

TUGAS AKHIR



OLEH:

NAMA : NUR ROKHMAHWATI
NPM : 1920750031

UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
2020

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Sekolah : SMK Muhammadiyah Mungkid
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia
Tahun Pelajaran : 2020/2021
Kelas/Semester : X/ Genap
Materi : Teks Negosiasi
Alokasi Waktu : 3 pertemuan (@4 x 25 menit)

A. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.	3.10.1 Menganalisis ciri teks negosiasi. 3.10.2 Memeriksa cara menyampaikan pengajuan penawaran. 3.10.3 Memperjelas syarat tercapainya persetujuan (keepakatan) 3.11.1 Menganalisis bagian-bagian (struktur) teks negosiasi 3.11.2 Menyeleksi kalimat persuasif dalam teks negosiasi.
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis. 4.11 Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.	4.10.1 Membangun pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 4.11.1 Menyusun teks negosiasi lisan dalam bentuk dialog.

B. Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran dengan pendekatan *blended learning* dan menggunakan metode curah pendapat, tanya jawab, diskusi, penugasan, dan praktik, peserta didik dapat menentukan ciri teks negosiasi, cara penyampaian pengajuan penawaran, syarat tercapainya persetujuan, bagian struktur teks, pasangan tuturan, kalimat persuasif, dan menyusun teks negosiasi baik secara dialog maupun naratif dengan sikap religius, mandiri, percaya diri, disiplin, rasa ingin tahu, dan berpikir kritis, dan integritas (konsisten, jujur) serta tanggung jawab.

C. Kegiatan Pembelajaran

PERTEMUAN I

Sintak	Kegiatan Pembelajaran	Alokasi
--------	-----------------------	---------

<i>Problem Based Learning</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melalui WhatsApp Group, guru memberikan salam, memimpin doa, dan dilanjutkan dengan presensi siswa dengan meminta siswa mengisi presensi. 2. Guru memberikan motivasi agar siswa tetap semangat mengikuti PJJ. 3. Guru dan siswa menyepakati materi yang akan dipelajari dalam 3 x pertemuan dengan KD <ol style="list-style-type: none"> 3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi. 4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis. 4.11 Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan. 	5 menit
<i>Tahap 1: Orientasi terhadap masalah</i>	4. Guru melakukan apersepsi tentang pengalaman bernegosiasi atau menyimak negosiasi.	5 menit
<i>Tahap 2: Organisasi belajar.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 5. Peserta didik membaca materi yang telah dikirim guru di Google Classroom. 6. Guru memberikan waktu dan membuat perjanjian untuk pembahasan di Google Classroom. 	5 menit
<i>Tahap 3: Penyelidikan individu atau kelompok.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 7. Peserta didik membaca contoh teks negosiasi pada buku teks halaman 151-154. 8. Peserta didik menganalisis ciri teks negosiasi, memeriksa cara menyampaikan pengajuan penawaran, dan memperjelas syarat tercapainya persetujuan (kesepakatan). 	10 menit
<i>Tahap 4 : Pengembangan dan penyajian hasil penyelesaian masalah.</i>	9. Peserta didik menuangkan hasil pekerjaannya di Google Classroom.	10 menit
<i>Tahap 5 : Analisis dan evaluasi proses penyelesaian masalah.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 10. Guru dan siswa melakukan diskusi di Google Classroom membahas informasi berupa permasalahan aktual pada teks negosiasi yang dibaca. 11. Guru meminta siswa melengkapi pekerjaan pada lembar kerja dan mengumpulkan tugas tersebut di Google Classroom sesuai waktu yang disepakati 	10 menit

	12. Guru menutup pertemuan dengan menyimpulkan pembahasan di hari itu serta meminta siswa mencari permasalahan aktual yang dapat mereka jadikan topik untuk pertemuan selanjutnya. 13. Guru memberikan salam penutup.	5 menit
--	--	---------

PERTEMUAN 2

Sintak	Kegiatan Pembelajaran	Alokasi
<i>Problem Based Learning</i>	1. Melalui WhatsApp Group, guru memberikan salam, memimpin doa, dan dilanjutkan dengan presensi siswa dengan meminta siswa mengisi presensi. 2. Guru memberikan motivasi agar siswa tetap semangat mengikuti PJJ. 3. Guru dan siswa mengaitkan materi/ tema/ kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/tema/kegiatan sebelumnya.	5 menit
Tahap 1: <i>Orientasi terhadap masalah</i>	4. Guru melakukan apersepsi tentang pengalaman bernegosiasi atau menyimak negosiasi.	5 menit
<i>Tahap 2: Organisasi belajar.</i>	5. Peserta didik membaca materi yang telah dikirim guru di Google Classroom. 6. Guru memberikan waktu dan membuat perjanjian untuk pembahasan di Google Classroom.	5 menit
<i>Tahap 3: Penyelidikan individu atau kelompok.</i>	7. Peserta didik membaca contoh teks negosiasi pada buku teks halaman 163-166. 8. Peserta didik menganalisis bagian-bagian (struktur) teks negosiasi dan menyeleksi kalimat persuasif dalam teks negosiasi.	10 menit
<i>Tahap 4 : Pengembangan dan penyajian hasil penyelesaian masalah.</i>	9. Peserta didik menuangkan hasil pekerjaannya di Google Classroom.	10 menit
<i>Tahap 5 : Analisis dan evaluasi proses penyelesaian masalah.</i>	10. Guru dan siswa melakukan diskusi di Google Classroom membahas informasi berupa permasalahan aktual pada teks negosiasi yang dibaca. 11. Guru meminta siswa melengkapi pekerjaan pada lembar kerja dan mengumpulkan tugas tersebut di Google Classroom sesuai waktu yang disepakati	10 menit
	12. Guru menutup pertemuan dengan menyimpulkan pembahasan di hari itu serta meminta siswa mencari permasalahan aktual	5 menit

	yang dapat mereka jadikan topik untuk pertemuan selanjutnya. 13. Guru memberikan salam penutup.	
--	--	--

PERTEMUAN 3

Sintak	Kegiatan Pembelajaran	Alokasi
<i>Problem Based Learning</i>	<ol style="list-style-type: none"> Melalui WhatsApp Group, guru memberikan salam, memimpin doa, dan dilanjutkan dengan presensi siswa dengan meminta siswa mengisi presensi. Guru memberikan motivasi agar siswa tetap semangat mengikuti PJJ. Guru dan siswa mengaitkan materi/ tema/ kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/tema/kegiatan sebelumnya. 	5 menit
Tahap 1: <i>Orientasi terhadap masalah</i>	<ol style="list-style-type: none"> Guru melakukan apersepsi tentang pengalaman bernegosiasi atau menyimak negosiasi. Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik 	5 menit
Tahap 2: <i>Organisasi belajar.</i>	<ol style="list-style-type: none"> Peserta didik membaca materi yang telah dikirim guru di Google Classroom. Guru memberikan waktu dan membuat perjanjian untuk pembahasan di Google Classroom. 	5 menit
Tahap 3: <i>Penyelidikan individu atau kelompok.</i>	<ol style="list-style-type: none"> Peserta didik secara berkelompok diminta untuk melakukan pengamatan terhadap kehidupan sosial di sekitar. Datalah permasalahan-permasalahan yang perlu diselesaikan melalui negosiasi Pilihlah salah satu di antara permasalahan tersebut sebagai topic teks negosiasi. Susunlah teks negosiasi dalam bentuk dialog berdasarkan topik tersebut. 	10 menit
Tahap 4 : <i>Pengembangan dan penyajian hasil penyelesaian masalah.</i>	<ol style="list-style-type: none"> Peserta didik secara berkelompok menuangkan hasil pekerjaannya di Google Classroom. 	10 menit
Tahap 5 : <i>Analisis dan evaluasi proses penyelesaian masalah.</i>	<ol style="list-style-type: none"> Guru dan siswa melakukan diskusi di Google Classroom membahas informasi berupa permasalahan aktual pada teks negosiasi yang dibaca. Guru meminta siswa melengkapi pekerjaan pada lembar kerja dan mengumpulkan tugas tersebut di Google Classroom sesuai waktu yang disepakati 	10 menit
	14. Guru menutup pertemuan dengan menyimpulkan pembahasan di hari itu serta	5 menit

	meminta siswa mencari permasalahan aktual yang dapat mereka jadikan topik untuk pertemuan selanjutnya. 15. Guru memberikan salam penutup.	
--	--	--

Penilaian

Pengetahuan	Keterampilan	Sikap
1. Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 2. Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.	1. Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis. 2. Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.	1. Jujur dalam mengerjakan tugas. 2. Disiplin dalam mengumpulkan tugas.

Mungkid, 1 Agustus 2020

Kepala Sekolah

Guru Mata Pelajaran

Abdul Khamid, S.T.

Nur Rokhmahwati, S.Pd

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Materi Pembelajaran

- **Teks Negosiasi** adalah bentuk interaksi sosial yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda. Kedua pihak yang melakukan negosiasi mempunyai hak terhadap hasil yang akan disepakati. Hasil akhir negosiasi harus mempunyai persetujuan dari semua pihak sehingga semua pihak menerima hasil akhir dengan kesepakatan bersama.
- **Ciri-Ciri Teks Negosiasi**
Yang membedakan teks negosiasi dengan teks lainnya karena negosiasi mempunyai ciri-ciri diantaranya:
 - Menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
 - Mengarah pada tujuan praktis.
 - Memprioritaskan kepentingan bersama.
 - Merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.
- **Kaidah Kebahasaan**
Kaidah kebahasaan yang biasanya digunakan dalam teks negosiasi diantaranya:
 - Menggunakan bahasa yang santun.
 - Terdapat ungkapan persuasif (bahasa untuk membujuk).
 - Berisi pasangan tuturan.
 - Kesepakatan yang dihasilkan tidak merugikan dua belah pihak.
 - Bersifat memerintah dan memenuhi perintah.
 - Tidak berargumen dalam 1 waktu.
 - Didasari argumen yang kuat disertai fakta.
 - Minta alasan dari pihak mitra negosiasi (mengapa ya/tidak).
 - Jangan menyela argumen.
- **Struktur Kompleks Negosiasi**
Terdapat 7 unsur yang menyusun negosiasi sehingga menjadi satu kesatuan yang utuh, berikut ini struktur kompleks teks negosiasi:
 1. **Orientasi**: Kalimat pembuka, biasanya ucapan salam. Fungsinya untuk memulai negosiasi.
 2. **Permintaan**: Suatu hal berupa barang atau jasa yang ingin dibeli oleh pembeli.
 3. **Pemenuhan**: Kesanggupan hal berupa barang atau jasa dari penjual yang diminta oleh pembeli.
 4. **Penawaran**: Puncaknya negosiasi yang terjadi, kedua pihak saling tawar menawar.
 5. **Persetujuan**: Kesepakatan antara kedua belah pihak terhadap negosiasi yang telah dilakukan.
 6. **Pembelian**: Keputusan konsumen jadi menyetujui negosiasi itu atau tidak.
 7. **Penutup**: Kalimat penutup, biasanya ucapan salam atau terimakasih.

➤ **Tujuan Negosiasi**

Adapun tujuan dilakukan negosiasi dalam hal bisnis, beberapa diantaranya untuk:

- Mencapai kesepakatan yang memiliki kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan.
- Mencapai penyelesaian atau jalan keluar dari masalah yang dihadapi secara bersama.
- Mencapai kondisi saling menguntungkan dan tidak ada yang dirugikan (*win-win solution*).

Contoh Teks Negosiasi

Membeli Laptop

Penjual : "Selamat datang, silahkan duduk."
Pembeli : "Terima kasih."
Penjual : "Ada yang bisa saya bantu?"
Pembeli : "Saya ingin beli laptop."
Penjual : "Ingin laptop merk apa mbak?"
Pembeli : "Yang bagus itu merek apa mbak ?"
Penjual : "Begini mbak, kalau masalah bagus tidaknya itu relatif mbak. Semua merek ada kelebihan dan juga ada kekurangannya. Tetapi sekarang yang paling laris itu Acer mbak."
Pembeli : "Saya boleh lihat yang Acer?"
Penjual : "Iya, sebentar saya ambilkan dahulu."
Pembeli : "Iya."
Penjual : "Ini mbak, silahkan di coba dahulu."
Pembeli : "Fasilitasnya apa saja mbak?"
Pembeli : "Ada wifi, bluetooth, memory 2 GB, monitor 14" dan masih banyak lagi."
Pembeli : "Warnanya ini hanya hitam saja mbak?"
Penjual : "Kalau ini ada warna coklat, putih, merah, sama hitam ini mbak."
Pembeli : "Kalau sekarang adanya warna apa saja mbak?"
Penjual : "Kita punya warna coklat sama hitam."

Pembeli : "Saya lihat yang coklat dulu mbak."
Penjual : "Iya, saya ambilkan dulu."
Pembeli : "Iya."
Penjual : "Ini mbak, silahkan."
Pembeli : "Saya pilih coklat saja mbak. Harganya berapa mbak?"
Penjual : "Kalau yang ini harganya Rp 4.000.000,00."
Pembeli : "Tidak ada diskon mbak?"
Penjual : "Kebetulan kita lagi ada promo untuk merek Acer ada spesial diskon 5%, jadi harganya tinggal Rp 3.800.000,00."
Pembeli : "Tidak bisa turun lagi mbak?"
Penjual : "Tidak bisa mbak. Ini bisa di kredit mbak, angsuran 8 X dalam 5 bulan."
Pembeli : "Rp 3.500.000,00 gimana mbak? Cash."
Penjual : "Di tambahin lagi mbak!"
Pembeli : "Saya tambahin Rp 50.000,00 gimana?"
Penjual : "Tetap tidak bisa mbak, begini saja saya kasih Rp 3.700.000,00, itu sudah turun banyak lho mbak."
Pembeli : "Gak bisa ditambahin lagi mbak diskonnya?"
Penjual : "Gak bisa mbak, nanti kalau ditambahin terus bos saya marah mbak, ini bukan punya saya kalau punya saya, saya kasih mbak segitu."
Pembeli : "Ya sudah saya setuju Rp 3.700.000,00."
Penjual : "Saya buat notanya dulu mbak."
Pembeli : "Iya."
Penjual : "Ini notanya mbak, silahkan tanda tangan disini. Ini juga ada garansinya 1 tahun, jadi kalau ada masalah dengan laptopnya bawa saja kesini."
Pembeli : "Oh iya, ini uangnya."
Penjual : "Terima kasih. Ini mau diantarkan kerumah atau dibawa langsung?"
Pembeli : "Saya bawa langsung saja mbak."
Penjual : "Oh iya."
Pembeli : "Selamat siang."

Penjual : "Selamat siang."

Lampiran 2. Instrumen Penilaian Sikap

Satuan Pendidikan : SMK MUHAMMADIYAH MUNGKID
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia – Wajib
Kelas : X

Penilaian observasi berdasarkan pengamatan sikap dan perilaku peserta didik sehari-hari, baik terkait dalam proses pembelajaran maupun secara umum. Pengamatan langsung dilakukan oleh guru.

No	Nama Siswa	Aspek Perilaku yang Dinilai			Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
		JJ	TJ	DS			
1	Ridwan Faisal	75	50	75	200	66,66	B
2	

Keterangan :

- JJ : Jujur
- TJ : Tanggun Jawab
- DS : Disiplin

Catatan :

1. Aspek perilaku dinilai dengan kriteria:
100 = Sangat Baik
75 = Baik
50 = Cukup
25 = Kurang
2. Skor maksimal = jumlah sikap yang dinilai dikalikan jumlah kriteria = $100 \times 3 = 300$
3. Skor sikap = jumlah skor dibagi jumlah sikap yang dinilai = $200 : 3 = 66,66$
4. Kode nilai / predikat :
75,01 – 100,00 = Sangat Baik (SB)
50,01 – 75,00 = Baik (B)
25,01 – 50,00 = Cukup (C)
00,00 – 25,00 = Kurang (K)

Lampiran 3. Kisi-kisi Penilaian

Satuan Pendidikan	: SMK MUHAMMADIYAH MUNGKID
Mata Pelajaran	: Bahasa Indonesia – Wajib
Kelas	: X
Materi	: Teks Negosiasi
Tujuan	: Mengukur kompetensi peserta didik dalam menelaah, menyajikan, dan mendesain tujuan, langkah, dan hasil dalam teks negosiasi.

Kompetensi Dasar	Indikator Soal	Bentuk soal	Level Kognisi
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	3.10.1 Disajikan ilustrasi bacaan peserta didik mampu menuliskan informasi yang ada.	Uraian	HOTS
3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.	3.11.1 Disajikan ilustrasi bacaan peserta didik mampu menganalisis struktur dan kaidah kebahasaan teks	Uraian	HOTS
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.	4.2.1 Disajikan ilustrasi peserta didik peserta didik mampu menyusun bagian-bagian teks negosiasi	Uraian	HOTS
4.11 Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan,	4.2.2 Disajikan ilustrasi peserta didik mampu menulis teks negosiasi bersadar bagian-bagian yang sudah disusun	Uraian	HOTS

penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.			
---	--	--	--

Lampiran 3. Instrumen Penilaian Pengetahuan

Satuan Pendidikan : SMK MUHAMMADIYAH MUNGKID
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia – Wajib
Kelas : X
Materi : Teks Negosiasi

Instrumen Soal

Pelanggan	: Permissi, Bang. Tolong cek mobil saya ya? Sepertinya tadi kempes ban depan sebelah kanannya.
Tukang Bengkel	: Baik, Dek. (10 menit kemudian)
Tukang Bengkel	: Wah, ini sih bukan kempes. Ini bannya bocor halus nih, Dek.
Pelanggan	: Kok bisa bocor?
Tukang Bengkel	: Iya sepertinya kena paku kecil atau batu.
Pelanggan	: Berarti harus ditambal, Bang?
Tukang Bengkel	: Ini sih harus ganti ban dalemnya, Dek.
Pelanggan	: Loh katanya tadi bocor halus aja karena kena paku kecil?
Tukang Bengkel	: Ini ban dalemnya robek nih.
Pelanggan	: Ini kayak kerobek, Bang?
Tukang Bengkel	: Adek menuduh saya?
Pelanggan	: Saya kan tidak bilang dirobek Abang?
Tukang Bengkel	: Ya sudah terus bagaimana maunya?
Pelanggan	: Loh saya bingung. Awalnya Abang bilang bocor halus. Ditanya kenapa jawabnya karena kena paku kecil atau batu. Terus berubah omongannya jadi ban dalem harus diganti. Ditanya kenapa karena robek bannya. Saya bingung yang benar yang mana, Bang? Masalahnya saya sedang tidak pegang uang banyak untuk ganti ban.
Tukang Bengkel	: Ya sudah saya kasih diskon. Adek ganti ban dalem tapi bayar dengan harga tambal ban saja.
Pelanggan	: Loh kenapa, Bang?
Tukang Bengkel	: Gapapa. Ban depan sebelah kanan saja kan ya?
Pelanggan	: Iya, Bang. Ya sudah kalau begitu. Saya tunggu di sini.

Jawablah pertanyaan berikut!

1. Setelah membaca teks negosiasi tersebut tentukan struktur dan kebahasaan teks negosiasi tersebut!
2. Tulislah informasi yang terkandung dalam teks negosiasi tersebut!

Pedoman Penilaian Pengetahuan

Rambu-rambu jawaban

1. a. Struktur Teks Negosiasi

Struktur	Penjelasan
Orientasi	Pelanggan : Permisi, Bang.
Permintaan	Pelanggan : Tolong cek mobil saya ya? Sepertinya tadi kempes ban depan sebelah kanannya.
Pemenuhan	Tukang Bengkel : Baik, Dek.
Penawaran	<p>Tukang Bengkel : Wah, ini sih bukan kempes. Ini bannya bocor halus nih, Dek.</p> <p>Pelanggan : Kok bisa bocor?</p> <p>Tukang Bengkel : Iya sepertinya kena paku kecil atau batu.</p> <p>Pelanggan : Berarti harus ditambal, Bang?</p> <p>Tukang Bengkel : Ini sih harus ganti ban dalemnya, Dek.</p> <p>Pelanggan : Loh katanya tadi bocor halus aja karena kena paku kecil?</p> <p>Tukang Bengkel : Ini ban dalemnya robek nih.</p> <p>Pelanggan : Ini kayak kerobek, Bang?</p> <p>Tukang Bengkel : Adek menuduh saya?</p> <p>Pelanggan : Saya kan tidak bilang dirobek Abang?</p> <p>Tukang Bengkel : Ya sudah terus bagaimana maunya?</p>

	Pelanggan : Loh saya bingung. Awalnya Abang bilang bocor halus. Ditanya kenapa jawabnya karena kena paku kecil atau batu. Terus berubah omongannya jadi ban dalem harus diganti. Ditanya kenapa karena robek bannya. Saya bingung yang benar yang mana, Bang? Masalahnya saya sedang tidak pegang uang banyak untuk ganti ban.
Persetujuan	Tukang Bengkel : Ya sudah saya kasih diskon. Adek ganti ban dalem tapi bayar dengan harga tambal ban saja.
Pembelian	Pelanggan : Iya, Bang. Ya sudah kalau begitu. Saya tunggu di sini.
Penutup	Tukang Bengkel : Terima kasih.

b. **Kaidah Kebahasaan**

Analisis Kebahasaan Teks Negosiasi

- Menggunakan bahasa yang santun.
- Terdapat ungkapan persuasif (bahasa untuk membujuk).
Wah, ini sih bukan kempes. Ini bannya bocor halus nih, Dek.
Pelanggan : Kok bisa bocor?
Tukang Bengkel : Iya sepertinya kena paku kecil atau batu.
Pelanggan : Berarti harus ditambal, Bang?
Tukang Bengkel : Ini sih harus ganti ban dalemnya, Dek.
- Berisi pasangan tuturan.
Pelanggan dan Tukang Bengkel
- Kesepakatan yang dihasilkan tidak merugikan dua belah pihak.
Pelanggan : Iya, Bang. Ya sudah kalau begitu. Saya tunggu di sini.
- Didasari argumen yang kuat disertai fakta.
Pelanggan : Loh saya bingung. Awalnya Abang bilang bocor halus. Ditanya kenapa jawabnya karena kena paku kecil atau batu. Terus berubah omongannya jadi ban dalem harus diganti. Ditanya kenapa karena robek bannya. Saya

bingung yang benar yang mana, Bang?
Masalahnya saya sedang tidak pegang uang
banyak untuk ganti ban.

2. Informasi yang terdapat pada teks negosiasi tersebut yaitu kesepakatan antara tukang ban dan pelanggan mengenai penggantian ban motor.

Rubrik Penilaian Pengetahuan Teks Negosiasi

Nama :
Kelas :

RUBRIK PENILAIAN

Soal	Aspek yang Dinilai	Skor
1	Peserta didik mengidentifikasi struktur teks negosiasi dengan sangat tepat	4
	Peserta didik mengidentifikasi struktur teks negosiasi dengan tepat	3
	Peserta didik mengidentifikasi struktur teks negosiasi dengan kurang tepat	2
	Peserta didik mengidentifikasi struktur teks negosiasi dengan tidak tepat	1
Soal	Aspek yang Dinilai	Skor
2	Peserta didik mengidentifikasi kaidah kebahasaan dengan sangat tepat	4
	Peserta mengidentifikasi kaidah kebahasaan dengan tepat	3
	Peserta didik mengidentifikasi kaidah kebahasaan dengan kurang tepat	2
	Peserta didik mengidentifikasi kaidah kebahasaan dengan tidak tepat	1
Soal	Aspek yang Dinilai	Skor
3	Peserta didik mengemukakan informasi dengan sangat tepat	4
	Peserta didik mengemukakan informasi dengan tepat	3
	Peserta didik mengemukakan informasi dengan kurang tepat	2
	Peserta didik mengemukakan informasi dengan tidak tepat	1

Rekapitulasi Nilai:

Nilai $\frac{\text{Perolehan Skor}}{\text{Skor Maksimal}} \times \text{Skor ideal (100)}$
 = $\frac{\quad}{\quad} \times \quad$

Lampiran 4. Instrumen Penilaian Keterampilan

Satuan Pendidikan : SMK MUHAMMADIYAH MUNGKID
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia – Wajib
Kelas : X
Materi : Teks Negosiasi

Teknik Penilaian : Unjuk Kerja

Bentuk instrumen : Produk

Kompetensi Dasar	
4.10	Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.
4.11	Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.

Butir Soal

1. Susunlah bagian-bagian pokok dari teks negosiasi!
2. Sajikanlah hasil teks negosiasi berdasarkan bagian-bagian pokok yang telah disusun!

Rubrik Penilaian

Soal	Aspek yang Dinilai	Skor
1	Peserta didik menyusun bagian-bagian pokok dari teks negosiasi sangat baik	4
	Peserta didik menyusun bagian-bagian pokok dari teks negosiasi baik	3
	Peserta didik menyusun bagian-bagian pokok dari teks negosiasi kurang baik	2
	Peserta didik menyusun bagian-bagian pokok dari teks negosiasi tidak baik	1
2	Peserta menyajikan teks negosiasi berdasarkan bagian-bagian pokok yang telah disusun sangat lengkap dan sangat sesuai dengan topik	4
	Peserta menyajikan teks negosiasi berdasarkan bagian-bagian pokok yang telah disusun lengkap dan sesuai dengan topik	3
	Peserta menyajikan teks negosiasi berdasarkan bagian-bagian pokok yang telah disusun kurang lengkap dan kurang dengan topik	2
	Peserta menyajikan teks negosiasi berdasarkan bagian-bagian pokok yang telah disusun tidak lengkap dan tidak sesuai isi teks	1

Rekapitulasi Nilai:

Nilai Perolehan Skor
----- X Skor ideal (100)
= -
Skor Maksimal

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Nama :

Kelas :

Langkah-langkah Kegiatan:

- Cermati soal berikut!
- Kerjakan menggunakan bahasa kalian sendiri!

A. Bacalah Teks negosiasi berikut!

Pemilik Usaha : "Selamat pagi, pak. Jadi begini, seperti yang Bapak ketahui, saya kan mempunyai usaha jasa servis HP, ya. Nah, Bapak ini kan orangnya melek teknologi dan internet. Saya ingin minta bantuannya untuk mempromosikan usaha servis HP saya di internet, pak. Bisa di akun media sosial seperti Facebook, Instagram dan sebagainya."

Orang IT : "Wahh iya betul, pak. Kebetulan profesi saya memang di bidang teknologi dan informasi. Boleh saja, pak. Tapi, keuntungan buat saya apa ya?"

Pemilik Usaha : "Nah, keuntungan buat Bapak, nanti setiap HP Bapak atau keluarga ada yang rusak dan butuh diservis, maka akan saya servis gratis dengan syarat kerusakannya tidak terlalu parah dan di bawah harga servis Rp200.000, pak."

Orang IT : "Boleh juga, tuh. tapi apa bisa dinaikkan pak supaya gratis di bawah harga servis Rp300.000?"

Pemilik Usaha : "Iya, tidak apa-apa kalau begitu jadi Rp300.000. Kalau begitu apa kita setuju dan sepakat, pak?"

Orang IT : "Sepakat, pak. Nanti akan saya bantu promosikan usaha Bapak ini di internet dan media-media sosial. Semoga nanti usahanya makin laris ya, pak."

Pemilik Usaha : "Aamiin. Terima kasih banyak pak. Kalau begitu

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut ini!

1. Siapakah yang terlibat dalam negosiasi itu?
2. Mengapa negosiasi itu dilakukan?
3. Apakah negosiasi antara pemilik usaha dan orang IT tersebut berhasil?
4. Kesepakatan apa yang dicapai dalam negosiasi itu?
5. Apakah kesepakatan itu dicapai dengan mudah atau sebaliknya? Tunjukkan buktinya!
6. Sebutkan bagian orientasi dan persetujuan!
7. tunjukkan kalimat persuasif dalam teks tersebut!
8. Tunjukkan kalimat argumen yang menguatkan alasan bernegosiasi!