

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan : SMA Kartika XX-1
Mata Pelajaran : Bahasa dan Sastra Indonesia
Kelas/Semester : X/2
Alokasi Waktu : 4 X 45 Menit

A. Kompetensi Inti

KI-1	Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
KI-2	Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
KI-3	KI-4
Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural 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	Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkrit dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan

B. Kompetensi Dasar(KD) dan Pencapaian Indikator Kompetensi (IPK)

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam	3.10.1 Merumuskan ciri teks negosiasi 3.10.2 Menjelaskan cara menyampaikan pengajuan dan penawaran

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
teks negoisasi lisan maupun tertulis.	3.10.3 Menjelaskan syarat tercapainya persetujuan (percakapan)
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.	4.10.1 Menggunakan alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi lisan 4.10.2 Menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi. 4.10.3 Menjelaskan pola-pola penyajian teks negosiasi.

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui model pembelajaran *discovery learning dengan pendekatan saintifik* peserta didik dapat mengidentifikasi isi, ciri negosiasi, cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, syarat tercapainya persetujuan serta terampil dalam menggunakan alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi lisan. Selain itu peserta didik dapat menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi dengan rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran, bersikap jujur, santun, percaya diri, serta memiliki sikap berpikir kritis dan kreatif, serta mampu berkomunikasi dan bekerjasama dengan baik.

D. Materi Pembelajaran

- Fakta : Teks negosiasi
- Konsep : Negosiasi
- Prinsip : Isi teks negosiasi
- Prosedural : Permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan/kesepakatan yang tercapai.

E. Pendekatan, metode, dan model pembelajaran

Pendekatan : saintifik
 Model pembelajaran : discovery learning
 Metode : Tanya jawab, diskusi, penugasan

F. Media/Alat

- Media : Teks negosiasi
- Alat : Laptop, LCD, jaringan internet, spidol dan alat tulis

G. Sumber Belajar

1. Bahasa Indonesia kelas X, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tahun 2017
2. Buku/sumber lain yang relevan

H. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan pertama

Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK):

- 3.10.1 Mengidentifikasi ciri-ciri teks negosiasi.
- 3.10.2 Menentukan cara-cara menyampaikan pengajuan dan penawaran.
- 3.10.3 Menjelaskan syarat tercapainya persetujuan (kesepakatan).

I. Langkah-langkah/sintaks dalam kegiatan pembelajaran:

No	Kegiatan Pembelajaran	HOTS/4 C/ Literasi/ Karakter	Alokasi Waktu
1.	<p>Pendahuluan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik merespon salam tanda bersyukur anugerah Tuhan dan saling mendoakan. 2. Mengecek kehadiran, kerapian berpakaian peserta didik dan kebersihan kelas, mengkondisikan kelas 3. Peserta didik merespon pertanyaan dari guru berhubungan dengan persiapan pembelajaran. 4. Peserta didik membaca salah satu bahan bacaan. 5. Menyampaikan kompetensi dasar, materi dan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai. 6. Peserta didik dibagi atas beberapa kelompok secara heterogen 4-5 orang. 	<p>Pembinaan Karakter Religius</p> <p>kedisiplinan</p> <p>Komunikasi</p> <p>Literasi</p> <p>Kolaborasi (kerjasama).</p>	15menit
2.	<p>Model discovery learning</p> <p>Inti:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik menyimak penjelasan guru mengenai teks negosiasi. 2. Peserta didik membaca contoh teks negosiasi “Pembeli dan Penjual Mangga”. 3. Peserta didik menjawab pertanyaan yang berdasarkan teks negosiasi yang telah 	<p>Literasi</p> <p>Critikal Thinking</p>	60menit

	<p>dibaca.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Peserta didik menentukan ciri-ciri teks negosiasi. 5. Peserta didik menganalisis alasan-alasan yang dikemukakan oleh penjual untuk meyakinkan pembeli dalam teks negosiasi tersebut. 6. Peserta didik melaporkan hasil pekerjaannya. 7. Peserta didik mendapatkan koreksi dan penilaian dari guru berdasarkan hasil pekerjaan kelompok. 	<p>Colaborasi, HOTS,</p> <p>Creativity,</p> <p>critical thinking,</p> <p>PPK: integritas</p> <p>Comunikatif.</p>	
3	<p>Penutup :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik bersama guru menyimpulkan tentang isi teks negosiasi. 2. Peserta didik merefleksi kegiatan yang sudah dilakukan. 3. Peserta didik menyimak penjelasan guru tentang pembelajaran pada pertemuan berikutnya. 4. Salah seorang peserta didik memimpin doa untuk mengakhiri pembelajaran. 	<p>Gotong royong</p> <p>PPK: religious</p>	15 menit

Pertemuan kedua (dua jam pelajaran)

Indikator:

4.10.1 Menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi.

4.10.2 Menggunakan alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi lisan.

4.10.3 Menjelaskan pola-pola penyajian negosiasi.

No	Kegiatan Pembelajaran	HOTS/4 C/Literasi/ Karakter	Alokasi waktu
-----------	------------------------------	--	--------------------------

1	<p>Pendahuluan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik merespon salam tanda bersyukur anugerah Tuhan dan saling mendoakan. 2. Mengecek kehadiran, kerapian berpakaian peserta didik dan kebersihan kelas. 3. Peserta didik merespon pertanyaan dari guru berhubungan dengan persiapan belajar. 4. Peserta didik menerima informasi proaktif tentang keterkaitan pembelajaran sebelumnya dengan pembelajaran yang akan dilaksanakan. 5. Menyampaikan kompetensi pembelajaran dan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai. 6. Peserta didik dibagi atas beberapa kelompok secara heterogen 4-5 orang. 	<p>Pembinaan karakter Religius</p> <p>kedisiplinan</p> <p>Komunikasi</p> <p>Kritikal thinking</p> <p>literasi</p> <p>colaboration (kerjasama).</p>	15 menit
2	<p>Model discovery learning</p> <p>Kegiatan inti:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik menyimak penjelasan guru mengenai faktor penentu keberhasilan negosiasi. 2. Peserta didik membaca dua contoh teks negosiasi yang berjudul “Pembeli dan Penjual manga” dan “ Terima Kasih Bu Mia”. 3. Setiap kelompok menganalisis faktor penentu keberhasilan negosiasi. 4. Setiap kelompok menggunakan alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dalam negosiasi. 5. Setiap kelompok melaporkan hasil pekerjaannya melalui diskusi kelas. 6. Setiap kelompok mendapatkan koreksi dan penilaian dari guru. 	<p>Rasa ingin tahu.</p> <p>Literasi</p> <p>HOTS, kritikal thinking,</p> <p>Kreatif,gotong royong</p>	60 menit

3	Kegiatan penutup 1. Guru dan pesertadidik menyimpulkan materi pembelajaran. 2. Peserta didik merefleksi kegiatan yang sudah dilakukan. 3. Pesertadidik menyimak penjelasan guru mengenai pembelajaran selanjutnya. 4. Salah seorang pesertadidik memimpin doa untuk mengakhiri pembelajaran.	PPK: gotong royong Religius	15 menit

J. Teknik dan bentuk penilaian

a) Teknik penilaian:

- a) **Penilaian sikap** : **Observasi/pengamatan**
- b) **Penilaian pengetahuan** : **Teks tertulis**
- c) **Penilaian keterampilan** : **Unjuk kerja/praktik/portopolio**

b) Bentuk penilaian:

- a) Observasi : Lembar pengamatan
- b) Tes tertulis : urian dan lembar kerja
- c) Unjuk kerja : Lembar penilaian presentasi
- d) Portopolio : Pedoman penilaian portofolio

c) Remedial

- a) Pembelajaran remedial dilakukan bagi peserta didik yang capaian KD nya belum tuntas.
- b) Tahapan pembelajaran remedial dilaksanakan melalui remedial teaching (klasikal), atau tutor sebaya, atau tugas dan diakhiri dengan tes.
- c) Tes remedial dilakukan sebanyak 3 kali dan apabila setelah 3 kali remedial belum mencapai ketuntasan, maka remedial dilakukan dalam bentuk tugas tanpa tes tertulis kembali.

d) Pengayaan

Bagi peserta didik yang sudah mencapai nilai ketuntasan diberikan pembelajaran pengayaan sebagai berikut:

- a. Siswa yang mencapai nilai n (ketuntasan) $<n>$ (maksimum) diberikan materi masih dalam cakupan KD dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan.
- b. Siswa yang mencapai nilai $n>n$ (maksimum) diberikan materi melebihi cakupan KD dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan.

**Mengetahui
Kepala Sekolah,**

Drs. Aminuddin Mustafa, S.H., M.H., M.M.

Makassar, Januari 2021

Guru Mata Pelajaran,

Ryzka Trydesti A., S.Pd.

Lampiran-lampiran

Materi

A. Fakta

Fakta : Negosiasi

Pembeli: “Berapa harga sekilo mangga ini, Daeng?”

Penjual : “Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”

Pembeli: “Boleh kurang kan, Daeng?”

Penjual : “Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan karbitan. Matang pohon.”

Pembeli: “Iya, Daeng, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Daeng. Dua puluh ribu saja ya?”

Penjual : “Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu.”

Pembeli: “Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Daeng?”

Penjual : “Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”

Pembeli: “Iya, Daeng. Yang penting saya dapat mangga yang bagus dan tidak busuk.”

Penjual : “Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan.”

Pembeli: “Baiklah, saya ambil 3 kilo ya Daeng.”

Akhirnya, penjual mempersilakan pembeli untuk memilih dan menimbang Daeng sendiri mangga yang dibelinya

Konsep : Negosiasi

Negosiasi adalah bentuk interaksi social yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan.

Prinsip : Isi Teks Negosiasi

Untuk mengetahui apakah sebuah teks termasuk teks negosiasi atau bukan, berikut ini disajikan unsure-unsur yang harus ada dalam negosiasi adalah :

- a. partisipan, biasanya pihak yang menyampaikan pengajuan dan pihak yang menawar. Pada beberapa negosiasi untuk memecahkan konflik atau pertikaian ada partisipan ketiga yang berperan sebagai perantara, penengah, atau pemandu.**
- b. Adanya perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak**
- c. Ada pengajuan dan penawaran.**

- d. Ada kesepakatan sebagai hasil negoosiasi. Ketika tidak tercapai kesepakatan berarti tidak terjadi negoosiasi

Prosedur : permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan/ kesepakatan yang tercapai.

Tujuan negoosiasi adalah tercapainya kesepakatan antara pihak-pihak yang berbeda kepentingan. Untuk itu diperlukan cara tepat agar perbedaan-perbedaan tersebut dapat terselesaikan tanpa menyebabkan kerugian satu pihak, baik pihak yang menyampaikan pengajuan maupun penawarannya harus melakukan dengan cara yang tepat.

Teknik penilaian :

- a. Pengetahuan

Pertemuan pertama.

Tugas teks 1

Pembeli: “Berapa harga sekilo mangga ini, Daeng?”

Penjual : “Tiga puluh ribu, Bu. Murah.”

Pembeli: “Boleh kurang kan, Daeng?”

Penjual : “Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan karbitan. Matang pohon.”

Pembeli: “Iya, Daeng, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Daeng. Dua puluh ribu saja ya?”

Penjual : “Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu.”

Pembeli: “Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Daeng?”

Penjual : “Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”

Pembeli: “Iya, Daeng. Yang penting saya dapat mangga yang bagus dan tidak busuk.”

Penjual : “Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan.”

Pembeli: “Baiklah, saya ambil 3 kilo ya Daeng.”

Akhirnya, penjual mempersilakan pembeli untuk memilih dan menimbang Daeng sendiri mangga yang dibelinya

Pertanyaan-pertanyaan isi teks.

- Siapa pelaku dalam dialog tersebut?
- Bagaimana cara pembeli menawar harga mangga tersebut?
- Bagaimana tanggapan penjualnya?
- Apakah pada akhir dialog terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli?

- e. Bagaimana kesepakatan itu terjadi?
2. Tuliskan ciri-ciri teks negosiasi!
3. Tuliskan bagaimana cara menyampaikan pengajuan dan penawaran!
4. Tuliskan syarat tercapainya persetujuan!

Kunci Jawaban

1.
 - a. Penjual mangga dan pembeli.
 - b. Sedang musim mangga, jadi harga seharusnya lebih rendah.
 - c. Berusaha menolak harga yang ditawarkan karena mangganya masak pohon
 - d. Terjadi kesepakatan walau harga tidak setinggi harapan penjual dan tidak serendah harapan pembeli.
 - e. Penjual mengizinkan ibu itu memilih mangga yang akan dibeli, asal bukan yang besar-besar.