

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP) REVISI 2020

Nama Sekolah : SMK Muhammadiyah 1 Lamongan Kelas / Semester : X / Genap
Mata pelajaran : Bahasa Indonesia Pertemuan Ke- : 1
Materi : Isi teks negosiasi Alokasi Waktu : 45 Menit JP

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

- Mengidentifikasi isi teks negosiasi lisan maupun tertulis.
- Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

B. LANGKAH-LANGKAH PEMBELAJARAN

KEGIATAN PENDAHULUAN	
	<ul style="list-style-type: none">• Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa.• Menyampaikan tujuan pembelajaran pertemuan hari ini.• Apersepsi materi yang akan disampaikan
KEGIATAN INTI	
<i>Stimulus</i>	<ul style="list-style-type: none">• Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i>
<i>Identifikasi masalah</i>	<ul style="list-style-type: none">• Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i>
<i>Pengumpulan data</i>	<ul style="list-style-type: none">• Mengamati dengan seksama materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i>, dalam bentuk gambar/video/slide presentasi yang disajikan dan mencoba menginterpretasikannya• Mencari dan membaca berbagai referensi dari berbagai sumber guna menambah pengetahuan dan pemahaman tentang materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i>• Mengajukan pertanyaan berkaitan dengan materi : <i>teks negosiasi :</i>

	<i>permasalahan dan pengajuan</i>
<i>Pembuktian</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Berdiskusi tentang data dari materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan.</i> • Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan.</i>
<i>Menarik kesimpulan</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Menyampaikan hasil diskusi tentang materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i> berupa kesimpulan berdasarkan hasil analisis secara lisan, tertulis, atau media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan • Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan.</i> • Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan tentang materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i> dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan • Bertanya atas presentasi tentang materi : <i>teks negosiasi : permasalahan dan pengajuan</i> dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya.
REFLEKSI DAN KONFIRMASI	
<ul style="list-style-type: none"> • Refleksi pencapaian siswa/formatif asesmen, dan refleksi guru untuk mengetahui ketercapaian proses pembelajaran dan perbaikan. • Menginformasikan kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan pada pertemuan berikutnya. • Guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberikan pesan dan motivasi tetap semangat belajar dan diakhiri dengan berdoa. 	

C. PENILAIAN PEMBELAJARAN (ASESMEN)

No	Aspek yang dinilai	Bentuk Penilaian	Instrumen Penilaian	Waktu Penilaian
1	Sikap	Observasi dan Jurnal	Pengamatan sikap (jurnal)	Selama KBM
2	Pengetahuan	Tes tertulis	Soal tes	Setelah KBM

3	Keterampilan	- Unjuk kerja - Laporan tertulis	- Pengamatan unjuk kerja - Penilaian laporan tertulis	- Pada saat presentasi - Pengumpulan tugas
---	--------------	-------------------------------------	--	---

**Mengetahui,
Kepala Sekolah,**

AFNAN NURDIN, S.E.
NIP.

**Lamongan, 4 Januari 2022
Guru Mata Pelajaran,**

INGGIT MUSTIKA SARI, S.Pd.
NIP.

LAMPIRAN 1

Lembar Penilaian

1. Lembar Penilaian Pengetahuan

Lembar Kerja Peserta Didik (LKPD)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah yang dimaksud Teks Negosiasi?	
2	Sebutkan ciri-ciri Teks Negosiasi?	
3	Siapa pelaku dalam dialog tersebut?	
4	Bagaimana cara pembeli menawar harga manga tersebut	
5	Bagaimana tanggapan penjualnya?	
6	Apakah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli?	
7	Bagaimana kesepakatan itu terjadi?	

2. Lembar Penilaian Keterampilan

Rubrik Penilaian Unjuk Kerja Teks Negosiasi

Kriteria	Skor	Indikator
Ketepatan ide/alasan	3	Lancar
	2	Kurang lancar
	1	Tidak lancar
Penggunaan bahasa	3	Lancar
	2	Kurang lancar
	1	Tidak lancar
Sikap	3	Lancar
	2	Kurang lancar
	1	Tidak lancar

Kelancaran	3	Lancar
	2	Kurang lancar
	1	Tidak lancar

Format Penilaian Unjuk Kerja Teka Negosiasi

No	Nama	Skor untuk				Jumlah Skor	Nilai
		Ketepatan ide	Bahasa	Sikap	Kelancaran		
1							
2							
3							
4							
5							

Keterangan:

- skor maksimal = jumlah skor tertinggi setiap kriteria

- nilai praktik = $\frac{\text{skor perolehan}}{\text{skor maksimum}} \times 4$

skor maksimum

LAMPIRAN 2

Uraian Materi

TEKS NEGOSIASI

1. Pengertian Teks Negosiasi

Negosiasi ialah proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. (KBBI)

2. Tujuan Negosiasi

- ❖ Untuk dapat mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak.
- ❖ Untuk dapat menyelesaikan masalah dan menemukan solusi dari masalah yang sedang dihadapi para pihak-pihak yang bernegosiasi.
- ❖ Untuk bisa mencapai suatu kondisi yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang akan bernegosiasi di mana semuanya mendapatkan manfaat (win-win solution).

<https://www.bola.com/ragam/read/4450557/pengertian-negosiasi-tahapan-faktor-utama-tujuan-dan-manfaatnya-yang-perlu-diketahui>

3. Struktur Negosiasi

- a. Orientasi
- b. Pengajuan
- c. Penawaran
- d. Persetujuan

4. Cara melakukan pengajuan dan penawaran adalah menyampaikan pengajuan dan penawaran bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, saling menguntungkan dan disertai dengan alasan.

5. Ciri-ciri Negosiasi

- a) adanya partisipan
- b) adanya perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak

- c) ada pengajuan dan penawaran
- d) ada persetujuan atau kesepakatan

6. Bahasa dalam Negosiasi

Dalam negosiasi biasanya menggunakan bahasa persuasif. Hal tersebut bertujuan untuk membujuk atau meyakinkan pasangan negosiasi. Selain menggunakan bahasa yang persuasif juga menggunakan bahasa yang santun.

a. Contoh bahasa persuasif

- ❖ “Kalau segitu , ibu belum bisa melepas rumah ini. Bagaimana kalau ibu beri pilihan, kalau saudara Mayang benar-benar menginginkan rumah ini, ibu bisa memberi waktu 2 minggu untuk saudara melunasi sisa dari harga anggaran saudara yaitu 25 juta lagi. Bagaimana saudara Mayang?”
- ❖ “Tidak bisa turun lagi mbak ?”

b. Contoh bahasa yang santun

- ❖ “Bapak memberikan penawaran berapa?”
- ❖ “Apa harganya tidak bisa dinego?”
- ❖ “Silakan duduk!”
- ❖ “Baiklah, saudara. Kita ambil jalan tengahnya saja.”
- ❖ “Sepertinya harga yang menarik, Pak.”
- ❖ “Ada yang bisa saya bantu?”
- ❖ “Tidak ada diskon, Mbak.”

c. Contoh bahasa yang tidak santun

- ❖ “Anda berani bayar berapa?”
- ❖ “Mahal sekali!”
- ❖ “Jangan gila! Masa harganya segitu!”

❖ “Kamu mau tidak? Kalau tidak mau saya berikan orang lain.”