

Lesson 18

Cover sheet

Lesson 18, Dialogue 9 Negotiating, Part 1 (continued)

Language/Grammar Points and Cultural Points covered in this lesson

- Clarifying a point
- Checking for understanding
- Responding to a proposal
- Clarifying position

Supplementary exercises:

- See Study Notes

Lesson 18 - Dialogue 9: Negotiating – Part 1 (continued)

BAHASA INGGRIS UNTUK BISNIS ENGLISH FOR BUSINESS

Pelajaran 18: Negosiasi – Part 1 (lanjutan)

Lesson 18: Negotiating – Part 1 (continued)

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.

Dalam pelajaran yang lalu, kita pelajari bagaimana menyiapkan dan memulai negosiasi. Hari ini akan kita soroti bagaimana menyatakan posisi atau persyaratan pihak kita, memperjelas pokok-pokok yang kita ajukan dan berlatih menanggapi reaksi pihak yang diajak berunding.

Douglas: We would very much like to take on Silver Heaven as a partner, and to promote and distribute your tea throughout Australia and New Zealand.

Kami ingin sekali menjalin kerjasama dengan 'Silver Heaven', dan mempromosikan serta menjadi distributor produksi teh anda untuk seluruh wilayah Australia dan Selandia Baru.

Douglas: Our terms are the same for most of our producers and we see no reason why they cannot work for Silver Heaven. By this I mean we would agree to a price per kilo.

Pokok-pokok persyaratan kami sama untuk semua pemasok pada umumnya, dan kami tidak melihat alasan mengapa tidak dapat pula diterapkan untuk perusahaan 'Silver Heaven' anda.

Douglas: Transportation arrangements would be incorporated in the C.I.F. price. Packaging will happen offshore.

Ongkos transportasi sudah akan termasuk dalam harga C.I.F. Proses pengepakan di luarnegeri.

Douglas: That is, through your estate. We'll provide the stickers with the logos and all the legal trade markings.

Itu berarti, melalui perusahaan anda. Kami menyediakan etiket merk, logo dan semua label keterangan yang menurut hukum wajib ditempelkan.

Lian: Excuse me, Douglas. What exactly do you mean by C.I.F.?

Maaf, Douglas. Apa yang anda maksudkan dengan C.I.F. ?

Douglas: Oh, excuse me. C.I.F. stands for Cost, Insurance, Freight of your product landed in Australia. Which will be borne by the supplier.

Oh, maaf. C.I.F. itu singkatan 'COST-INSURANCE-FREIGHT', yang berarti ongkos asuransi dan pengiriman ditanggung pihak supplier, sampai barang mendarat di Australia.

Lian: So you're saying that Silver Heaven will pay for transportation and insurance?

Jadi maksud anda, 'Silver Heaven'-lah yang akan menanggung biaya pengiriman dan asuransi?

Douglas: Yes, that's right.

Ya, betul.

Douglas memulai dengan **"umbrella statement"** suatu pernyataan singkat mengenai maksud dan tujuan yang hendak dicapai.

Douglas: We would very much like to take on Silver Heaven as a partner, and to promote and distribute your tea throughout Australia and New Zealand.

Kami ingin sekali menjalin kerjasama dengan 'Silver Heaven', dan mempromosikan serta menjadi distributor produksi teh anda untuk seluruh wilayah Australia dan Selandia Baru.

Berikut ini contoh lain "umbrella statements"

We're interested in forming a partnership with your company.

Kami berminat menjalin kerjasama dengan perusahaan anda.

We think it's time to consolidate our position by merging.

Kami merasa, sudah waktunya kami memperkuat posisi dengan melakukan penggabungan perusahaan.

We're looking for a win/win partnership with your company.

Kami ingin, kerjasama dengan perusahaan anda sama-sama mendatangkan untung.

Mari berlatih menyampaikan kata-kata pembukaan tadi.
Dengarkan, kemudian ulangi.

We would very much like to merge with your company.

We're interested in merging with your company.

We think it's time we merged with your company.

We're looking for a partnership between our companies.

Kiat bisnis:

Dalam menyampaikan syarat-syarat kita, tawarkanlah dulu syarat yang paling ringan untuk pihak kita, sebab perlu ada ruang gerak untuk tawar menawar. Nah, perhatikan sekarang cara Lian meminta kejelasan tentang salah satu hal yang dikemukakan Douglas.

Lian: Excuse me, Douglas. What exactly do you mean by C.I.F.?
Maaf, Douglas. Apa yang anda maksudkan dengan C.I.F. ?

Douglas: Oh, excuse me. C.I.F. stands for Cost, Insurance, Freight, which will be borne by the supplier.
Oh, maaf. C.I.F. itu singkatan 'COST-INSURANCE-FREIGHT', yang berarti ongkos asuransi dan pengiriman ditanggung pihak supplier.

Lian: So you're saying that Silver Heaven will pay for transportation and insurance?
Jadi maksud anda, 'Silver Heaven'-lah yang akan menanggung biaya pengiriman dan asuransi?

Douglas: Yes, that's right.
Ya, betul.

Penting sekali bahwa semua pihak memahami dengan jelas semua kata dan istilah yang terkandung dalam persyaratan bisnis yang ditawarkan. Pihak pembicara perlu sebentar-sebentar memeriksa apakah segala kata yang diucapkannya benar-benar dimengerti, dan perlu pula diupayakan agar pihak lawan bicara merasa leluasa untuk bertanya mengenai hal-hal yang kurang dipahaminya. Perhatikan contoh-contoh berikut

Periksa apakah semua sudah jelas:

Is that clear?
Apakah ini jelas?

Can you follow that?
Bisa diikuti?

How does that sound?
Bagaimana kedengarannya untuk anda?

Minta dijelaskan lebih lanjut:

What exactly does that mean?
Apa sebenarnya maksudnya?

So you're saying that we'll pay?

Jadi menurut anda, kami yang harus bayar?

Could you clarify a point for me?

Bisa dijelaskan satu hal untuk saya?

Could you explain what you mean by "win/win"?

Bisa dijelaskan apa yang anda maksudkan dengan "sama-sama untung"?

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

Periksa apakah semua sudah jelas:

Is that clear?

Can you follow that?

How does that sound?

Minta dijelaskan lebih lanjut:

What exactly does that mean?

So you're saying that we'll pay?

Could you clarify a point for me?

Could you explain what you mean by "win/win"?

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

Pelajaran ke-18: Negosiasi
Lesson 18: Negotiating

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

Negosiasi masih berlanjut, dan Lian sedang menanggapi syarat-syarat yang dikemukakan Douglas.

Lian: Thank you for outlining your position so clearly.
Terima kasih. Anda sudah menyampaikan persyaratan anda dengan begitu jelas.

Lian: As I understand it, you are interested in exclusive rights to the distribution of our tea.

Kalau saya tidak salah tangkap, anda menghendaki sebagai distributor tunggal untuk teh kami.

Lian: Silver Heaven will be responsible for packaging the tea and also ensuring its safe arrival in Australia by bearing the costs of transportation and insurance.

Silver Heaven bertanggung jawab untuk pengepakannya, begitu pula ongkos pengiriman dan asuransi, sampai selamat mendarat di Australia.

Lian: Is this an accurate summary of your position so far?

Sampai di sini, benarkah begitu pokok-pokok posisi anda?

Douglas: Yes, it is.

Ya, betul.

Lian memulai tanggapannya dengan menyampaikan penghargaan dan terima kasih kepada Douglas. Lian belum menyatakan apakah ia setuju pada syarat-syarat yang ditawarkan Douglas. Di sini ia hanya ingin menunjukkan bahwa ia menghargai dan menghormati apa yang telah dikemukakan Douglas. Perhatikan:

Lian: Thank you for outlining your position so clearly.

Terima kasih. Anda sudah menyampaikan persyaratan anda dengan begitu jelas.

Lian menyimpulkan apa yang telah dikatakan Douglas, sekedar untuk memastikan bahwa dirinya tidak salah tangkap. Lian memulainya dengan “**As I understand it**” Kalau saya tidak salah tangkap.

Ada cara lain untuk memberi isyarat bahwa kita akan menyimpulkan apa yang telah dikatakan pembicara:

Let me see if I've got this right...

Coba sebentar, apakah benar yang saya tangkap bahwa

So, the most important thing for you is...

Jadi, yang paling penting buat anda

Lian mengakhiri pokok-pokok kesimpulannya dengan menanyakan apakah memang benar demikian halnya. Perhatikan.

Lian: Is this an accurate summary of your position so far?
Sampai di sini, benarkah begitu pokok-pokok posisi anda?

Ada cara lain untuk mengetahui apakah memang demikian inti yang dimaksudkan si pembicara.

Is that what you meant?
Itukah yang anda maksudkan?

Have I understood correctly?
Apakah benar pengertian saya?

Is that how you see it? (PAUSE)
Benarkah begitu menurut anda?

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi

Memulai pokok-pokok kesimpulan:

As I understand it...
Let me see if I've got this right...
So, the most important thing for you is...

Mengakhiri pokok-pokok kesimpulan:

Is this an accurate summary of your position?
Is that what you meant?
Have I understood correctly?
Is that how you see it?

Apabila kedua pihak sama-sama tidak begitu fasih dengan bahasa pengantar yang dipakai, ada baiknya kedatangan penerjemah yang tidak memihak. Begitu pula untuk kontrak dan proposal tertulis. Pakailah jasa penerjemah resmi dari luar untuk meneliti naskah kontrak dalam bahasa masing-masing demi memastikan tidak ada terjemahan kata yang salah atau hilang.

Nah, sebagai ringkasan, dengarkan dan ulangi sebagian ucapan yang kita pelajari hari ini.

We're interested in merging with your company.
We're looking for a partnership between our companies.
Is that clear?
Can you follow that?

What exactly does that mean?
So you're saying that we'll pay?

Thank you for outlining your position so clearly.

As I understand it...
Let me see if I've got this right...

Is this an accurate summary of your position?
Is that what you meant?

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

As I understand it
You want fifty per cent
Is that what you?
That what you?
Is that what you meant?

As I understand it
You want fifty per cent
Is that what you?
That what you?
Is that what you meant?

Ikuti pelajaran mendatang
Pelajaran ke-19: **NEGOSIASI** Bagian Kedua.

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 untuk memperoleh Catatan Pelajaran dan Latihan hari ini atau situs internet Adult Multicultural Education Services: ames.net.au