all had a chance to read our prospectus.
Our association began back in March...
You've looked over our proposal...

Sebelum berpisah, berikut ini rangkaian ucapan yang perlu diingat dan dilatih sampai pelajaran mendatang.

Are you happy with
Are you happy with
Are you happy with the agenda?
Is there anything,
Is there anything
Is there anything we can get you?

Are you happy with
Are you happy with
Are you happy with the agenda?
Is there anything,
Is there anything
Is there anything we can get you?

Ikuti pelajaran mendatang, Pelajaran ke-18, yang merupakan lanjutan Pelajaran 'Negosiasi' Bagian Pertama ini.

'Bahasa Inggris Untuk Bisnis' disusun oleh Adult Multicultural Education Services -- atau AMES -- lembaga pengajaran bahasa terbesar di Australia.

Dan jangan lupa membuka situs internet kami: radioaustralia.net.au/indonesian, atau situs internet Adult Multicultural Education Services, ames.net.au