

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Satuan Pendidikan : SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

Kelas / Semester : X / 1 (Ganjil)

Materi Pokok : Teks Negosiasi

Alokasi Waktu : 6 x 45 menit

A. Kompetensi inti

Rumusan kompetensi sikap spiritual adalah menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya. Adapun rumusan kompetensi sikap sosial adalah 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.

KI 3	Memahami, menerapkan, menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab.
KI 4	Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah konkret dan abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu menggunakan metoda sesuai dengan kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
3.10. Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	3.10.1 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan pengajuan dalam bernegosiasi. 3.10.2 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan penawaran dalam bernegosiasi. 3.10.3 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi.
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.	4.10.1 Mengungkapkan cara pengajuandalam bernegosiasi. 4.10.2 Mengungkapkan cara penawarandalam bernegosiasi. 4.10.3 Mengungkapkan cara pencapaian

	<p>persetujuan dalam bernegosiasi.</p> <p>4.10.4 Memberikan tanggapan hasil kerja teman atau kelompok lain secara lisan berupa kekurangan dan kelebihan dilihat dari kejelasan isi dan kalimat</p>
--	--

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui model pembelajaran kolaboratif *inquiry and 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 dengan rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran dan bersikap jujur, percaya diri, berani serta pantang menyerah.

D. Materi Pembelajaran

1. Fakta : Teks Negosiasi
2. Konsep :
 - a. Pemahaman Ciri-ciri Teks Negosiasi.
 - b. Pemahaman Cara Menyampaikan Pengajuan dan Penawaran.
 - c. Pemahaman Syarat Tercapainya Persetujuan.
 - d. Pemahaman Faktor Penentu Keberhasilan Negosiasi.
 - e. Pemahaman Pengajuan dan Penawaran dalam Negosiasi Lisan/Tertulis.
3. Prosedur : Langkah-langkah Menyampaikan Pengajuan, Penawaran, serta Persetujuan dalam Negosiasi Lisan/Tulisan.
4. Metakognitif : Menyimpulkan Relevansi atas Kebermanfaatan Pemahaman Teks Negosiasi dengan Kehidupan Sehari-hari.

E. Pendekatan, Metode, dan Model Pembelajaran

Pendekatan : saintifik
 Metode : diskusi kelompok, tanya jawab, penugasan, dan demonstrasi
 Model : *inquiry learning and problem based learning*

F. Media Pembelajaran

Media/alat : papan tulis, *laptop, infocus, powerpoint*.
 Bahan : teks negosiasi

G. Sumber Belajar

Buku Bahasa Indonesia Kelas X, Kementerian Pendidikan dan Budaya, tahun 2016. Kosasih, Engkos. 2016. Cerdas Berbahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X. Jakarta: Erlangga. Internet. Buku/sumber lain yang relevan.

Kegiatan	Sintak Pembelajaran dan Deskripsi Kegiatan (pertemuan pertama)	Alokasi waktu	Level Kognitif
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik merespons salam dari guru. (PPK Religius) 2. Peserta didik berdoa dengan sungguh-sungguh sesuai keyakinan yang dianutnya. (PPK Religius) 3. Peserta didik bersama guru mengaitkan materi / <i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, yaitu :<i>isi buku fiksi</i>. 4. Peserta didik menyimak penjelasan guru mengenai 	10 menit	

	<p>kompetensi dasar, indikator pencapaian kompetensi, dan tujuan pembelajaran hari ini.</p> <p>5. Peserta kelompok membentuk kelompok belajar sebanyak 4 kelompok.</p>		
Inti	<p><u>Simulasi</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik membaca teks negosiasi yang sudah ditandai ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi. (cermat) 2. Peserta didik secara berkelompok mencermati identifikasi ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi. (cermat kerja sama-kolaborasi) 3. Peserta didik secara berkelompok mencermati uraian ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi. (cermat kerja sama-kolaborasi) 4. Peserta didik secara berkelompok mencermati simpulan ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi. (cermat kerja sama-kolaborasi) <p>Identifikasi Masalah</p> <p><u>Kegiatan Literasi</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar. <ul style="list-style-type: none"> • Melihat (tanpa atau dengan alat) Menayangkan gambar/foto/video tentang materi teks negosiasi “Apa yang kalian pikirkan tentang foto/gambar tersebut?” • Mengamati lembar kerja materi teks negosiasi, pemberian contoh-contoh teks negosiasi untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb • Membaca (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung), membaca materi teks negosiasi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain, dari internet/materi yang berhubungan dengan lingkungan • Mendengar <i>pemberian materi teks negosiasi oleh guru</i> • Menyimak, penjelasan pengantar kegiatan secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai materi <i>teks negosiasi</i>, untuk melatih 	55 menit	

kesungguhan, ketelitian, mencari informasi.

- **Menulis** Peserta didik menulis resume tentang apa yang telah dibaca, diamati dan didengarkan sebagai pembiasaan dalam membaca dan menulis (*Literasi*)

Berpikir Kritis

Mengajukan pertanyaan tentang materi teks negosiasi: ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (dimulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat.

Pengumpulan Data

Kegiatan Literasi

1. Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan:
 - **Mengamati obyek/kejadian**, mengamati dengan seksama materi teks negosiasi yang sedang dipelajari dalam bentuk gambar/video/slide presentasi yang disajikan dan mencoba menginterpretasikannya
 - **Membaca sumber lain selain buku teks**, mencari dan membaca berbagai referensi dari berbagai sumber guna menambah pengetahuan dan pemahaman tentang materi teks negosiasi yang sedang dipelajari
 - **Aktivitas** menyusun daftar pertanyaan atas hal-hal yang belum dapat dipahami dari kegiatan mengamati dan membaca yang akan diajukan kepada guru berkaitan dengan materi isi buku fiksi yang sedang dipelajari
 - **Wawancara/tanya jawab dengan nara sumber** mengajukan pertanyaan berkaitan dengan materi teks negosiasi yang telah disusun dalam daftar pertanyaan kepada guru

Kerja Sama

Peserta didik dibentuk dalam beberapa kelompok untuk:

- **Mendiskusikan**

	<p>Peserta didik dan guru secara bersama-sama membahas contoh dalam buku paket mengenai materi teks negosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengumpulkan informasi mencatat semua informasi tentang materi teks negosiasi yang telah diperoleh pada buku catatan dengan tulisan yang rapi dan menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar • Mempresentasikan ulang Peserta didik mengkomunikasikan secara lisan atau mempresentasikan materi teks negosiasi sesuai dengan pemahamannya <p><u>Pengolahan Data</u> Peserta didik dalam kelompoknya berdiskusi mengolah data hasil pengamatan dengan cara : Saling tukar informasi tentang materi <i>teks negosiasi</i> (ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi) dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan menggunakan metode ilmiah yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang disediakan dengan cermat untuk mengembangkan sikap teliti, jujur, sopan, menghargai pendapat orang lain, kemampuan berkomunikasi, menerapkan kemampuan mengumpulkan informasi melalui berbagai cara yang dipelajari, mengembangkan kebiasaan belajar dan belajar sepanjang hayat.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berdiskusi tentang data dari materi <i>teks negosiasi</i> yang sudah dikumpulkan / terangkum dalam kegiatan sebelumnya. • Mengolah informasi dari materi <i>teks negosiasi</i> (ciri-ciri, cara mengajukan pengajuan dan penawaran, dan syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi) yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan mengamati dan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja. • Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai materi <i>teks negosiasi</i> 		
	<p><u>Pembuktian</u></p> <p><u>Berpikir Kritis dan Berkomunikasi</u> Peserta didik mendiskusikan hasil pengamatannya dan memverifikasi untuk menyimpulkan hasil pengamatannya dengan data-data atau teori pada buku sumber melalui kegiatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menambah keluasan dan kedalaman sampai 	55 menit	

	<p>kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari berbagai sumber yang memiliki pendapat yang berbeda sampai kepada yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan tentang materi : <i>teks negosiasi</i>, antara lain dengan : Peserta didik dan guru secara bersama-sama membahas jawaban soal-soal yang telah dikerjakan oleh peserta didik.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyampaikan hasil diskusi tentang materi <i>teks negosiasi</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 mteri : <i>teks negosiasi</i>. • Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan tentanag materi <i>teks negosiasi</i> dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan. • Bertanya atas presentasi tentang materi <i>teks negosiasi</i> yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. • Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang <i>teks negosiasi</i> • Menjawab pertanyaan tentang <i>teks negosiasi</i> yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. • Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa berkaitan dengan materi <i>teks negosiasi</i> yang akan selesai dipelajari • Menyelesaikan uji kompetensi untuk materi <i>teks negosiasi</i> yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar lerja yang telah disediakan secara individu untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pelajaran 		
<p>Penutup</p>	<p>Menarik Kesimpulan</p> <p><u>Kreativitas</u> Peserta didik :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat resume dengan bimbingan guru tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran <i>teks negosiasi</i> yang baru dilakukan. • Mengagendakan pekerjaan rumah untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi yang baru diselesaikan</i>. 	<p>15 menit</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> • Mengagendakan materi atau tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja yang harus dipelajari pada pertemuan berikutnya di luar jam sekolah atau dirumah. <p>Guru :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi</i> , • Peserta didik yang selesai mengerjakan tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja pada materi pelajaran <i>teks negosiasi</i>. • Memberikan penghargaan untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi</i> kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik. • Peserta didik bersama guru menyimpulkan pembelajaran. Peserta didik menyimpulkan manfaat hasil pembelajaran dalam menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan dengan kegunaan dalam kehidupan sehari-hari. • Peserta didik dan guru berdoa mengakhiri mengakhiri kegiatan belajar mengajar. 		
Kegiatan	Sintak Pembelajaran dan Deskripsi Kegiatan (pertemuan kedua)	Alokasi waktu	Level Kognitif
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik merespons salam dari guru. (PPK Religius) 2. Peserta didik berdoa dengan sungguh-sungguh sesuai keyakinan yang dianutnya. (PPK Religius) 3. Peserta didik bersama guru mengaitkan materi / <i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, yaitu :<i>isi buku fiksi</i>. 4. Peserta didik menyimak penjelasan guru mengenai kompetensi dasar, indikator pencapaian kompetensi, dan tujuan pembelajaran hari ini. 5. Peserta kelompok membentuk kelompok belajar sebanyak 4 kelompok. 	15 menit	
Inti	<p><u>Stimulasi</u> Peserta didik membaca kembali teks-teks negosiasi yang disajikan oleh pendidik.</p> <p><u>Identifikasi Masalah</u> Peserta didik menganalisis faktor-faktor yang menentukan keberhasilan negosiasi, alasan-alasan yang tepat untuk melakukan pengajuan dan penawaran dari teks negosiasi yang dibaca.</p> <p><u>Pengumpulan Data</u></p>	100 menit	

	<p>Peserta didik mendiskusikan ciri, cara menyampaikan, syarat tercapainya pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan.</p> <p>Pengolahan Data</p> <p>Peserta didik menyimpulkan ciri, cara menyampaikan, syarat tercapainya pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan.</p> <p>Verifikasi</p> <p>Peserta didik membuat pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi dengan memperhatikan ciri, cara dan syarat negosiasi.</p> <p>Peserta didik lainnya menanggapi tampilan teks negosiasi yang disampaikan secara lisan.</p>		
<p>Penutup</p>	<p>Menarik Kesimpulan</p> <p><u>Kreativitas</u></p> <p>Peserta didik :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat resume dengan bimbingan guru tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran <i>teks negosiasi</i> yang baru dilakukan. • Mengagendakan pekerjaan rumah untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi yang baru diselesaikan</i>. • Mengagendakan materi atau tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja yang harus mempelajari pada pertemuan berikutnya di luar jam sekolah atau dirumah. <p>Guru :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi</i> , • Peserta didik yang selesai mengerjakan tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian tugas proyek /produk /portofolio /unjuk kerja pada materi pelajaran <i>teks negosiasi</i>. • Memberikan penghargaan untuk materi pelajaran <i>teks negosiasi</i> kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik. • Peserta didik bersama guru menyimpulkan pembelajaran. Peserta didik menyimpulkan manfaat hasil pembelajaran dalam menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dalam negosiasi lisan/tulisan dengan kegunaan dalam kehidupan sehari-hari. • Peserta didik dan guru berdoa mengakhiri mengakhiri kegiatan belajar mengajar • Peserta didik menjawab salam pendidik. 	<p>20 menit</p>	

H. Penilaian Hasil Pembelajaran

1. Teknik Penilaian
Penilaian Sikap : observasi, lembar pengamatan, dan jurnal
Penilaian Pengetahuan : tes tertulis dan lisan
Penilaian Keterampilan: praktik
2. Bentuk Penilaian:
 - a. Observasi : lembar pengamatan aktivitas peserta didik
 - b. Tes tertulis : uraian
 - c. Praktik
3. Instrumen Penilaian : (terlampir)
4. 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 2 kali dan apabila setelah 2 kali tes remedial belum mencapai ketuntasan, maka remedial dilakukan dalam bentuk tugas tanpa tes tertulis kembali.
5. Pengayaan
 - a. Bagi peserta didik yang sudah mencapai nilai ketuntasan diberikan pembelajaran pengayaan sebagai berikut:
 - Siswa yang mencapai nilai diberikan materi masih dalam cakupan KD dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan.
 - Siswa yang mencapai nilai diberikan materi melebihi cakupan KD dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan.

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Duria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran

LUSIAMI MADUWU, S.Pd
NIP.

EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd
NIP.-

LAMPIRAN RPP

Ringkasan Materi

A. Faktual

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!”

Ani Ingin Punya HP

2.

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 fokus 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 nampak berfikir sejenak. “Baiklah, tapi syaratnya kamu harus pergunakan hp untuk sarana belajarmu, yah!” kata ayah.

“Siap yah! Terima kasih ya!”

“Iya, sama-sama.”

A. Konsep

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 (pembeli). 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?”

B. Prosedur

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.

C. Metakognitif

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

Instrumen Penilaian**A. Penilaian Sikap Spiritual (Jurnal)****INSTRUMEN PENILAIAN SIKAP SPIRITUAL**

Nama Satuan pendidikan : SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Tahun pelajaran : 2020/2021

Kelas/Semester : X/Ganjil

Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

NO	WAKTU	NAMA	KEJADIAN/ PERILAKU	BUTIR SIKAP	POS/ NEG	TINDAK LANJUT
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu MoiDuria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran**LUSIAMI MADUWU, S.Pd**
NIP.**EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd**
NIP.-

B. Penilaian Sikap Sosial (Observasi)

INSTRUMEN PENILAIAN SIKAP SOSIAL

Nama Satuan pendidikan : SMA Negeri 1 Lolofitu Moi
Tahun pelajaran : 2020/2021
Kelas/Semester : X/Ganjil
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

No.	Nama Peserta Didik	Nasionalisme	Integritas	Jujur	Man diri	Tanggung Jawab	Jumlah	Nilai	Ket
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Duria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran

LUSIAMI MADUWU, S.Pd
NIP.

EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd
NIP.-

C. Penilaian Pengetahuan

1) Kisi-kisi Soal

Indikator Pencapaian Kompetensi	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian	HOTS/LOTS	Instrumen	No
3.10.1 Mengevaluasi ciri-ciri teks negosiasi.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya <i>HP</i> ” dan rumuskan ciri teks negosiasi tersebut!	1
3.10.2 Mengevaluasi cara menyampaikan pengajuan, dan penawaran dalam teks negosiasi.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya <i>HP</i> ” dan rumuskan cara menyampaikan pengajuan penawaran teks negosiasi tersebut!	2
3.10.3 Mengevaluasi syarat tercapainya persetujuan dalam teks negosiasi.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya <i>HP</i> ” dan rumuskan ciri syarat tercapainya negosiasi!	3

2) Soal

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

Pedoman Penskoran Pengetahuan:

- Ketepatan mengidentifikasi pengajuan dengan alasan yang logis = 100
 - Ketepatan mengidentifikasi penawaran dengan alasan yang logis = 100
 - Ketepatan mengidentifikasi persetujuan dengan alasan yang logis = 100
- Ketepatan mengevaluasi partisipan = 100
 - Ketepatan mengevaluasi kesepakatan = 100
 - Ketepatan mengevaluasi ciri-ciri negosiasi = 100

Nilai Akhir = Total Nilai : 6 = ...

3) Kunci Jawaban dan Pedoman Penilaian Pengetahuan

No.	Rambu-rambu Jawaban	Skor
1.	<p>Pada kedua teks tersebut terdapat adanya transaksi tawar menawar yang akhirnya membuahkan kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak.</p> <p>Teks 1 Yang mengajukan = penjual boneka Yang menawar = pembeli boneka</p> <p>Teks 2 Yang mengajukan = Ani Yang menawar = Ayah</p> <p>Dua teks tersebut terdapat adanya partisipan dan kesepakatan.</p>	33
2.	Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran, yaitu bersikap sopan, tidak menekan pihak lain, saling menguntungkan, serta disertai alasan yang logis.	33
3.	Syarat tercapainya persetujuan, yaitu dilakukan dengan santun, tidak ada tekanan atau paksaan, saling menguntungkan, serta kesepakatan bersifat praktis.	

D. Penilaian keterampilan

1) Kisi-kisi Soal

Indikator Pencapaian Kompetensi	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian	HOTS/LOTS	Instrumen	No
4.10.1 Membuat pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan/tertulis.	Tes Tertulis	Uraian	HOTS	Tuliskan 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 Lisan	Uraian	HOTS	Presentasikan teks negosiasi buatanmu di depan kelas!	2

2) Soal

1. Tuliskan teks negosiasi dengan memperhatikan ciri, cara, dan syarat teks negosiasi!
2. Presentasikan teks negosiasi buatanmu di depan kelas!

E. Lembar Penilaian Presentasi

INSTRUMEN PENILAIAN PRESENTASI

Nama Satuan pendidikan : SMA Negeri 1 Lolofitu Moi
Tahun pelajaran : 2020/2021
Kelas/Semester : X/Ganjil
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

No	Nama peserta didik	Presentasi		Isi Teks yang Dilaporkan				Jumlah skor	Nilai
		Kelancaran	Kebahasaan	Kelengkapan	Kesesuaian	Kelogisan	Sistematika		
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Duria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran

LUSIAMI MADUWU, S.Pd
NIP.

EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd
NIP.-

F. Lembar Penilaian Praktik

LEMBAR PENILAIAN HASIL MENCIPTA TEKS NEGOSIASI

Nama Satuan pendidikan : SMA Negeri 1 Lolofitu Moi
Tahun pelajaran : 2020/2021
Kelas/Semester : X/Ganjil
Mata Pelajaran : Bahasa Indonesia

No.	Nama Peserta Didik	Ciri Teks Negosiasi	Cara Pengajuan	Syarat Tercapainya Pengajuan	Pena mpilan	Jumlah Nilai	Nilai
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Duria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran

LUSIAMI MADUWU, S.Pd
NIP.

EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd
NIP.-

Pedoman Penskoran Khusus Keterampilan:

IPK: 4.10.1 Mengembangkan Kerangka Pengajuan, Penawaran, Persetujuan, dan Penutup dalam Teks Negosiasi

Aspek Umum	Komponen Penilaian Khusus	Rentang Nilai	Komentar
Isi Teks	Gagasan diungkapkan dengan jelas, tersusun baik, urutan isi logis, dan memiliki struktur yang lengkap.	0—30	
	Gagasan yang diungkapkan kurang terorganisir tetapi ide utama terlihat, urutan logis tetapi tidak lengkap dan memiliki struktur yang lengkap.	0—25	
	Gagasan kurang terorganisir, terpotong-potong, dan urutan isi kurang logis dan memiliki satu kesalahan pada strukturnya.	0—20	
	Gagasan kacau, urutan isi tidak logis, dan memiliki dua kesalahan pada strukturnya.	0—15	
	Keseluruhan kurang baik, tidak terorganisir, tidak layak nilai dan memiliki banyak kesalahan pada strukturnya.	0—10	
Struktur	Pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup sangat lengkap serta mampu untuk memberikan informasi pada pembaca dengan sangat baik.	0—30	
	Pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup yang dikemukakan cukup baik serta mampu memberikan informasi pada pembaca.	0—25	
	Pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup yang dikemukakan kurang lengkap tetapi tetap mampu memberikan informasi pada pembaca.	0—20	
	Pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup yang dikemukakan kabur serta kurang mampu untuk memberikan informasi pada	0—15	

	pembaca.		
	Pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup yang dikemukakan sera tidak mampu memberikan informasi kepada pembaca.	0—10	

Nilai Akhir = Nilai Total : 2 = ...

IPK: 4.10.2 Menyampaikan Pengajuan, Penawaran, Persetujuan, dan Penutup dalam Teks Negosiasi

Aspek yang Dinilai	Rentang Nilai	Komentar
Kesistematiskan Percakapan	0—100	
Kesopanan	0—100	
Percaya Diri	0—100	

Nilai Akhir = Jumlah Total Skor : 3 = ...

Pedoman Penskoran Umum

Penilaian Proyek Keterampilan

IPK:

4.10.1 Mengembangkan kerangka pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi.

4.10.2 Mendemonstrasikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam negosiasi.

No.	Aspek	Skor
1.	Perencanaan Latar Belakang (0—10) Rumusan Masalah (0—10)	
2.	Pelaksanaan Pengumpulan Data (0—10) Kelengkapan Data (0—10) Pengolahan dan Analisis Data (0—10) Simpulan (0—10)	
3.	Pelaporan Sistematika (0—10) Penggunaan Bahasa (0—10) Tampilan (0—10) Isi (0—10)	
Total		

Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Lolofitu Moi

Duria, 8 September 2020
Guru Mata Pelajaran

LUSIAMI MADUWU, S.Pd
NIP.

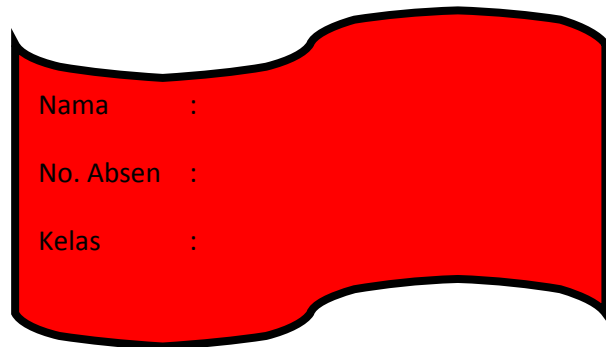
EVEN FRANSISCA WARUWU, S.Pd
NIP.-

**LEMBAR KERJA
PESERTA DIDIK**

KI/KD : 3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.

4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

Materi Pokok : Teks Negosiasi



Nama :
No. Absen :
Kelas :

A. Kompetensi Dasar

3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.

4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

B. Indikator

3.10.4 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan pengajuan dalam bernegosiasi.

3.10.5 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan penawaran dalam bernegosiasi.

3.10.6 Menilai masalah, bagaimana cara menyampaikan pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi.

3.10.1 Mengungkapkan cara pengajuan dalam bernegosiasi.

3.10.2 Mengungkapkan cara penawarandalam bernegosiasi.

3.10.3 Mengungkapkan cara pencapaian persetujuan dalam bernegosiasi.

3.10.4 Memberikan tanggapan hasil kerja teman atau kelompok lain secara lisan berupa kekurangan dan kelebihan dilihat dari kejelasan isi dan kalimat

MATERI

Pengertian Teks Negosiasi

Teks negosiasi atau negosiasi adalah suatu bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan. Pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan tersebut dengan cara berdialog dan tidak akan merugikan salah satu pihak. (Bahasa Indonesia Ekspresi Diri dan Akademik, 2013).

Unsur Kebahasaan Teks Negosiasi

Negosiasi yang baik selalu memperlihatkan kaidah negosiasi. Adapun kaidah atau ciri kebahasaan teks negosiasi yang baik adalah sebagai berikut.

- Tidak menyajikan lebih dari tiga argumen dalam satu waktu.
- Mulai dengan argumen yang paling kuat dan didukung dengan fakta.
- Bangun argumen secara logis, rapat, mengikat, dan hati-hati.
- Jelaskan pandangan anda, buat kesimpulan dari pandangan tersebut, kemudian anda dapat mengatakan apabila anda tidak setuju dengan mitra negosiasi.
- Jabarkan kembali pokok bahasan pihak mitra negosiasi untuk menunjukkan bahwa anda telah mengerti.
- Minta alasan dari pihak mitra negosiasi (mengapa ya/mengapa tidak).
- Jangan menyela argumentasi dari pihak mitra negosiasi, dengarkan, dan cari titik lemahnya.

Jenis Teks Negosiasi

Berikut ini jenis teks negosiasi dari malasbelajar.com yang dibedakan berdasarkan situasi, jumlah negosiator, dan untung rugi.

Negosiasi Berdasarkan Situasi

- **Negosiasi Formal**

Negosiasi ini terjadi saat situasi sedang formal. Ciri-ciri negosiasi formal yaitu adanya perjanjian yang sah secara hukum. Karena itu pelanggaran terhadap perjanjian yang disepakati bisa menjadi perkara hukum. Contohnya yaitu negosiasi antar dua perusahaan.

- **Negosiasi Non Formal atau Informal**

Negosiasi non formal terjadi kapan saja, dimana saja, serta dengan siapa saja. Karena negosiasi non formal tidak membutuhkan perjanjian khusus.

Negosiasi Berdasarkan Jumlah Negosiator

- **Negosiasi dengan Pihak Penengah**

Negosiasi dilakukan oleh 2 negosiator atau lebih dan pihak penengah. Negosiator saling memberikan argumentasi. Pihak penengah bertugas memberikan keputusan akhir di negosiasi itu.

Contohnya yaitu sidang di pengadilan. Pihak penggugat dan pihak tergugat adalah pihak yang bernegosiasi. Sedangkan hakim sebagai pihak penengah.

- **Negosiasi tanpa Pihak Penengah**

Negosiasi dilakukan oleh 2 negosiator atau lebih. Negosiasi dilakukan tanpa pihak penengah, sehingga keputusan negosiasi tergantung pada pihak yang bernegosiasi. Contoh negosiasi ini yaitu negosiasi antara perwakilan OSIS dan pihak sponsor.

Negosiasi Berdasarkan Untung Rugi

- **Negosiasi Kolaborasi (win-win)**

Dalam negosiasi kolaborasi, negosiator akan berusaha mencapai kesepakatan dengan menyatukan kepentingan masing-masing.

- **Negosiasi Dominasi (win-lose)**

Di negosiasi dominasi negosiator memperoleh keuntungan besar dari kesepakatan yang dicapai. Sedangkan pihak lawan negosiasi memperoleh keuntungan lebih sedikit.

- **Negosiasi Akomodasi (lose-win)**

Di negosiasi akomodasi, negosiator memperoleh keuntungan sangat sedikit bahkan rugi. Sedangkan pihak lawan negosiasi memperoleh keuntungan sangat besar bahkan mendapat 100% keuntungan. Kerugian ini disebabkan karena kegagalan negosiator dalam bernegosiasi sehingga tidak memperoleh keuntungan.

- **Negosiasi Menghindari Konflik (lose-lose)**

Dalam negosiasi ini, kedua pihak menghindari konflik yang timbul. Sehingga kedua pihak tidak bersepakat untuk menyelesaikan masalah.

Ciri-Ciri Teks Negosiasi

Yang membedakan teks negosiasi dengan teks lainnya karena negosiasi memiliki ciri-ciri diantaranya yaitu:

- Menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
- Mengarah pada tujuan praktis.
- Memprioritaskan kepentingan bersama.
- Merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.

Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah kebahasaan yang biasanya digunakan dalam teks negosiasi diantaranya yaitu:

- Menggunakan bahasa yang santun.
- Terdapat ungkapan persuasif (bahasa untuk membujuk).
- Berisi pasangan tuturan.
- Kesepakatan yang dihasilkan tidak merugikan dua belah pihak.
- Bersifat memerintah dan memenuhi perintah.
- Tidak berargumen dalam 1 waktu.
- Didasari argumen yang kuat disertai fakta.
- Minta alasan dari pihak mitra negosiasi (mengapa ya/tidak).
- Jangan menyela argumen.

Tujuan Negosiasi

Tujuan dari teks negosiasi adalah mencari jalan tengah dan kesepakatan bersama yang saling menguntungkan dalam suatu permasalahan. Sehingga, antara pihak yang satu dengan pihak lainnya tidak ada yang merasa dirugikan. Adapun yang menjadi prioritas dalam negosiasi adalah kepentingan bersama, tidak boleh ada salah satu pihak yang mementingkan dirinya sendiri. Teks negosiasi dapat pula berfungsi sebagai sarana dalam kegiatan jual beli atau dalam penyelesaian kesalahpahaman.

Adapun tujuan dilakukan negosiasi dalam hal bisnis, beberapa diantaranya untuk:

- Mencapai kesepakatan yang memiliki kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan.
- Mencapai penyelesaian atau jalan keluar dari masalah yang dihadapi secara bersama.
- Mencapai kondisi saling menguntungkan dan tidak ada yang dirugikan (win-win solution).

Cara-cara yang Dapat Ditempuh untuk Memperlancar Negosiasi

Dalam melakukan negosiasi, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan agar rencana negosiasi berjalan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan, diantaranya sebagai berikut:

1. Mengajak membuat kesepakatan
2. Memberikan alasan mengapa harus ada sebuah kesepakatan
3. Mengakomodasi butir-butir perbedaan dari kedua belah pihak.
4. Membandingkan beberapa pilihan kemungkinan atau mengajukan pandangan baru.
5. Mengalokasikan tugas dan tanggung jawab masing-masing pihak.
6. Memperjelas dan menguji pandangan yang dikemukakan, bila perlu dengan suatu contoh.
7. Mengevaluasi kekuatan dan komitmen bersama, bila perlu dengan suatu kontrak perjanjian.
8. Menetapkan dan menegaskan kembali tujuan negosiasi.

Manfaat Negosiasi

Manfaat negosiasi yakni untuk menciptakan jalinan kerja sama antara institusi, badan usaha, maupun perorangan dalam melakukan suatu usaha dan kegiatan bersama atas dasar saling pengertian. Proses negosiasi akan memberikan manfaat bagi perusahaan diantaranya membuat hubungan bisnis menjadi lebih luas dan pasar lebih berkembang

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!”

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 fokus 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 nampak berfikir sejenak. “Baiklah, tapi syaratnya kamu harus pergunakan hp untuk sarana belajarmu, yah!” kata ayah.

“Siap yah! Terima kasih ya!”

“Iya, sama-sama.”

- a. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan ciri teks negosiasi tersebut!
- b. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan cara menyampaikan pengajuan penawaran teks negosiasi tersebut!
- c. Bacalah teks negosiasi “Membeli Boneka” dan “Ani Ingin Punya HP” dan rumuskan ciri syarat tercapainya negosiasi!
- d. Tulislah teks negosiasi dengan memperhatikan ciri, cara, dan syarat teks negosiasi!
- e. Presentasikan teks negosiasi buatanmu di depan kelas!