

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)

Sekolah : SMK

Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

Kelas/Semester : X / Genap

Materi Pokok : Teks Negosiasi

Alokasi Waktu : 2 JP @ 45 Menit

Kompetensi Dasar

3.10 Menganalisis pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam Teks Negosiasi berkaitan dengan bidang pekerjaan secara lisan maupun tertulis.

4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam Teks Negosiasi berkaitan dengan bidang pekerjaan secara lisan atau tulis.

Pertemuan : ke-1

<p>TUJUAN PEMBELAJARAN</p>	<p>Disediakan peralatan komunikasi dan internet, melalui <i>Model Pembelajaran Discovery Learning</i> berdasarkan pendekatan <i>saintifik</i>, peserta didik dapat menjelaskan ciri Teks Negosiasi; menjelaskan cara menyampaikan pengajuan, penawaran dan persetujuan; mengemukakan pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam negosiasi; mempraktikkan Teks Negosiasi berdasarkan <i>studi literasi</i> dan contoh dengan <i>komunikatif</i>, secara <i>mandiri, santun, teliti, dan tanggung jawab</i>.</p>
<p>KEGIATAN PEMBELAJARAN (Discovery Learning)</p>	<p>Kegiatan Pendahuluan Melalui LMS (Office 365)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Guru memberi salam dan mengajak berdo'a sebelum pembelajaran dimulai. 2. Guru mengecek kehadiran peserta didik dengan memberikan <i>link absensi</i> 3. Guru memberi motivasi kepada peserta didik dan menanyakan kondisi kesehatannya. 4. Guru memberi apersepsi video pembelajaran negosiasi yang diunggah di group <i>Team</i>.

	<p>5. Guru menyampaikan tujuan yang akan dicapai materi Teks Negosiasi</p> <p>6. Guru menyampaikan garis besar materi Teks Negosiasi</p> <p>7. Guru menyampaikan metode pembelajaran dan teknik penilaian yang akan digunakan dalam pembelajaran.</p> <p>Kegiatan Inti (<i>Sintaks Model Pembelajaran</i>)</p> <p>Melalui Aplikasi Teams (<i>Office 365</i>) :</p> <p>1. Pemberian rangsangan (<i>Stimulation</i>)</p> <p>a) Guru mengunggah contoh negosiasi di pasar dalam bentuk video di <i>Aplikasi Teams</i>.</p> <p>b) Guru menanyakan kepada peserta didik isi video yang sudah diunggah</p> <p>c) Guru memberi penguatan dari jawaban siswa</p> <p>2. Pernyataan/Identifikasi masalah (<i>Problem Statement</i>)</p> <p>a) Peserta didik mengidentifikasi ciri-ciri Teks Negosiasi dengan tepat</p> <p>b) Peserta didik mengidentifikasi cara menyampaikan pengajuan, penawaran dan persetujuan dengan benar</p> <p>c) Peserta didik mengidentifikasi syarat menyampaikan pengajuan dalam bernegosiasi.</p> <p>3. Pengumpulan data (<i>Data Collection</i>)</p> <p>a) Peserta didik berdiskusi untuk mengumpulkan informasi-informasi penting dalam Teks Negosiasi</p> <p>b) Peserta didik dapat mendata kegiatan pengajuan, penawaran, dan persetujuan negosiasi antara pedagang buah dan pembeli di Pasar secara berkelompok</p> <p>c) Peserta didik mengumpulkan data dan memasukkan dalam LKPD</p>
<p>PENILAIAN HASIL BELAJAR</p>	<p>Pengetahuan: Tes lisan bentuk uraian tentang ciri-ciri Teks Negosiasi dan cara menyampaikan pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam Teks Negosiasi (<i>terlampir</i>)</p>

	<p><i>Keterampilan: unjuk kerja</i> dengan mempraktikkan cara menyampaikan pengajuan, penawaran dan persetujuan <i>(terlampir)</i></p> <p><i>Sikap:</i> Observasi saat pembelajaran tentang rasa ingin tahu, tanggung jawab, komunikatif</p>
--	--

.....,2021

Guru Diklat

RIFA'I, S.Pd.

NIP 196506181989021001

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

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.”