



PERANGKAT PEMBELAJARAN LURING
SIKLUS I
TEKS NEGOSIASI

Perangkat pembelajaran ini meliputi :

- 1. RPP**
- 2. Bahan Ajar**
- 3. LKPD**
- 4. Media**
- 5. Evaluasi**

Disusun Oleh:

Ari Nugraha
201503280480

PPG DALAM JABATAN ANGGKATAN 4
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR. HAMKA
2021

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)
LURING SIKLUS I

Satuan Pendidikan : SMK Al Husna Cisaga
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia Wajib
Kelas /Semester : X/Genap
Tahun Pelajaran : 2021/2022
Alokasi Waktu : 2 JP X 30 Menit (1 Pertemuan)

A. Kompetensi Inti (KI) :

- K1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
- K2 : Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), bertanggung jawab, responsif, dan pro-aktif dalam berinteraksi secara efektif sesuai dengan perkembangan anak di lingkungan, keluarga, sekolah, masyarakat dan lingkungan alam sekitar, bangsa, negara, kawasan regional, dan kawasan internasional”.
- K3 : Memahami, menerapkan, dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.
- K4 : Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, bertindak secara efektif dan kreatif, serta mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

B. 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.	3.10.1 Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi. 3.10.2 Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.	4.10.1 Membuat pengajuan penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 4.10.2 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui model pembelajaran *problem based learning* dengan pendekatan saintifik, peserta didik diharapkan dapat mengevaluasi ciri teks negosiasi, cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, menjelaskan syarat tercapainya persetujuan, dan menyampaikan faktor penentu tercapainya keberhasilan negosiasi, serta menyampaikan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi lisan secara baik dan benar dengan rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran dan bersikap jujur, percaya diri, berani serta pantang menyerah.

D. Materi Pembelajaran

Fakta	Teks Negosiasi
Konsep	<ul style="list-style-type: none">• Struktur teks negosiasi• Fungsi teks negosiasi• Isi teks negosiasi<ul style="list-style-type: none">✓ Permasalahan;✓ Pengajuan;✓ Penawaran;✓ Persetujuan/keepakatan yang tercapai
Prosedur	Langkah-langkah menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.
Metakognitif	Menyimpulkan relevansi atas kebermanfaatan pemahaman teks negosiasi dengan kehidupan sehari-hari.

E. Pendekatan, Model dan Metode Pembelajaran

Pendekatan : Scientific Learning

Model Pembelajaran : Problem Based Learning

Metode : Diskusi kelompok, praktik, dan tanya jawab

F. Media dan Alat Pembelajaran

- Media : Microsoft Power Point Teks Negosiasi, Video Negosiasi
- Alat : laptop, telepon genggam
- Bahan : Handout Teks Negosiasi

G. Sumber Belajar :

- Suherli, dkk.2017. Buku Peserta didik Bahasa Indonesia Kelas X revisi tahun 2017. Jakarta: Pusat Kurikulum dan perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.
- Buku teks pelajaran yang relevan.

H. Langkah-langkah Pembelajaran

Kegiatan Pembelajaran	Sintak Pembelajaran	Rincian Kegiatan (Berdasarkan Nilai PPK)	Waktu
Pertemuan ke-1			
Pendahuluan	Apersepsi : Motivasi :	<ul style="list-style-type: none"> • Guru membuka pembelajaran dengan salam dilanjutkan berdoa. • Peserta didik merespons salam dari guru dan berdoa dengan sungguh-sungguh sesuai keyakinan yang dianutnya. (PPK Religius) • Guru mengecek kehadiran peserta didik. • Guru menanyakan pertanyaan yang berkaitan dengan materi sebelumnya. • Peserta didik merespons pertanyaan dari guru berkaitan dengan materi pembelajaran sebelumnya dan hasil penugasan membaca teks negosiasi di rumah. (Literasi) • Peserta didik menyimak penjelasan guru mengenai kompetensi dasar, indikator pencapaian kompetensi, dan tujuan pembelajaran hari ini. • Peserta didik membentuk kelompok belajar sebanyak 4 kelompok. • Peserta didik menyimak mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran 	5 menit
Kegiatan Inti	Proses orientasi pada masalah	<ul style="list-style-type: none"> • Guru memberikan stimulus permasalahan kepada peserta didik sebelum masuk ke materi utama. • Guru membagikan beberapa contoh teks negosiasi untuk dianalisis oleh peserta didik. • Peserta didik secara berkelompok memusatkan perhatian pada topik cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi dengan cara mencermati contoh teks negosiasi (terlampir). (Literasi). 	50 menit
	Mengorganisasi peserta didik untuk mengumpulkan informasi	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik secara berkelompok mengevaluasi ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi tersebut berdasarkan petunjuk LKPD 1.1. (PPK Kerjasama) • Peserta didik menemukan, mencatat, dan mengumpulkan informasi mengenai ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, 	

		dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.	
	Membimbing penyelidikan	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik melakukan diskusi secara aktif untuk mengolah informasi yang telah dikumpulkan dan mengaitkan dengan masalah yang telah dirumuskan dari contoh yang diberikan. • Peserta didik dan kelompoknya setelah mengetahui teks negosiasi yang benar. Selanjutnya membuat teks negosiasi untuk kemudian dipresentasikan di depan kelas. 	
	Mengembangkan dan menyajikan hasil karya	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik menyampaikan hasil diskusi kelompoknya berupa teks negosiasi pengajuan penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis secara bergantian di depan kelas. (Komunikasi) • Peserta didik lainnya memperhatikan dan menyimak presentasi dialog negosiasi dan memberikan komentar. 	
	Menganalisis dan mengevaluasi	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik ditugaskan untuk mengerjakan evaluasi terkait materi ini secara kerja keras, jujur, mandiri dan disiplin. 	
Penutup		<ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik bersama pendidik menyimpulkan manfaat hasil pembelajaran dalam menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan dengan kegunaan dalam kehidupan sehari-hari. • Peserta didik diberikan tugas untuk mempelajari materi yang akan dibahas pada pertemuan berikutnya secara kerja keras, jujur, mandiri dan disiplin. • Peserta didik dan guru menutup kegiatan pembelajaran dengan mengucapkan rasa syukur kepada Tuhan YME bahwa pertemuan pembelajaran kali ini berlangsung dengan baik dan lancar (religius, integritas, komitmen). 	5 menit
<p>Catatan : Selama pembelajaran berlangsung, guru mengamati sikap siswa dalam pembelajaran yang meliputi sikap: disiplin, rasa percaya diri, berperilaku jujur, tangguh menghadapi masalah tanggungjawab, rasa ingin tahu, peduli lingkungan)</p>			

I. Penilaian, Pembelajaran Remedial dan Pengayaan (Terlampir)

1. Teknik Penilaian

a. Penilaian Kompetensi Pengetahuan

- Teknik penilaian : tes tertulis

- Bentuk penilaian : lembar kerja PG (pilihan ganda)
- Instrumen penilaian : terlampir

b. Penilaian Kompetensi Keterampilan

2. Instrumen Penilaian

- Teknik penilaian : unjuk kerja
- Bentuk penilaian : lembar unjuk kerja
- Instrumen penilaian : terlampir

3. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

a. Remedial

- ❖ Remedial dapat diberikan kepada peserta didik yang belum mencapai KKM. Remedial terdiri atas dua bagian : remedial karena belum mencapai KKM dan remedial karena belum mencapai Kompetensi Dasar.
- ❖ Guru memberi semangat kepada peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal). Guru akan memberikan tugas bagi peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal).

b. Pengayaan

- ❖ Pengayaan diberikan untuk menambah wawasan peserta didik mengenai materi pembelajaran yang dapat diberikan kepada peserta didik yang telah tuntas mencapai KKM atau mencapai Kompetensi Dasar.
- ❖ Pengayaan dapat ditagihkan atau tidak ditagihkan, sesuai kesepakatan dengan peserta didik.

Mengetahui
Kepala SMK Al Husna Cisaga

Ciamis, Oktober 2021
Guru Mata Pelajaran

Muni Muriani, M.Pd.

Ari Nugraha

BAHAN AJAR

A. Materi Fakta :

Contoh Teks Negosiasi

Membeli Boneka

- Pembeli : “Wah, boneka ini bagus sekali. Berapa harganya, Mbak?”
Penjual : “Ini boneka dari luar negeri dek. Harga satuannya Rp100.000,00.”
Pembeli : “Wah kok mahal sekali.”
Penjual : “Itu sudah harga standar dik. Sebab langsung diekspor dari Amerika.”
Pembeli : “Bagaimana kalau saya beli dua, tapi harganya Rp150.000,00 saja untuk dua boneka ini?”
Penjual : “Wah kalau begitu, silakan saja, dik.”
Pembeli : “Ini uangnya, Mbak.”
Penjual : “Terima kasih, semoga nanti adik belanja lagi ke sini ya!”
Pembeli : “Iya, mbak. Semoga ya!”

Contoh Teks Negosiasi

Ani Ingin Punya HP

Ani meminta ayahnya untuk membelikan hp. Dengan suara lembut ia berkata kepada ayahnya, “Yah, belikan Ani hp dong. Teman-teman Ani sudah punya hp baru.”

“Wah kamukan masih sekolah, nanti kamu tidak bisa belajar,” jawab ayah.

“Justru itu yah, di sekolah kan banyak tugas mencari artikel di internet. Sedangkan Ani tidak punya hp. Terpaksa setiap hari harus ke warnet.”

Ayah bisa berfikir sejenak. “Baiklah, tapi syaratnya kamu harus menggunakan hp untuk sarana belajarmu, yah!” kata ayah.

“Siap yah! Terima kasih ya!”

“Iya, sama-sama.”

B. Materi Konseptual :

1. Ciri-ciri yang terdapat dalam teks negosiasi, yaitu adanya partisipan, perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak, pengajuan dan penawaran, serta persetujuan atau kesepakatan.
2. Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, yaitu bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, saling menguntungkan, serta disertai alasan yang logis.
3. Syarat tercapainya persetujuan, yaitu dilakukan dengan santun, tidak ada tekanan atau paksaan, saling menguntungkan, serta kesepakatan bersifat praktis.
4. Faktor penentu keberhasilan negosiasi, yaitu kesediaan untuk berkompromi dengan pihak lain, tidak ada pihak yang dirugikan, kesepakatan praktis dan dapat dilakukan, alasan dapat memengaruhi pihak lain.
5. Pengajuan adalah pernyataan yang diberikan salah satu pihak (pihak pembeli) dengan menyebutkan suatu nominal atau harga yang diajukan kepada pihak lain (penjual). Contoh: “Rambutan ini rasanya manis dan baru saja datang dari desa. Kami jual seharga Rp15.000,00/kg.”, sedangkan penawaran adalah pernyataan yang diberikan salah satu pihak (pihak pembeli) kepada pihak lain

(penjual) dalam konteks permintaan keringanan harga, tempo waktu, dan lain-lain. Contoh: “Wah, kan sekarang lagi musim rambutan, Pak. Bagaimana kalau saya tawar Rp10.000,00/kg?”

6. Kebahasaan Teks Negosiasi

a) Pasangan Tuturan (Dialog Negosiasi Berpasangan)

Teks Negosiasi berupa tuturan langsung antara negosiator. Tuturan itu berupa 7las dan jawab antara penutur dan mitra tutur.

Perhatikan pasangan tuturan berikut ini!

- Penjual : Mari silahkan masuk, mau beli apa?
- Pembeli : Ya terimakasih, Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang dibuat dari kayu?
Terlihat bahwa pada tuturan nomor 3 dan 4, penjual menyuruh pembeli untuk masuk. Di situ terdapat pasangan tuturan memerintah– mematuhi perintah. Apabila perintah tidak dipatuhi, pasangan itu menjadi memerintah–menolak perintah. Pasangan tuturan yang lain yang mungkin terdapat dalam negosiasi adalah sebagai berikut:
- mengucapkan salam–membalas salam
- bertanya–menjawab/tidak menjawab
- meminta tolong–memenuhi/menolak permintaan
- meminta–memenuhi/menolak permintaan
- menawarkan–menerima/menolak tawaran
 - mengusulkan–menerima/menolak usulan, dan sebagainya.

b) Kalimat Persuasif

Kalimat 7las an77e adalah sebuah kalimat yang berisi himbauan atau ajakan secara halus agar lawan bicara mau atau bersedia mengikuti kemauan yang disampaikan oleh penutur kalimat tersebut. Negosiasi dilakukan dengan cara persuasi sehingga dalam teks negosiasi terdapat kalimat 7las an77e. Dalam teks negosiasi, kalimat ini diperlukan untuk mencapai tujuan kesepakatan.

Contoh :

- Penjual : Bagus itu, *Mam*. Cocok untuk dipakai sendiri atau untuk 7las an7.
- Pembeli : Saya pakai sendiri. Harganya berapa?
- Pembeli : Tidak mau. Kalau boleh, dua ratus lima puluh ribu
- Penjual : Belum boleh. Naik sedikit, *Mam*.
- Pembeli : Dua ratus tujuh puluh lima ribu. Nanti saya bisa promosikan ke temanteman dan buat langganan deh.
- Penjual : Ya, sebenarnya ini belum boleh. Tapi, untuk Nyonya boleh. Mau beli apa lagi?

c) Bahasa Santun

Berbahasa Indonesia dengan santun adalah menggunakan bahasa Indonesia dengan budi bahasa yang halus, nilai rasa yang baik, dan penuh kesopanan, serta berusaha menghindari konflik antara pembicara dengan lawan berbicaranya di dalam proses berkomunikasi.

Teks negosiasi merupakan teks yang menghasilkan kesepakatan. Jadi, bahasa yang digunakan adalah bahasa yang santun, yakni bahasa yang bersifat positif dan tidak menyinggung perasaan. Misalnya memberikan salam, menggunakan sapaan yang sesuai dengan usia jabatannya, dan tidak menolak dengan kata-kata yang kasar.

Contoh : Memberikan salam.

- Penjual : *Good morning, Mam*. Selamat pagi.
- Pembeli : Selamat pagi.

d) **Kalimat Efektif**

Kalimat efektif adalah kalimat yang sesuai dengan kaidah bahasa baik ejaan maupun tanda bacanya sehingga mudah dipahami oleh pembaca atau pendengarnya. Dengan kata lain, kalimat efektif mampu menimbulkan kembali gagasan-gagasan pada pendengar atau pembacanya seperti apa yang dimaksudkan oleh penulis. Suatu kalimat dapat dikatakan sebagai kalimat efektif jika memiliki beberapa syarat sebagai berikut:

- Mudah dipahami oleh pendengar atau pembacanya
 - Tidak menimbulkan kesalahan dalam menafsirkan maksud sang penulis.
 - Menyampaikan pemikiran penulis kepada pembaca atau pendengarnya dengan tepat.
7. Sistematis dan tidak bertele-tele.

C. Materi Prosedural :

Langkah-langkah membuat pengajuan, penawaran, serta persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan.

1. Membaca beberapa teks negosiasi hasil kemudian merumuskan ciri teks negosiasi.
2. Memahami tujuan negosiasi, sehingga dapat menentukan cara yang tepat agar perbedaan-perbedaan dapat terselesaikan tanpa menyebabkan kerugian satu pihak, baik pihak yang menyampaikan pengajuan maupun penawaran.
3. Membaca teks negosiasi kemudian menjelaskan syarat tercapainya persetujuan.
4. Membuat teks negosiasi dengan memperhatikan ciri, cara, dan syarat negosiasi.
5. Mempresentasikan teks negosiasi yang dibuat.

D. Metakognitif :

Relevansi atas kebermanfaatan pemahaman teks negosiasi dengan kehidupan sehari-hari, yaitu dapat diterapkan konteks teori tersebut agar terjalin proses negosiasi yang baik.

Sumber :

Suherli, dkk.2017. *Buku Peserta didik Bahasa Indonesia Kelas X revisi tahun 2017*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.

Suherli, dkk.2017. *Buku Guru Bahasa Indonesia Kelas X revisi tahun 2017*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.

www.brainly.com langkah-langkah menyusun teks negosiasi

INSTRUMEN PENILAIAN SIKAP

Satuan Pendidikan : SMK Al Husna Cisaga
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia Wajib
Kelas /Semester : X/Genap

No	Nama Peserta Didik	Nasio nalism e	Integr itas	Jujur	Mandi ri	Tangg ungja wab	Jml	Nilai	Ket
1.	ADE ZAHRA NURUL AZIZ								
2.	AMANDA AGUSTINA								
3.	ASPRIANI AGUSTIN								
4.	CANTIKA ENJELINA								
5.	CICI APRILIA								
6.	DEA NUR ASYIFA								
7.	DINI SAFITRI								
8.	DHEA FERNANDA								
9.	GANTIKA								
10.	INTAN ELIS SRIWULAN								
11.	NABILA AZZAHRO								
12.	NAURAH AURELLIA								
13.	NOVA FITRIA RAHMADANI								
14.	RESTU CELLFANA RUSNAWAN								
15.	RISKA PAUJIAH								
16.	SALSA NURSABILA								
17.	SHOFI NURAINI								
18.	SINDI FEBRIANTI								
19.	SITI NUR AZZAHRA								
20.	SRI INDAH ADESTIANI								

Keterangan:

Skor setiap aspek = 1—4

Skor maksimal = 20

Nilai = Jumlah Skor : Skor Maksimal x 100 = ...

Ciamis, Oktober 2021
Guru Mapel

Ari Nugraha

INSTRUMEN PENILAIAN PENGETAHUAN

A. Kisi-kisi Soal:

Indikator Pencapaian Kompetensi	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian	HOTS/LOTS	Instrumen	Ket.
3.10.1 Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	1. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan cara menyampaikan pengajuan penawaran teks negosiasi tersebut!	1
3.10.2 Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	2. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan ciri syarat tercapainya negosiasi!	2

B. Kunci Jawaban dan Pedoman Penilaian Pengetahuan :

No	Rambu-rambu Jawaban	Skor
1	Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, yaitu bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, saling menguntungkan, serta disertai alasan yang logis.	50
2	Syarat tercapainya persetujuan, yaitu dilakukan dengan santun, tidak ada tekanan atau paksaan, saling menguntungkan, serta kesepakatan bersifat praktis.	50

Nilai = Total nilai = ...

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD) 1.1
PERTEMUAN KE-1

Satuan Pendidikan	: SMK Al Husna Cisaga
Mata Pelajaran	: Bahasa Indonesia Wajib
Kelas /Semester	: X/Genap
Materi	: Teks Negosiasi
Kegiatan	: Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	3.10.1 Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi. 3.10.2 Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.

Membeli Boneka

- Pembeli : “Wah, boneka ini bagus sekali. Berapa harganya, Mbak?”
 Penjual : “Ini boneka dari luar negeri dek. Harga satuannya Rp100.000,00.”
 Pembeli : “Wah kok mahal sekali.”
 Penjual : “Itu sudah harga standar dik. Sebab langsung diekspor dari Amerika.”
 Pembeli : “Bagaimana kalau saya beli dua, tapi harganya Rp150.000,00 saja untuk dua boneka ini?”
 Penjual : “Wah kalau begitu, silakan saja, dik.”
 Pembeli : “Ini uangnya, Mbak.”
 Penjual : “Terima kasih, semoga nanti adik belanja lagi ke sini ya!”
 Pembeli : “Iya, mbak. Semoga ya!”

Ani Ingin Punya HP

- Ani meminta ayahnya untuk membelikan hp. Dengan suara lembut ia berkata kepada ayahnya, “Yah, belikan Ani hp dong. Teman-teman Ani sudah punya hp baru.”
 “Wah kamukan masih sekolah, nanti kamu tidak malas belajar,” jawab ayah.
 “Justru itu yah, di sekolahkan banyak tugas mencari artikel di internet. Sedangkan Ani tidak punya hp. Terpaksa setiap hari harus ke warnet.”
 Ayah nampak berfikir sejenak. “Baiklah, tapi syaratnya kamu harus gunakan hp untuk sarana belajarmu, yah!” kata ayah.
 “Siap yah! Terima kasih ya!”
 “Iya, sama-sama.”

1. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan cara menyampaikan pengajuan penawaran teks negosiasi tersebut!
2. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan ciri syarat tercapainya negosiasi !

INSTRUMEN PENILAIAN PENGETAHUAN

Satuan Pendidikan : SMK Al Husna Cisaga
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia Wajib
Kelas /Semester : X/ Genap

C. Kisi-kisi Soal:

Indikator Pencapaian Kompetensi	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian	HOTS/LOTS	Instrumen	Ket.
4.10.1 Membuat pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi se-cara lisan/tertulis.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Tulislah teks negosiasi dengan memperhatikan ciri, cara, dan syarat teks negosiasi!	1
4.10.2 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam negosiasi secara lisan/tertulis.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Presentasikan teks negosiasi buatanmu di depan kelas!	2

D. Rubrik Penilaian Praktik Mencipta Teks Negosiasi :

No	Aspek yang Dinilai	Skor
1	Ketepatan mengidentifikasi pengajuan dengan alasan yang logis	100
	Ketepatan mengidentifikasi penawaran dengan alasan yang logis	100
	Ketepatan mengidentifikasi persetujuan dengan alasan yang logis	100
2	Ketepatan mengevaluasi partisipan	100
	Ketepatan mengevaluasi kesepakatan	100
	Ketepatan mengevaluasi ciri-ciri negosiasi	100

INSTRUMEN PENILAIAN PRESENTASI

Satuan Pendidikan : SMK Al Husna Cisaga
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia Wajib
Kelas /Semester : X/Genap

No	Nama Peserta Didik	Presentasi		Isi Teks yang dilaporkan				JML Skor	Nilai
		Kelancaran	Kebahasaan	Kelengkapan	Kesesuaian	Kelogisan	Sistematika		
1.	ADE ZAHRA NURUL AZIZ								
2.	AMANDA AGUSTINA								
3.	ASPRIANI AGUSTIN								
4.	CANTIKA ENJELINA								
5.	CICI APRILIA								
6.	DEA NUR ASYIFA								
7.	DINI SAFITRI								
8.	DHEA FERNANDA								
9.	GANTIKA								
10.	INTAN ELIS SRIWULAN								
11.	NABILA AZZAHRO								
12.	NAURAH AURELLIA								
13.	NOVA FITRIA RAHMADANI								
14.	RESTU CELLFANA RUSNAWAN								
15.	RISKA PAUJIAH								
16.	SALSA NURSABILA								
17.	SHOFI NURAINI								
18.	SINDI FEBRIANTI								
19.	SITI NUR AZZAHRA								
20.	SRI INDAH ADESTIANI								

Keterangan:

Skor setiap aspek = 1—4

Skor maksimal = 20

Nilai = Jumlah Skor : Skor Maksimal x 100 = ...

Ciamis, Oktober 2021
Guru Mapel

Ari Nugraha

KISI-KISI SOAL TES SUMATIF

No	KD	IPK	Materi Pokok	Indikator soal	Level	Bentuk soal	Nomor soal
3.10	Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi.	Teks negosiasi	Disajikan teks negosiasi, peserta didik menganalisis struktur dua teks negosiasi tersebut.	C4	Pilihan ganda	1
		Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.		Disajikan teks negosiasi yang rumpang, peserta didik mengombinasikan bagian rumpang yang terdapat dalam teks tersebut.	C4	Pilihan ganda	2
				Disajikan teks negosiasi, peserta didik menganalisis pasangan tuturan yang terdapat dalam negosiasi tersebut.	C4	Pilihan ganda	3
4.11	Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.	Membuat pengajuan penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	Teks negosiasi	Disajikan teks negosiasi, peserta didik membuktikan bagian ilustrasi di atas diubah menjadi teks negosiasi yang terdapat dalam teks tersebut.	C5	Pilihan ganda	4
		Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.		Disajikan teks negosiasi untuk membuktikan alasan teks ilustrasi tersebut bukan termasuk teks negosiasi	C5	Pilihan ganda	5

LEMBAR TES SUMATIF

Satuan Pendidikan : SMK Al Husna Cisaga
 Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia Wajib
 Kelas /Semester : X/ Genap
 Materi : Teks Negosiasi
 Nama Siswa :
 Kelas :

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	3.10.1 Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi. 3.10.2 Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.	4.10.1 Membuat pengajuan penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 4.10.2 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

Perhatikan kedua teks negosiasi berikut untuk nomor 1 – 3!

Teks I

Penjual : “Good morning, Mam. Selamat pagi.”
 Pembeli : “Selamat pagi. ”
 Penjual : “Mari, mau beli apa? ”
 Pembeli : “Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang dibuat dari kuningan? ”
 Penjual : “Ya, ada. Di sebelah sana, yang besar atau yang kecil? ”
 (Penjual menunjukkan tempat patung yang ditanyakan pembeli)
 Pembeli : “Ukuran sedang yang terbuat dari kuningan ada?”
 Penjual : “Ya, ini ada ukuran yang tidak terlalu besar tapi terbuat dari kayu. Patung yang terbuat dari kuningan habis. ”
 Pembeli : “Ya, tidak apa-apa. ”
 Penjual : “Bagus itu, Mam. Cocok untuk dipakai sendiri atau untuk souvenir. ”
 Pembeli : “Berapa harganya? ”
 Penjual : “Tiga ratus ribu.”
 Pembeli : “Wah, mahal. Dua ratus ribu ya? ”
 Penjual : “.....”
 Pembeli : “Tidak mau. Kalau boleh, dua ratus lima puluh ribu. ”
 Penjual : “Belum boleh. Naik sedikit, Mam. ”
 Pembeli : “Dua ratus tujuh puluh lima ribu. ”
 Penjual : “Ya, sebenarnya ini belum boleh. Namun, untuk Nyonya boleh. Mau beli apa lagi? ”
 Pembeli: “Tidak. Itu saja. Ini uangnya. ”

Teks II

Vita : “Ibu, aku terpilih untuk memerankan tokoh untuk drama dua bulan lagi. ”

- Ibu : “Wah, selamat Vita! ”
- Vita : “Terima kasih Bu. Tapi sekarang aku bingung mengenai kostumnya. ”
- Ibu : “Mengapa kamu bingung, Nak? Kita bisa menyewanya. ”
- Vita : “Daripada menyewa, apakah boleh buat sendiri saja? ”
- Ibu : “Jika membuat sendiri akan membutuhkan banyak uang padahal hanya dipakai satu kali saja. ”
- Vita : “Tapi Bu, jika kita buat sendiri Vita bisa meminjamkan kepada adik-adik kelas Vita tahun depan. ”
- Ibu : “Tapi tetap saja akan mahal biayanya. ”
- Vita : “Vita akan pakai sebagian uang tabungan untuk membuat kostumnya Bu. ”
- Ibu : “Baiklah kalau begitu, Ibu setuju. ”

1. Perbedaan pola pengembangan kedua di atas adalah

Teks I

Teks II

- Teks I : diawali dengan turis asing yang berbelanja
Teks II : diawali dengan tokoh vita yang pulang sekolah
 - Teks I : latar tempat di Bali
Teks II : latar tempat di rumah
 - Teks I : diawali dengan kata sapaan
Teks II : diawali dengan pemunculan masalah
 - Teks I : diawali dengan aksi
Teks II : diawali dengan pemunculan masalah
 - Teks I : menggunakan alur maju
Teks II : menggunakan alur mundur
2. Percakapan yang tepat untuk mengisi teks I yang rumpang adalah
- Tidak bisa, Bu. Itu harganya terlalu murah. Saya hanya ambil untung sedikit.
 - Belum boleh. Dua ratus delapan puluh lima ribu. Ini sudah murah, Mam. Di tempat lain lebih mahal.
 - Jangan, Mam. Dua ratus dua puluh ribu saja bagaimana? Apakah keberatan?
 - Wah, Anda ini mulai menawar ya? Tapi di sini bahan bakunya mahal. Kalau keberatan, silahkan cari penjual yang lain saja.
 - Baiklah mam, tapi kalau mau naikkan lima puluh ribu lagi ya?
- 2 Informasi tersirat yang ada dalam teks II adalah
- Vita anak pembangkang.
 - Ibu menyetujui permintaan Vita untuk membuat kostum.
 - Ibu menolak keinginan Vita karena membutuhkan uang yang banyak.
 - Uang tabungan Vita habis.
 - Ibu dan Vita bersama-sama menanggung biaya pembuatan kostum.

Perhatikan ilustrasi berikut untuk soal nomor 4 dan 5

Warga RT 1 sering membuang sampah di daerah RT 2. Hal ini karena RT 2 memiliki tempat pembuangan sampah, sementara RT 1 tidak. Hal ini membuat ketua RT 2 menemui ketua RT 1 untuk menyelesaikan masalah ini. Mereka sepakat warga RT 1 boleh membuang sampah ke daerah RT 2 dengan catatan sampah tidak boleh dibuang sembarangan serta memisahkan antara sampah organik dan nonorganik.

4. Apabila ilustrasi di atas diubah menjadi teks negosiasi adalah
- a. Pagi itu, warga RT 1 sedang membuang sampah sembarang di dekat pembuangan sampah RT 2. Mereka sepakat bahwa sampah warga RT 1 akan dibuang ke tempat pembuangan sampah RT 2. Hal ini karena warga RT 1 tidak memiliki tempat pembuangan sampah. Hal tersebut sudah disetujui oleh ketua RT 2.
 - b. Minggu, 15 Agustus 2019 warga RT 1 telah membuang sampah sembarangan di dekat pembuangan sampah warga RT 2. Hal tersebut memunculkan konflik antara warga RT 1 dan RT 2. Warga RT 2 mengungkapkan keberatan apabila warga RT 1 membuang sampah sembarangan di dekat pembuangan sampah RT 2. Namun, warga RT 1 mengungkapkan alasan mereka bahwa mereka melakukan tindakan tersebut karena RT 1 tidak memiliki tempat pembuangan sampah. Akibat hal tersebut, ketua RT 1 dan 2 melakukan negosiasi.
 - c. Iwan tidak mengerti, mengapa di Minggu pagi banyak warga yang terdengar sedang meributkan sesuatu. Ternyata, Pak Ridwan dan Pak Ismail sedang berselisih paham. “Pak Ridwan, kan bapak warga RT 1 mengapa membuang sampah di sini?” tanya Pak Ismail. “Sebenarnya yang membuang sampah di sini bukan hanya saya, tetapi warga RT 1 lainnya juga. Kami tidak memiliki tempat pembuangan sampah seperti RT 2 sehingga kami membuangnya di sini,” jelas Pak Ridwan. “Kalau memang mau membuang sampah di sini tidak apa-apa. Tapi seharusnya Bapak tidak membuang sampah sembarangan. Hal ini mengganggu kami warga RT 2,” jelas Pak Ismail dengan nada naik. Iwan, menasikkan hal tersebut bersama beberapa warga lainnya. Mereka berdebat dengan pendapat masing-masing. Kemudian, Pak Ismail memberikan usul bahwa warga RT 1 boleh membuang sampah dengan catatan harus dibuang pada tempatnya.
 - d. Sampah adalah material sisa yang dibuang sebagai hasil dari proses produksi, baik itu industri maupun rumah tangga. Sampah dianggap sebagai salah satu permasalahan besar bagi bumi. Pengolahan sampah yang tidak tepat akan membuat berbagai permasalahan. Misalnya ketidakstabilan iklim dan berkurangnya spesies hewan yang ada di bumi. Permasalahan ini harus diselesaikan mulai dari diri kita sendiri. Misalnya dengan membuang sampah pada tempatnya dan mendaur ulang sampah anorganik, terutama plastik yang memiliki bahan plastik.
 - e. Warga RT 1 sering membuang sampah sembarangan di dekat tempat pembuangan sampah RT 2. Hal tersebut tentu membuat warga RT 2 tidak nyaman. Oleh karena itu, ketua RT 1 mendatangi ketua RT 2 untuk membahas permasalahan tersebut. “Bagaimana kalau warga RT 1 tidak membuang sampah di RT 2 lagi?” tawar ketua RT 2. “Maaf Pak, tapi kami tidak memiliki tempat pembuangan sampah sehingga sampah akan menumpuk di rumah kami,” jelas ketua RT 1. “Kami warga RT 2 sebenarnya tidak masalah apabila warga RT 1 membuang sampah di tempat pembuangan sampah kami. Akan tetapi, banyak warga RT 1 yang membuangnya sembarangan dan tidak rapi. Hal tersebut membuat warga RT kami terganggu,” tutur ketua RT 2. “Saya mohon maaf Pak atas perilaku warga RT 1 karena tidak tertib dalam membuang sampah. Tapi apakah kami tetap diizinkan membuang sampah di pembuangan sampah RT 1 apabila kami tertib dan tidak membuang sampah sembarangan? Mengingat RT 1 tidak mempunyai tempat pembuangan sampah,” ucap ketua RT 1. “Tidak masalah, saya harap warga RT 1 tidak hanya tertib dalam membuang sampah di tempat seharusnya tetapi juga harus memisahkan sampah organik dan organik. Hal tersebut akan mempermudah dalam pemilahan sampah daur ulang,” jawab ketua RT 2. “Baik Pak, terima kasih sudah memberikan izin. Saya akan sampaikan kepada warga RT 1 mengenai apa yang Bapak sampaikan”.
5. Alasan teks ilustrasi di atas bukan termasuk teks negosiasi karena
- a. tidak memaparkan latar belakang masalah dan penyelesaiannya secara rinci

- b. tidak memenuhi struktur dan kaidah teks negosiasi
- c. informasi yang disampaikan terlalu singkat dan padat
- d. tujuan dari teks tersebut tidak jelas
- e. tidak memuat unsur 5W+1H

KUNCI JAWABAN & PEMBAHASAN SOAL TEKS NEGOSIASI

1. **Jawab: c (Skor 5)**

Pembahasan:

Pengembangan pola dalam kedua teks tersebut berbeda. Teks I diawali dengan kata sapaan. Kata sapaan adalah kata yang digunakan untuk menegur sapa orang yang diajak berbicara (orang kedua) atau menggantikan nama orang ketiga. "Good morning, Mam. Selamat pagi." Berbeda dengan teks II yang diawali dengan permunculan masalah yang diungkapkan oleh karakter Vita.

2. **Jawab: b (Skor 5)**

Pembahasan:

Melengkapi teks yang rumpang, harus memperhatikan kalimat sebelum dan sesudah bagian yang hilang tersebut. Disebutkan bahwa sebelum bagian yang hilang bahwa pembeli menawarkan patung Garuda Wisnu Kencana dengan harga dua ratus ribu. Pada bagian yang hilang merupakan bagian dari percakapan penjual dengan jawaban pembeli ia menawarkan kembali dengan harga dua ratus lima puluh rupiah. Oleh karena itu, maka harga yang ditawarkan oleh penjual ialah lebih dari dua ratus lima puluh ribu rupiah. Selain itu, secara tersirat kita dapat mengetahui bahwa pembeli merupakan turis asing. Hal tersebut terungkap saat penjual menyapa dan menggunakan bahasa asing. Berdasarkan hal-hal tersebut, maka jawaban yang paling tepat adalah b.

3. **Jawab: e (Skor 5)**

Pembahasan:

Informasi tersirat adalah informasi yang tersembunyi atau informasi yang tidak tertulis pada sebuah naskah dan perlu pemahaman lebih untuk menemukan informasi tersebut. Untuk menemukan informasi tersirat kita harus membaca teks secara keseluruhan. Informasi tersirat pada teks II adalah ibu dan Vita bersama-sama menanggung biaya pembuatan kostum. Hal ini memang tidak disebutkan di dalam teks. Namun, kita dapat membaca teks bagian "Tapi Bu, jika kita buat sendiri Vita bisa meminjamkan kepada adik-adik kelas Vita tahun depan." Pada kutipan tersebut disebutkan bahwa kita merujuk pada tokoh Vita dan Ibu.

3 **Jawab: e (Skor 5)**

Pembahasan:

Mengonversi teks ke dalam bentuk lain merupakan kegiatan mengubah teks tanpa mengurangi dan mengubah informasi yang ada di dalamnya. Pada jawaban (a) merupakan teks negosiasi tetapi tidak sesuai dengan struktur dan informasi yang sesuai dengan informasi dalam ilustrasi. Pilihan jawaban (b) merupakan teks berita, (c) teks narasi (cerpen), (d) eksposisi, sementara (e) merupakan teks negosiasi. Hal tersebut dapat kita lihat kesesuaian antara struktur pembangun dan informasi yang lengkap sesuai dengan ilustrasi.

4 **Jawab: b (Skor 5)**

Pembahasan:

Syarat teks negosiasi ialah adanya struktur dan kaidan teks negosiasi itu sendiri. Struktur teks negoosiasi di antaranya orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan.

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah skor yang diperoleh}}{5} \times 10$$



BAHASA INDONESIA
TEKS NEGOSIASI

ARI NUGRAHA

SMK AL HUSNA CISAGA

Kompetensi Inti

K1 :	Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
K2 :	Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), bertanggung jawab, responsif, dan pro-aktif dalam berinteraksi secara efektif sesuai dengan perkembangan anak di lingkungan, keluarga, sekolah, masyarakat dan lingkungan alam sekitar, bangsa, negara, kawasan regional, dan kawasan internasional”.
K3 :	Memahami, menerapkan, dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.
K4 :	Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, bertindak secara efektif dan kreatif, serta mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan



Kompetensi Dasar & IPK

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
<p>3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi. 2. Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.
<p>4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat pengajuan penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis. 2. Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.



TUJUAN PEMBELAJARAN

Melalui model pembelajaran *projek based learning* dengan pendekatan saintifik, peserta didik diharapkan dapat mengevaluasi ciri teks negosiasi, cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, menjelaskan syarat tercapainya persetujuan, dan menyampaikan faktor penentu tercapainya keberhasilan negosiasi, serta menyampaikan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi lisan secara baik dan benar dengan rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran dan bersikap jujur, percaya diri, berani serta pantang menyerah.



Apa yang kalian pikirkan tentang foto ini?



 **KI/KD**

 **IPK**

 **Materi**

 **Latihan Soal**

 **Uji Kompetensi**

 **Referensi**

Klik link ini :

https://drive.google.com/file/d/16OuurQ_hkJUx5fsY4M4kSD2o6yc7t78C/view?usp=sharing



KI/KD

IPK

Materi

Latihan Soal

Uji Kompetensi

Referensi

Materi



KI/KD

IPK

Materi

Latihan Soal

Uji Kompetensi

Referensi

1. Merumuskan ciri teks negosiasi

1.1 Pengertian Negosiasi

Negosiasi (tawar-menawar) adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan.

1.2. Ciri-ciri teks negosiasi

- a. Ada pihak yang mengajukan dan pihak yang menawarkan (disebut partisipan),
- b. Ada perantara/penengah (pihak ketiga).
- c. Ada konflik , perbedaan kepentingan, bisnis, atau perdagangan.
- d. Ada pemecahan masalah atau kesepakatan sebagai hasil negosiasi.

Materi



 KI/KD

 IPK

 Materi

 Latihan Soal

 Uji Kompetensi

 Referensi

1.3. Cara menyampaikan pengajuan penawaran

- a. Pembelian dan penjual bersikap sopan dalam menyampaikan pengajuan
- b. Pembeli dan penjual tidak menekan pihak lain dalam menyampaikan pengajuan.
- c. Pembeli dan penjual menyertakan alasan dalam menyampaikan pengajuan.
- d. Pembeli dan penjual menyampaikan alasan dengan cara halus untuk membujuk pihak lain.

REFERENSI

1. Kemendikbud. 2017. Bahasa Indonesia. Jakarta: Kemendikbud.
2. Internet
- 3, Buku penunjang kurikulum 2013 mata pelajaran Bahasa Indonesia, Kelas X, Kemendikbud, tahun 2016
4. Pengalaman Peserta Didik dan Guru



 KI/KD

 IPK

 Materi

 Latihan Soal

 Uji Kompetensi

 Referensi