

**Nama** : tomi junaidi erungan  
**Kelas** : 2/bisnis dan manajemen

### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Sekolah	: SMK N 1 bolaang	Kelas/Semester	: X / 1 (GANJIL)
Mata Pelajaran	: komunikasi bisnis	Alokasi Waktu	: 3 x 2 JP (@50 Menit)
Tahun Pelajaran	: 2020/2021	Program Studi	: Bisnis daring dan pemasaran

Pertemuan Ke-1 | Materi Pokok : Perencanaan Produksi massal

KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)
3.5 Menerapkan (C2) negosiasi bisnis	1. Menjelaskan strategi negosiasi dengan benar
4.5 Melakukan (P2) negosiasi bisnis	1. Mendemonstrasikan negosiasi dengan baik

#### TUJUAN PEMBELAJARAN

Melalui model pembelajaran *Discovery Learning* peserta didik dapat : menjelaskan (C1) strategi negosiasi dengan benar, menjelaskan (C2) unsure-unsur negosiasi bisnis, menerapkan (C3) syarar-syarat dalam bernegosiasi dengan baik, dengan cara mendemonstrasikan (P2) **negosiasi dengan baik** dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.

#### METODE PEMBELAJARAN

- ✓ Pendekatan : HOTS,TPACK,
- ✓ Metode : Daring
- ✓ Model : *Discovery Learning*

#### MEDIA PEMBELAJARAN

1. **Alat, Bahan dan Sumber**
  - ✓ Smartphone, Netbook dan Internet (ICT)
  - ✓ Aplikasi WhatsApp, Google calssroom, Google meet, Youtube

#### KEGIATAN PEMBELAJARAN

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
<b>Pendahuluan (online melalui Google meet atau WhatsApp Grup)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan penyampaian melalui Whatsapp grum kls bahwa akan ada pemberian materi</li> <li>2. Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran dinajutkan doa bersama melalui Google meet atau WhatsApp Grup</li> <li>3. Membagikan tautan untuk absen melalui Google classroom</li> <li>4. Guru memberikan penjelasan mengenai tujuan pembelajaran dan Indikator pencapaian Kompetensi</li> <li>5. Memberikan motivasi tentang pentingnya memahami komunikasi dalam bernegosiasi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa membalas salam guru dan berdoa bersama guru melalui Google Meet atau WhatsApp Grup, Google calssroom</li> <li>2. Siswa mengisi absen melauai Google calssroom atau mengisi list di WhatsApp Grup mapel</li> <li>3. Siswa menyimak penjelasan guru</li> <li>4. Siswa menjawab pertanyaan guru (4C, Colaboration, Comunication)</li> <li>5. Siswa membuka tautan yang diberikan oleh guru</li> </ol>	30 menit
<b>Kegiatan Inti online melalui Google meet ,google Form atau WhatsApp Grup</b>	<b>STIMULUS</b>		75 menit
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan materi (modul) pada LKPD siswa dengan format PDF melalui WhatsApp Grup.</li> <li>2. Guru memberikan tautan video untuk siswa dan bersama siswa guru menyimak tayangan video pada link berikut :</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa membuka materi yang diberikan oleh guru melalui WhatsApp grup mapel kelas.</li> <li>2. Siswa membuka tautan yang dibagikan oleh guru dan menyimak tayangan video</li> </ol>	
	<b>PROBLEM STATEMENT</b>		

	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Guru memberikan pertanyaan kepada siswa tentang bagaimana cara bernegosiasi</li><li>2. Membagi siswa ke dalam 5 kelompok kecil dan meminta siswa untuk berdiskusi tentang proses negosiasi</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Siswa menjawab pertanyaan guru secara bergantian melalui Voice note atau ceting</li><li>2. Siswa melakukan diskusi terkait topik yang telah ditentukan guru dan mencatat hasil simpulan atas diskusi tersebut.</li></ol>	10 menit
--	---	---	-------------

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
	<b>Data Colecting</b>		
	Guru memimpin diskusi tentang topik yang dimaksud dan melakukan penilaian atas diskusi yang dilaksanakan	Siswa secara aktif mengikuti diskusi	90 menit
	<b>Verivication</b>		
	Guru melakukan pengamatan atas simpulan yang dihasilkan pada kegiataun diskusi kelompok tersebut	Siswa mempresentasikan simpulan atas diskusi mengenai topik produksi massal tersebut (comunication)	
	<b>Generalization :</b>		
	Guru bersama siswa menyimpulkan strategi negosiasi,dan indikator keberhasilan dalam strategi negosiasi	Siswa mencatat kesimpulan yang dihasilkan bersama guru	10 menit
	<b>Test Online</b>		
	Guru memberikan soal latihan untuk memperdalam pemahaman siswa terhadap konsep strategi negosiasi :	Siswa melaksanakan test online dengan membuka tautan yang diberikan oleh Guru.	60 menit
	Guru menyampaikan hasil perolehan Skor Quiz siswa dan memberikan apresiasi kepada siswa yang mendapatkan Skor di atas KKM dan meminta Siswa yang memiliki nilai dibawah KKM untuk melaksanakan remedial pada pertemuan berikutnya.	Siswa menyimak penjelasan guru dan melaksanakan dengan penuh tanggung jawab.	10 menit
<b>Penutup online melalui Google meet ,google Form atau WhatsApp Grup</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guru menyampaikan rencana pembelajaran yang akan dilaksanakan pada pertemuan berikutnya yaitu <b>unsure-unsur negosiasi bisnis</b></li> <li>2. Guru mengajak kepada seluruh siswa untuk mejaga pola hidup bersih dan sehat , sebagai bentuk rasa syukur kepada Tuhan YME. (nilai religius dan bertanggung jawab)</li> <li>3. Guru memberikan tugas untuk pertemuan selanjutnya, untuk membuat contoh materi.</li> <li>4. Guru meminta salah satu siswa untuk memimpin menyanyikan lagu Bagimu Negeri (nasionalisme). Melalui google meet.</li> <li>5. Guru memimpin berdo'a untuk mengakhiri pembelajaran dan menutup pembelajaran dengan salam penutup.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa menyimak dengan seksama</li> <li>2. Siswa melaksanakan apa yang disarankan guru dengan penuh kesadaran dan kerelaan.</li> <li>3. Siswa melaksanakan tugas guru</li> <li>4. Siswa bersama-sama menyanyikan lagu bagimu negeri</li> <li>5. Siswa berdo'a bersama guru dan menjawab salam guru.</li> </ol>	15 menit

## RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Sekolah : SMK N 1 BOLAANG  
Mata Pelajaran : KOMUNIKASI BISNIS  
Tahun Pelajaran : 2020/2021

Kelas/Semester : X / 1 (GANJIL)  
Alokasi Waktu : 3 x 2 JP (@50 Menit)  
Program Studi : bisnis daring dan pemasaran

Pertemuan Ke-2 | Materi Pokok : Perencanaan Produksi massal

KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)
3.5 Menerapkan (C2) negosiasi bisnis	1. Menjelaskan unsure-unsur negosiasi bisnis
4.12 Melakukan (P2) negosiasi bisis	1. Mendemonstrasikan (P2) unsur-unsur dalam negoiasi bisnis

### TUJUAN PEMBELAJARAN

Melalui model pembelajaran *Discovery Learning* peserta didik dapat : menjelaskan (C1 unsur-unsur negosiasi dengan benar,menjelaskan (C2) unsure-unsur negosiasi bisnis, menerapkan (C3) syarar-syarat dalam bernegosiasi dengan baik, dengan cara mendemonstrasikan (P2) **negosiasi dengan baik** dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.

### METODE PEMBELAJARAN

- ✓ Pendekatan : HOTS,TPACK,
- ✓ Metode : Daring
- ✓ Model : *Discovery Learning*

### MEDIA PEMBELAJARAN

1. **Alat, Bahan dan Sumber**
  - ✓ Smartphone, Netbook dan Internet (ICT)
  - ✓ Aplikasi WhatsApp, Google Form, Youtube dan Google Meet

### KEGIATAN PEMBELAJARAN

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
<b>Pendahuluan (online melalui Google meet atau WhatsApp Grup)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran melalui Google meet atau WhatsApp Grup</li> <li>2. Membagikan tautan untuk absen melalui Google Form atau mengisi list di WhatsApp Grup mapel.</li> <li>3. Guru memberikan penjelasan mengenai tujuan pembelajaran dan Indikator pencapaian Kompetensi</li> <li>4. Melakukan apersepsi dengan memberikan pertanyaan, “apa saja yang menjadi unsur dalam negosiasi?”</li> <li>5. Memberikan motivasi tentang unsur-unsur negosiasi melalui bagan yang ditampilkan pada grup Whatsapp</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa membalas salam guru dan melanjutkan Siswa berdoa bersama guru melalui Google Meet atau WhatsApp Grup</li> <li>2. Siswa mengisi absen melauai Google Form atau mengisi list di WhatsApp Grup mapel</li> <li>3. Siswa menyimak penjelasan guru</li> <li>4. Siswa menjawab pertanyaan guru (4C, Colaboration, Comunication)</li> <li>5. Siswa membuka materi yang diberikan guru.</li> </ol>	30 menit
<b>Kegiatan Inti online melalui Google meet ,google Form atau WhatsApp Grup</b>	<b>STIMULUS</b>		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meminta siswa menampilkan rancangan usur-unsur negosiasi</li> <li>2. Guru memberikan tautan video untuk siswa dan bersama siswa guru menyimak tayangan video.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa menampilkan contoh unsur-unsur negosiasi .</li> <li>2. Siswa membuka tautan yang dibagikan oleh guru dan menyimak tayangan video</li> </ol>	30 menit
	<b>PROBLEM STATEMENT</b>		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guru memberikan pertanyaan kepada siswa tentang unsur-unsur negosiasi</li> <li>2. Membagi siswa ke dalam 5 kelompok kecil dan meminta siswa untuk berdiskusi tentang unsur-unsur negosiasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa menjawab pertanyaan guru secara bergantian melauai Voice note atau ceting</li> </ol>	20 menit

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
	Menjelaskan 1. negosiator atau juru runding 2. materi perundingan 3. teknik dan strategi negosiasi 4. teknik dan metode negosiasi	2. Siswa melakukan diskusi terkait topik yang telah ditentukan guru dan mencatat hasil simpulan atas diskusi tersebut.	
	<b>Data Colecting</b>		
	Guru memimpin diskusi tentang topik yang dimaksud dan melakukan penilaian atas diskusi yang dilaksanakan	Siswa secara aktif mengikuti diskusi	90 menit
	<b>Verivication</b>		
	Guru melakukan pengamatan atas simpulan yang dihasilkan pada kegiatan diskusi kelompok tersebut	Siswa mempresentasikan simpulan atas diskusi mengenai topik tersebut (comunication)	
	<b>Generalization :</b>		
	Guru bersama siswa menyimpulkan tentang apa yang dimaksud dengan unsur-unsur dalam negosiasi	Siswa mencatat kesimpulan yang dihasilkan bersama guru	
	<b>Test Online</b>		
	Guru memberikan soal latihan untuk memperdalam pemahaman siswa terhadap penerapan unsur negosiasi melalui bagan simulasi alur produksi sebuah produk melalui tautan : <a href="https://forms.gle/W3hM1uMrKGjkmXZNA">https://forms.gle/W3hM1uMrKGjkmXZNA</a> Sekaligus sebagai program remedial bagi siswa yang nilai latihan soal pertama m=nilainya dibawah KKM.	Siswa melaksanakan test online dengan membuka tautan yang diberikan oleh Guru. (technology/Hots)	70 menit
	Guru menyampaikan hasil perolehan Skor Quiz siswa dan memberikan apresiasi kepada siswa yang mendapatkan Skor di atas KKM	Siswa menyimak penjelasan guru dan melaksanakan dengan penuh tanggung jawab.	15 menit
<b>Penutup online melalui Google meet ,google Form atau WhatsApp Grup</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guru menyampaikan rencana pembelajaran yang akan dilaksanakan pada pertemuan berikutnya yaitu <b>proses negosiasi</b></li> <li>2. Guru memberikan tugas untuk pertemuan selanjutnya, untuk membuat sketsa rancangan proses negosiasi</li> <li>3. Guru meminta siswa untuk mempersiapkan alat dan bahan yang akan dipersiapkan untuk praktek pembelajaran melakukan negosiasi</li> <li>4. Guru mengajak kepada seluruh siswa untuk menjaga pola hidup bersih dan sehat , sebagai bentuk rasa syukur kepada Tuhan YME. (nilai religius dan bertanggung jawab)</li> <li>5. Guru memimpin berdo'a untuk mengakhiri pembelajaran dan menutup pembelajaran dengan salam penutup.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa menyimak dengan seksama</li> <li>2. Siswa melaksanakan apa yang disarankan guru dengan penuh kesadaran dan kerelaan.</li> <li>3. Siswa melaksanakan tugas guru</li> <li>4. Siswa berdoa bersama guru dan menjawab salam guru.</li> </ol>	45 menit

## RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Sekolah : SMK N 1 bolaang Mata Pelajaran : komunikasi bisnis Tahun Pelajaran : 2020/2021	Kelas/Semester : X / 1 (GANJIL) Alokasi Waktu : 3 x 3 JP (@50 Menit) Program Studi : bisnis daring dan pemasaran
---	--

### Pertemuan Ke-3 | Materi Pokok : Perencanaan Produksi massal

KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)
3.12 Menerapkan (C4) proses produksi massal	1. Menjelaskan proses negosiasi
4.12 Melakukan (P2) produksi massal	1. Mendemonstrasikan (P2) proses negosiasi

#### TUJUAN PEMBELAJARAN

Melalui model pembelajaran *Discovery Learning* peserta didik dapat : menjelaskan (C1) strategi negosiasi dengan benar, menjelaskan (C2) unsure-unsur negosiasi bisnis, menerapkan (C3) syarar-syarat dalam bernegosiasi dengan baik, dengan cara mendemonstrasikan (P2) **negosiasi dengan baik** dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.

#### METODE PEMBELAJARAN

- ✓ Pendekatan : HOTS,TPACK,
- ✓ Metode : Daring
- ✓ Model : *Discovery Learning*

#### MEDIA PEMBELAJARAN

2. **Alat, Bahan dan Sumber**
  - ✓ Smartphone, Netbook dan Internet (ICT)
  - ✓ Aplikasi WhatsApp, Google calssroom, Google meet, Youtube

#### KEGIATAN PEMBELAJARAN

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
<b>Pendahuluan (online melalui Google meet atau WhatsApp Grup)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran melalui Google meet atau WhatsApp Grup</li> <li>2. Guru memberikan penjelasan mengenai tujuan pembelajaran dan Indikator pencapaian Kompetensi</li> <li>3. Melakukan apersepsi dengan meminta siswa menampilkan proses negosiasi.</li> <li>4. Guru meminta siswa mengisi kesiapan alat dan bahan untuk proses negosiasi</li> <li>5. Guru merekap kesiapan siswa dan mencatat serta memantau pemenuhan alat dan bahan tersebut.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa membalas salam guru dan dilanjutkan melakukan doa bersama melalui Google Meet atau WhatsApp Grup</li> <li>2. Siswa mengisi absen melauai Google Form atau mengisi list di WhatsApp Grup mapel</li> <li>3. Siswa menyimak penjelasan guru</li> <li>4. Siswa menampilkan hasil proses negosiasi</li> </ol>	25 menit
<b>Kegiatan Inti online melalui Google meet ,google Form atau WhatsApp Grup</b>	<b>STIMULUS</b>		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan tahapan proses negoasiasi secara urut sesuai model yang telah ditentukan.</li> <li>2. Guru memberikan tayangan video untuk siswa tentang tahapan proses negosiasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa menyimak dengan seksama.</li> <li>2. Siswa menyimak tayangan video</li> </ol>	65 menit
	<b>TAHAP PERSIAPAN PRODUKSI</b>		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guru memastikan siswa telah siap untuk melaksanakan praktek secara mandiri ata berkelompok di rumah masing-masing dengan tetap memperhatikan protocol covid 19 yang aman.</li> <li>2. Siswa diminta melihat video proses negosiasi yang ada.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa mengirimkan foto atau video mengenai kesiapan alat dan bahan</li> <li>2. Siswa melalukan pelaporan melalui foto pada tahapan tersebut.</li> </ol>	60 menit

Kegiatan/ Sintaks	Deskripsi Kegiatan		Alokasi waktu
	GURU	SISWA	
	<b>TAHAP PROSES PRODUKSI</b>		
	Guru memantau proses negosiasi yang lakukan siswa 1. tahap persiapan 2. tahap orientasi dan mengatur posisi 3. tahap pemberian monseni/tawar-menawar 4. tahapan membangun kesepakatan dan menutup negosiasi.	Siswa dengan penuh tanggung jawab, ceria dan sungguh-sungguh melaksanakan kegiatan praktek mandiri tersebut.	180 menit
	<b>TAHAP AKHIR (FINISHING)</b>		
	Guru melakukan pengamatan terhadap hasil proses negosiasi melalui video	Siswa mempresentasikan hasil produksi dengan mengirimkan video ke grup WhatsApp mapel kelas (comunication)	25 menit
	<b>PENILAIAN</b>		
	Guru memberikan penilaian atas produk yang telah dihasilkan dan dikemas oleh siswa.	Siswa menyimak proses penilaian tersebut	45 menit
<b>Penutup online melalui Google meet atau WhatsApp Grup</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Guru menyampaikan evaluasi atas hasil produksi siswa</li> <li>Guru mengajak kepada seluruh siswa untuk mejaga pola hidup bersih dan sehat , sebagai bentuk rasa syukur kepada Tuhan YME. (nilai religius dan bertanggung jawab)</li> <li>Guru memberikan tugas untuk membuat refleksi atas kegiatan praktek yang telah berjalan dan memberikan tautan google form untuk memfasilitasi siswa mengunggah hasil refeksinya.</li> <li>Guru memimpin berdo'a untuk mengakhiri pembelajaran dan menutup pembelajaran dengan salam penutup.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Siswa menyimak dengan seksama</li> <li>Siswa melaksanakan apa yang disarankan guru dengan penuh kesadaran dan kerelaan.</li> <li>Siswa melaksanakan tugas guru tersebut dalam bentuk refleksi yang disampaikan melalui media kepada guru dan mengirimkannya pada tautan Google form</li> <li>Siswa berdo'a bersama guru dan menjawab salam guru.</li> </ol>	50 menit

## PENILAIAN

**Penilaian Sikap:** Observasi selama kegiatan berlangsung; **Penilaian Pengetahuan:**

**Penilaian Keterampilan:**

### A. TEKNIK PENILAIAN (TERLAMPIR)

#### 1. Sikap

##### a. *Penilaian Observasi*

Penilaian observasi berdasarkan pengamatan sikap dan perilaku siswa terkait dalam proses pembelajaran maupun secara umum. Pengamatan langsung dilakukan oleh guru melalui diskusi yang dilakukan secara daring. Berikut contoh instrumen penilaian sikap

No	Nama Siswa	Aspek Perilaku yang Dinilai				Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
		BS	JJ	TJ	DS			
1		75	75	50	75	275	68,75	C
2		...	...	...	...	...	...	...

#### Keterangan :

- BS : Bekerja Sama
- JJ : Jujur
- TJ : Tanggun Jawab
- DS : Disiplin

#### Catatan :

No	Keterangan	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang
----	------------	-------------	------	-------	--------

1	Aspek perilaku dinilai dengan kriteria:	100	75	50	25
2	Skor maksimal = jumlah sikap yang dinilai dikalikan jumlah kriteria = $100 \times 4 = 400$				
3	Skor sikap = jumlah skor dibagi jumlah sikap yang dinilai = $275 : 4 = 68,75$				
		<b>Sangat Baik (SB)</b>	<b>Baik (B)</b>	<b>Cukup (C)</b>	<b>Kurang (K)</b>
4	Kode nilai / predikat :	75,01 – 100,00	50,01 – 75,00	25,01 – 50,00	00,00 – 25,00
5	Format di atas dapat diubah sesuai dengan aspek perilaku yang ingin dinilai				

**b. Penilaian Diri**

Seiring dengan bergesernya pusat pembelajaran dari guru kepada peserta didik, maka peserta didik diberikan kesempatan untuk menilai kemampuan dirinya sendiri. Namun agar penilaian tetap bersifat objektif, maka guru hendaknya menjelaskan terlebih dahulu tujuan dari penilaian diri ini, menentukan kompetensi yang akan dinilai, kemudian menentukan kriteria penilaian yang akan digunakan, dan merumuskan format penilaiannya. Jadi, singkatnya format penilaiannya disiapkan oleh guru terlebih dahulu. Berikut Contoh format penilaian :

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
1	Selama diskusi, saya ikut serta mengusulkan ide/gagasan.	50		250	62,50	C
2	Ketika kami berdiskusi, setiap anggota mendapatkan kesempatan untuk berbicara.		50			
3	Saya ikut serta dalam membuat kesimpulan hasil diskusi kelompok.	50				
4	...	100				

Catatan :

No	Keterangan	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang
1	Skor penilaian Ya = 100 dan Tidak = 50				
2	Skor maksimal = jumlah pernyataan dikalikan jumlah kriteria = $4 \times 100 = 400$				
3	Skor sikap = (jumlah skor dibagi skor maksimal dikali 100) = $(250 : 400) \times 100 = 62,50$				
		<b>Sangat Baik (SB)</b>	<b>Baik (B)</b>	<b>Cukup (C)</b>	<b>Kurang (K)</b>
4	Kode nilai / predikat :	75,01 – 100,00	50,01 – 75,00	25,01 – 50,00	00,00 – 25,00
5	Format di atas dapat juga digunakan untuk menilai kompetensi pengetahuan dan keterampilan				

**c. Penilaian Teman Sebaya**

Penilaian ini dilakukan dengan meminta peserta didik untuk menilai temannya sendiri. Sama halnya dengan penilaian hendaknya guru telah menjelaskan maksud dan tujuan penilaian, membuat kriteria penilaian, dan juga menentukan format penilaiannya. Berikut Contoh format penilaian teman sebaya:  
(penilaian dilakukan dengan siswa mengisi pada google form)

Nama yang diamati : ...

Pengamat : ...

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
1	Mau menerima pendapat teman.	100		450	90,00	SB
2	Memberikan solusi terhadap permasalahan.	100				
3	Memaksakan pendapat sendiri kepada anggota kelompok.		100			
4	Marah saat diberi kritik.	100				
5	...		50			

Catatan :

No	Keterangan	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang
1	Skor penilaian Ya = 100 dan Tidak = 50 untuk pernyataan yang positif, sedangkan untuk pernyataan yang negatif, Ya = 50 dan Tidak = 100				
2	Skor maksimal = jumlah pernyataan dikalikan jumlah kriteria = $5 \times 100 = 500$				
3	Skor sikap = (jumlah skor dibagi skor maksimal dikali 100) = $(450 : 500) \times 100 = 90,00$				
		<b>Sangat Baik (SB)</b>	<b>Baik (B)</b>	<b>Cukup (C)</b>	<b>Kurang (K)</b>
4	Kode nilai / predikat :	75,01 – 100,00	50,01 – 75,00	25,01 – 50,00	00,00 – 25,00

**2. Pengetahuan**

✓ **Pilihan Ganda**(Lihat lampiran)

✓ **Penugasan**(Lihat Lampiran)

Tugas Rumah

a. Peserta didik menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku peserta didik

- b. Peserta didik memnta tanda tangan orangtua sebagai bukti bahwa mereka telah mengerjakan tugas rumah dengan baik
- c. Peserta didik mengumpulkan jawaban dari tugas rumah yang telah dikerjakan untuk mendapatkan penilaian.

**3. Keterampilan**

**a. Penilaian Unjuk Kerja**

Contoh instrumen penilaian unjuk kerja dapat dilihat pada instrumen penilaian ujian keterampilan berbicara sebagai berikut:

**Instrumen Penilaian**

No	Nama Siswa	Aspek		Total Skor	Nilai
		Kecepatan Penyelesaian Tugas	Ketepatan Penyelesaian Tugas		

Kriteria penilaian (skor)

- 100 = Sangat Baik
- 75 = Baik
- 50 = Kurang
- 25 = Tidak Baik

Cara mencari nilai (N) = Jumlah skor yang diperoleh siswa dibagi jumlah skor maksimal dikali skor ideal (100)

**Instrumen Penilaian Diskusi**

No	Aspek yang Dinilai	100	75	50	25
1	Penguasaan materi diskusi				
2	Kemampuan menjawab pertanyaan				
3	Kemampuan mengolah kata				
4	Kemampuan menyelesaikan masalah				

Keterangan :

- 100 = Sangat Baik
- 75 = Baik
- 50 = Kurang
- 25 = Tidak Baik

**B. INSTRUMEN PENILAIAN (TERLAMPIR)**

- 1. Pertemuan Pertama
- 2. Pertemuan Kedua
- 3. Pertemuan Ketiga

**C. PEMBELAJARAN REMEDIAL DAN PENGAYAAN**

**1. Remedial**

Bagi peserta didik yang belum memenuhi kriteria ketuntasan minimal (KKM), maka guru bisa memberikan soal tambahan misalnya sebagai berikut :

**CONTOH PROGRAM REMIDI**

Sekolah : .....  
 Kelas/Semester : .....  
 Mata Pelajaran : .....  
 Ulangan Harian Ke : .....  
 Tanggal Ulangan Harian : .....  
 Bentuk Ulangan Harian : .....  
 Materi Ulangan Harian : .....  
 (KD / Indikator) : .....  
 KKM : .....

No	Nama Peserta Didik	Nilai Ulangan	Indikator yang Belum Dikuasai	Bentuk Tindakan Remedial	Nilai Setelah Remedial	Keterangan
1						
2						

No	Nama Peserta Didik	Nilai Ulangan	Indikator yang Belum Dikuasai	Bentuk Tindakan Remedial	Nilai Setelah Remedial	Keterangan
3						
4						
5						
6						
dst						

**2. Pengayaan**

Guru memberikan nasihat agar tetap rendah hati, karena telah mencapai KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal). Guru memberikan soal pengayaan sebagai berikut :

- ✓ Menyimak tautan video yag berisi melakukan negosiasi bisnis

Mengetahui,  
 Kepala Sekolah

Felma A.Palota,S.Pd  
 NIP.

Kebumen, 01 Oktober 2020  
 Guru Pengajar

Tomi J Erungan,S.Pd  
 NIP

Video negosiasi bisnis.

[https://www.youtube.com/watch?v=a6m\\_g6zfjBA](https://www.youtube.com/watch?v=a6m_g6zfjBA)

<https://www.youtube.com/watch?v=YVgHU4KhmjI>

<https://www.youtube.com/watch?v=KzLI2w8Cfxo>

Materi pembelajaran dapat di lihat atau di unggah melalui link.

[https://drive.google.com/file/d/1Z6-8LIToHa\\_7wkVtYIqZs1Ef82vOiRiO/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1Z6-8LIToHa_7wkVtYIqZs1Ef82vOiRiO/view?usp=sharing)

soal komunikasi bisnis

**A. Berilah tanda silang (x) pada huruf a, b, c, d atau e pada jawaban yang benar!**

1. Bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda adalah ....
  - a. eksposisi
  - b. negosiasi
  - c. anekdot
  - d. teks prosedur kompleks
  - e. bacaan
2. Keterampilan dasar dalam bernegosiasi adalah ....
  - a. ketajaman/kelihaian
  - b. kaku
  - c. tidak sabar
  - d. kurang sosialisasi
  - e. tidak fokus
3. Beberapa hal yang perlu dilakukan dalam bernegosiasi adalah ....
  - a. tidak memahami persoalan yang akan dinegosiasikan
  - b. menyampaikan penjelasan dengan kalimat yang tidak sopan
  - c. sikap menjatuhkan pendapat orang lain
  - d. tidak mempunyai kemampuan bersosialisasi
  - e. mengungkapkan gagasan atau pendapat yang rasional
4. Berikut ini yang *tidak* termasuk ciri negosiasi dilihat dari segi isi ialah ...
  - a. Negosiasi menghasilkan kesepakatan.
  - b. Negosiasi menunjukkan kemalasan.
  - c. Negosiasi mengarah kepada tujuan praktis.
  - d. Negosiasi memprioritaskan kepentingan bersama.
  - e. Negosiasi menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan.
5. Berikut ini yang *tidak* termasuk kriteria negosiasi adalah ....
  - a. ada pihak-pihak yang terlibat
  - b. ada proses tawar-menawar
  - c. ada tujuan yang hendak dicapai setiap pihak
  - d. ada keegoisan diri
  - e. ada harapan yang mencapai kesepakatan



6. Bahasa yang bersifat membujuk disebut ....
- a. interogatif
  - b. deklaratif
  - c. persuasif
  - d. ekspresif
  - e. imperatif
7. Pengertian dari negosiasi adalah ...
- a. Proses tawar-menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak.
  - b. Proses jual-beli dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak.
  - c. Proses tawar-menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan salah satu belah pihak.
  - d. Proses jual-beli dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan salah satu belah pihak.
  - e. Proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli.
8. Cara menyelesaikan negosiasi, yaitu ....
- a. dengan tawar-menawar
  - b. dengan bisik-bisik
  - c. dengan bekerja
  - d. dengan sepakat
  - e. dengan belajar
9. Untuk mendapatkan atau mencapai kondisi saling menguntungkan di mana masing-masing pihak merasa menang disebut negosiasi ....
- a. *win-lose strategy*
  - b. *win all strategy*
  - c. *lose-lose strategy*
  - d. *win-win solution*
  - e. *lose all strategy*
10. Berikut ini yang *bukan* teknik dasar bernegosiasi adalah ....
- a. kemampuan untuk mengetahui kondisi fisik pelanggan saat bernegosiasi
  - b. kemampuan untuk memulai dan memproses jalannya negosiasi dengan cara menciptakan hubungan yang harmonis dan akrab
  - c. kemampuan berkomunikasi dengan pelanggan
  - d. kemampuan untuk mengetahui suasana hati pelanggan saat bernegosiasi
  - e. kemampuan deklarasi

**B. Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan jawaban yang benar!**

1. Jelaskan yang menjadi dasar dalam perjanjian surat negosiasi!
2. Jelaskan macam-macam strategi dalam bernegosiasi!
3. Apa yang dimaksud dengan taktik dalam bernegosiasi?
4. Apa saja yang dapat menjadi tujuan dari negosiasi bisnis?
5. Tuliskan 4 aspek kemampuan dasar negosiasi!