

Lesson 20

Cover sheet

Lesson 20, Dialogue 10 Negotiating, Part 2 (continued)

Language/Grammar Points and Cultural Points covered in this lesson

Language of bargaining:

- Handling conflict
- Closing a negotiation
- When unauthorised to decide

Supplementary exercises:

- See Study Notes

Lesson 20 - Dialogue 10: Negotiating – Part 2 (continued)

BAHASA INGGRIS UNTUK BISNIS

ENGLISH FOR BUSINESS

Pelajaran 20: Negosiasi – Part 2 (lanjutan)

Lesson 20: Negotiating – Part 2 (continued)

Halo, nama saya Iestas 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.

Dalam pelajaran yang lalu kita soroti 'bahasa tawar-menawar'. Hari ini akan kita pelajari bagaimana menyelesaikan perbedaan sikap dan bagaimana mengakhiri proses negosiasi.

Kita lanjutkan sekarang dengan Pelajaran ke-20, masih mengenai 'Negosiasi'. Lian punya keberatan lain.

Lian: Your purchase specifications are very detailed.
Spesifikasi barang yang anda minta penuh dengan rincian sampai hal yang kecil-kecil.

You specify moisture content, colour and flavour.
Spesifikasinya sampai menyebut kadar air, warna dan cita rasa.

No buyer has ever questioned the quality of our product.
Belum pernah ada pembeli yang meragukan mutu teh kami.

In fact we pride ourselves on the consistency and high grade of our tea.
Malah kami boleh membanggakan diri, teh kami senantiasa tinggi mutunya.

Douglas: I assure you these specifications are standard.
Saya tandaskan di sini, semua spesifikasi itu standar.

Lian: Still, in good faith, such specifications should be unnecessary.
Tetapi, tanpa maksud jelek, spesifikasi seperti itu sebenarnya tidak perlu.

Douglas: I fully understand your concerns here.
Saya mengerti sepenuhnya kekhawatiran anda.

But these conditions reflect standard product guarantees.

Tetapi dengan adanya syarat-syarat itu, standar mutu terjamin.

In no way are they meant to throw doubt on the quality of your tea.

Dengan spesifikasi itu kami tidak bermaksud samasekali meragukan mutu teh anda.

It's just that we need to have a mutual understanding of what exactly is being supplied.

Cuma kita perlu sama-sama mengerti 'teh macam apa' yang kita pertukarkan di sini.

OK. I think it would be a good idea to come back to this later. Let's look again at where we have agreement.

OK. Saya rasa lebih baik kalau soal ini kita bicarakan lagi nanti. Mari kita kembali ke hal-hal yang kita sudah sependapat.

Sudah bukan hal luarbiasa bahwa dalam setiap negosiasi terjadi semacam konflik atau perselisihan. Perlu diingat bahwa konflik ada juga manfaatnya, yaitu menyadarkan kita pada hal-hal lebih 'besar' yang perlu dipecahkan, dan memupuk saling pengertian pada posisi masing-masing. Yang penting di sini, negosiasi terus berjalan positif dan kedua pihak tetap pada sasaran yang ingin dituju.

Perhatikan cara Douglas menenteramkan Lian:

Douglas: I assure you these specifications are standard.

Saya tandaskan di sini, semua spesifikasi itu standar.

Ada beberapa ucapan lain untuk menenteramkan seseorang:

You don't need to worry about that.

Anda tak perlu kuatir mengenai hal itu.

Let me put your mind at rest about that.

Saya ingin menghilangkan kekuatiran anda.

Let me reassure you that it's standard practice.

Saya jamin, bahwa ini juga dilakukan di mana-mana.

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

I assure you these specifications are standard.

You don't need to worry about that.

Let me put your mind at rest about that.

Let me reassure you that it's standard practice.

Douglas juga menunjukkan kepada Lian bahwa ia memahami posisi Lian, walaupun ia tidak sependapat dengan hal itu.

Douglas: I fully understand your concerns here.
Saya mengerti sepenuhnya kekhawatiran anda.

Penting bahwa masing-masing pihak mengakui kekhawatiran pihak lainnya.

I realise your position.
Saya menyadari posisi anda.

I appreciate your position here.
Saya menghargai pandangan anda dalam hal ini.

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

I fully understand your concerns here.
I realise your position.
I appreciate your position here.

Lian menggunakan istilah “**Good Faith**” – itikad baik atau ‘tanpa maksud jelek’. Istilah ini dipakai di segala jenis kontrak resmi dan transaksi komersial. Di kalangan bisnis, “good faith” berarti masing-masing pihak punya itikad baik dan akan bertindak jujur dan adil satu sama lain. Itikad baik inilah yang menjadi dasar hukum yang melandasi semua kontrak. Karenanya, siapa pun yang melanggarnya, dapat berakhir di meja pengadilan.

Manakala terjadi konflik atau “**sticking point**” – atau ‘batu sandungan’ – kita perlu untuk tetap bersikap positif. Douglas juga menerapkan sikap ini dengan menangguk pembicaraan mengenai soal yang menjadi ‘batu sandungan’ tadi, sampai pihak lainnya barangkali lebih tenang dan lebih jernih pikiran. Douglas kemudian mengajak untuk beralih ke hal-hal yang sebegitu jauh sudah tercapai persamaan pandangan di antara kedua pihak.

Douglas: OK. I think it would be a good idea to come back to this later. Let's look again at where we have agreement.
OK. Saya rasa lebih baik kalau soal ini kita bicarakan lagi nanti. Mari kita kembali ke hal-hal yang kita sudah sependapat.

Kita juga dapat mengatakan dengan cara lain:

Let's look at what we've achieved so far.

Mari kita lihat apa saja yang sejauh ini telah kita capai.

Atau, kita dapat mengusulkan jalan keluar:

OK, a compromise would be to change the wording.

OK. Kita kompromi. Redaksinya kita ubah.

Let's find the middle ground here.

Coba kita cari 'jalan tengah' di sini.

Mari berlatih. Dengarkan lalu tirukan:

I think it would be a good idea to come back to this later.

Let's look again at where we have agreement.

Let's look at what we've achieved so far.

OK. A compromise would be to change the wording.

Let's find the middle ground here.

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

Pelajaran 20 – Negosiasi.

Lesson 20 – Negotiating.

Douglas dan Lian berhasil mencapai kompromi dalam hal jaminan mutu produk. Lian menyetujui rumusan kata yang lebih halus untuk spesifikasi produk dalam kontrak. Nah, mari kita dengarkan kata-kata dan ungkapan baru pada tahap terakhir negosiasi antara kedua pihak.

Douglas: OK. I think we can stop at this point.

OK. Saya rasa kita dapat selesai sampai di sini.

We've made excellent progress.

Kita sudah mencapai kemajuan yang sangat besar.

We've agreed on the terms of transportation,
price and product specifications.

Kita sudah sepakat mengenai syarat-syarat pengiriman, harga dan spesifikasi produk.

Does that reflect what we've said?
Benar begitu kesimpulannya?

Lian: Yes.
Ya, benar.

Douglas: Fine. We'll have a Memorandum of Understanding sent to your hotel for you to sign.
Baiklah. Kami akan mengirim Nota Kesepahaman (M-O-U) ke hotel anda untuk ditandatangani.

Our lawyers will draft a contract which will then be translated.
Pengacara kami akan menyusun kontrak, yang kemudian akan diterjemahkan.

We'll forward both language versions to your representative by the end of the month.
Naskah dalam dua bahasa itu akan kami kirimkan ke perwakilan anda selambat-lambatnya akhir bulan depan.

Lian: Fine, I've given Harvey all our contact details.
Baiklah. Saya sudah berikan kepada Harvey nomor dan alamat kami.

Douglas: Good. So it remains for me to thank you for coming.
Nah, tiba sudah waktunya saya mengucapkan terima kasih atas kehadiran anda.

I hope this is the basis for a long-term partnership.
Mudah-mudahan ini menjadi dasar kerjasama untuk jangka yang sangat panjang.

Lian: Yes. It's been a pleasure.
Ya. Kami juga merasa gembira.

Douglas: Have a safe trip home.
Selamat jalan.

Lok: Thank you, goodbye.
Terima kasih. Selamat tinggal.

Harvey: I'll see you to your cab.
Saya antar ke taksi anda.

Douglas memberi isyarat bahwa rapat sudah mencapai tahap akhir. Ini sudah kita bahas dalam Pelajaran 16 yang lalu. Setelah itu, ia memuji kemajuan yang telah tercapai.

Douglas: OK. I think we can stop at this point. We've made excellent progress.

OK. Saya rasa kita dapat selesai sampai di sini. Kita sudah mencapai kemajuan yang sangat besar.

Seandainya telah tercapai kemajuan, namun belum seluruhnya tuntas dan negosiasi perlu dilanjutkan, maka kita dapat berkata:

We've taken a step in the right direction.
Kita sudah menuju ke arah yang benar.

We still have a way to go, but we know we're on the right track.
Perjalanan masih jauh, namun kita sudah berada di jalur yang benar.

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi:

We've made excellent progress.
We've taken a step in the right direction.
We still have a way to go, but we know we're on the right track.

Pada akhir negosiasi, perlu ditegaskan kesepakatan apa saja yang sudah tercapai. Setelah itu, ia meminta konfirmasi dari lawan berunding. Perhatikan.

Douglas: Does that reflect what we've said?
Benar begitu kesimpulannya?

Sebenarnya, dapat pula ia berkata:

Is that agreed?
Bisa disetujui?

Is that an accurate summary?
Apakah tepat kesimpulan ini?

Douglas kemudian menjelaskan langkah-langkah yang akan diambil selanjutnya dan menetapkan ancar-ancar waktu kapan Lian dan Lok akan menerima kontraknya. Douglas menutup rapat dengan secara resmi mengucapkan terima kasih kepada Lian dan Lok.

Douglas: Good. So it remains for me to thank you for coming. I hope this is the basis for a long-term partnership.

Nah, tiba sudah waktunya saya mengucapkan terima kasih atas kehadiran anda.

Mari berlatih. Perhatikan dan ulangi.

Good. So it remains for me to thank you for coming.
I hope this is the basis for a long-term partnership.

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

We've made good progress,
Good progress,
Good progress,
We've made good progress,
We're on the right track.

We've made good progress,
Good progress,
Good progress,
We've made good progress,
We're on the right track.

Ikuti pelajaran mendatang

Pelajaran ke-21: 'Keluh Kesah dan Krisis Mendesak'

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 Adult Multicultural Education Services: ames.net.au.