

## Lesson 19

## Cover sheet

### Lesson 19, Dialogue 10 Negotiating, Part 2

Language/Grammar Points and Cultural Points covered in this lesson

Language of bargaining:

- Accepting and refusing proposals
- Accepting with condition
- Refusing with a new offer
- When unauthorised to decide

Supplementary exercises:

- See Study Notes

Lesson 19 - Dialogue 10: Negotiating – Part 2

## BAHASA INGGRIS UNTUK BISNIS ENGLISH FOR BUSINESS

**Pelajaran 19:           Negosiasi – Part 2**  
Lesson 19:           Negotiating – Part 2

Halo, nama saya Ista Pratomo dari Radio Australia, dan selamat mengikuti 'Bahasa Inggris untuk Bisnis' .... disusun oleh Adult Multicultural Education Services, disingkat A.M.E.S., 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 19: Negosiasi**  
Lesson 19:   Negotiating

Dalam pelajaran ini, kita akan belajar 'bahasa tawar-menawar', antara lain, beberapa cara menerima atau menolak proposal yang diajukan lawan berunding.

Mari kita mulai. Lian tidak setuju pada soal pengiriman.

Lian:           We have concerns about the proposed transportation arrangements.  
*Kami punya sedikit persoalan soal pengaturan transportasi.*

Lian:           Do all of your suppliers sell under the terms of C-I-F?  
*Apakah biaya pengiriman ini selalu ditanggung oleh semua suplier anda berdasarkan C-I-F?*

Douglas:       No, they don't. Some sell on an F.O.B basis. That is: Free on Board.  
*Tidak semua. Sebagian pakai harga F-O-B ... Free-On-Board.*

This means that we arrange and pay shipping freight and insurance.

*Ini berarti, kami yang mengatur dan membayar ongkos pengapalan dan asuransi.*

Your responsibility would be to transport the tea from the warehouse to the wharf.

*Tanggungjawab anda hanya pada pengangkutan teh dari gudang anda ke pelabuhan.*

- Lian: In that case, we'd prefer to go under the terms of F.O.B.  
*Kalau begitu kami lebih suka harga F.O.B.*
- Douglas: I see. Harvey?  
*Oh begitu. Harvey?*
- Harvey: Here are the estimated costs, F.O.B in US dollars, per container.  
*Ini daftar perkiraan ongkosnya, F.O.B., dalam dolar-Amerika, untuk tiap kontainer.*

Perhatikan cara Lian mengutarakan keberatannya:

- Lian: We have concerns about the proposed transportation arrangements.  
*Kami punya sedikit persoalan soal pengaturan transportasi.*

Lian sengaja tidak menggunakan kata-kata keras seperti **"We don't like this"**, kami tidak suka ini, atau **"We're against that"**, kami menentang itu. Kata-kata seperti itu bisa memancing perkara.

Berikut ini cara halus untuk menyatakan ketidak-setujuan. Kuncinya terletak pada kata **"I'm afraid"**, yang artinya sebenarnya sama dengan 'maaf', sebagai penghalus ucapan.

I'm afraid that doesn't meet our requirements.  
*Maaf, ini tidak sesuai dengan persyaratan kami.*

I'm afraid, we find that difficult to accept.  
*Maaf, kami merasa sulit untuk menerimanya.*

I'm afraid we can't agree to those terms.  
*Maaf, kami tidak dapat menyetujui syarat-syarat itu.*

We have reservations about the tariff.  
*Kami menaruh keberatan dalam hal tarif.*

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi:

We have concerns about the terms of transport.  
I'm afraid that doesn't meet our requirements.  
I'm afraid we'd find that difficult to accept.  
I'm afraid we can't agree to those terms.  
We have reservations about the tariff.

Perhatikan cara Douglas menjelaskan arti singkatan:

Douglas: Some transport under F.O.B. That is: Free on Board.  
*Sebagian pakai harga F-O-B ... Free-On-Board.*

Douglas: This means that we arrange and pay shipping freight and insurance.  
*Ini berarti, kami yang mengatur dan membayar ongkos pengapalan dan asuransi.*

Ada cara lain untuk mengawali penjelasan lebih lanjut

In other words, we would package the goods offshore.  
*Dengan kata lain, pengepakan akan dilakukan di negara lain.*

What we mean by that is that we would pay for shipping.  
*Yang kami maksudkan di sini, kami akan membayar ongkos pengirimannya.*

Mari berlatih mengucapkan contoh-contoh tadi. Perhatikan dan ulangi:

F.O.B. That is, Free on Board.  
This means that we arrange shipping.  
In other words, we would package the goods offshore.  
What we mean by that is that we would pay for shipping.

Perhatikan kata-kata Lian ketika menegaskan mana yang dikehendaknya:

Lian: In that case, we'd prefer to go under the terms of F.O.B.  
*Kalau begitu, kami lebih suka harga F.O.B.*

Lian memperhalus penolakannya terhadap tawaran pertama yang diajukan Douglas, dengan menyatakan mana yang lebih disukainya. Berikut ini cara lain untuk menegaskan pilihan mana yang lebih disukai.

We'd rather go with the second option.  
*Kami lebih menyukai pilihan yang kedua.*

Our preference would be F.O.B.  
*Kami lebih suka F.O.B.*

Mari berlatih. Dengarkan dan tirukan.

In that case, we'd prefer F.O.B.  
We'd rather go with the second option.  
Our preference would be F.O.B.

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

**Pelajaran 19: Negosiasi.**

Lesson 19: Negotiating

Perhatikan dengan cermat kata-kata dan ungkapan baru, demikian pula terjemahannya, dalam lanjutan percakapan berikut .....

Douglas: If you agree to a reduced price per kilo then we can agree to purchase under the terms of F.O.B.  
*Kalau anda bisa mengurangi harga per kilo-nya, kami bersedia membeli dengan harga F.O.B.*

Lian: Provided that the reduction in price is pro rata, we can go along with that.  
*Asalkan penurunan harganya secara pro rata, kami bisa menyetujui hal itu.*

Douglas: Yes, that's acceptable. Now, let's move on to product specifications.  
*Baiklah. Itu dapat kami terima.  
Kita beralih sekarang ke spesifikasi produk.*

Dalam proses tawar-menawar, tidak jarang, tawaran yang diajukan dapat diterima asalkan memenuhi syarat tertentu, atau ada imbalannya.  
Perhatikan cara Douglas dan Lian menetapkan syarat atau imbalan.

Douglas: If you agree to a reduced price per kilo then we can agree to purchase under the terms of F.O.B.  
*Kalau anda bisa mengurangi harga per kilo-nya, kami bersedia membeli dengan harga F.O.B.*

Lian: Provided that the reduction in price is pro rata, we can go along with that.  
*Asalkan penurunan harganya secara pro rata, kami bisa menyetujui hal itu.*

Berikut ini cara lain untuk menyetujui syarat atau imbalan yang diminta:

That's fine, as long as you compensate for any damage.

*Kami setuju, asalkan anda menanggungnya kalau terjadi kerusakan.*

We have a deal on the proviso that you pay for transport.

*Transaksi ini bisa kami setujui, dengan syarat, anda yang membayar biaya pengiriman.*

Mari berlatih. Dengarkan, lalu tirukan.

If you agree to that, then we can agree to a reduced price.

Provided that you pay for costs, we can go along with that.

That's fine, as long as you compensate for any damage.

We have a deal on the proviso that you pay for transport.

Douglas menyetujui syarat yang diajukan Lian dengan mengatakan: **“that is acceptable”** .... Itu dapat diterima. Perhatikan cara lain untuk menyatakan bahwa kita menerima syarat yang diajukan.

All right. We can agree on that.

*Baiklah. Kami dapat menyetujui hal itu.*

Fine. We have agreement on that.

*Baik. Kita sepakati bersama hal itu.*

We have no problem with that.

*Bagi kami, tidak ada masalah.*

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

That is acceptable.

All right. We can agree on that.

Fine. We have agreement on that.

We have no problem with that.

Ada beberapa kemungkinan yang perlu kita pertimbangkan.

Kemungkinan yang pertama: bagaimana menolak tetapi pada saat itu juga sekaligus melontarkan syarat yang kita kehendaki. Coba perhatikan contoh-contoh berikut ini dan terjemahannya:

We couldn't agree to that, but we could change the rates.

*Kami tidak dapat menyetujui itu, tapi kami dapat merubah taripnya.*

That would be difficult; however, would you consider a percentage?

*Ini sulit buat kami. Anda bersedia pakai sistem persentasi?*

We can't accept that, I'm afraid, but why don't we share the costs?

*Maaf, kami tidak bisa menerima itu. Tetapi, mengapa ongkos itu tidak kita 'bagi-bagi' saja?*

Mari berlatih. Dengarkan dan ulangi ....

We couldn't agree to that, but we could change the rate.

That would be difficult; however, would you consider a percentage?

We can't accept that, I'm afraid, but why don't we share the costs?

Kemungkinan yang kedua: orang yang anda ajak berunding tidak mempunyai wewenang untuk mengambil keputusan pada saat itu juga. Coba dengarkan:

I'm afraid I don't have the authority to give that the go ahead.

*Maaf, saya tidak punya kuasa untuk menyetujui hal itu.*

I'll have to get back to you on that.

*Saya minta waktu untuk itu.*

Sebagai ringkasan pelajaran hari ini, perhatikan dan ulangi beberapa ucapan dari pembicaraan tadi.

We have concerns about the terms of transport.

I'm afraid that doesn't meet our requirements.

This means that we arrange shipping.

In other words, we would package the goods offshore.

We'd rather go with the second option.

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

Provided,  
Provided,  
Provided you stay,  
Then we can agree,  
Agree to pay.

Provided,  
Provided,  
Provided you stay,  
Then we can agree,  
Agree to pay.

Ikuti pelajaran mendatang .....

Pelajaran ke-20: Lanjutan "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](http://radioaustralia.net.au/indonesian) atau situs internet Adult Multicultural Education Services: [ames.net.au](http://ames.net.au)

