



**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**  
**SMK NEGERI 1 PASIRKUDA**  
**Tahun Pelajaran 2020/2021**

<b>Mata Pelajaran</b>	Bahasa Indonesia
<b>Kelas/Semester</b>	X/ 2 (Genap)
<b>Alokasi Waktu</b>	2 JP
<b>KOMPETENSI INTI (KI)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Menghayati dan mengamalkan</b> ajaran agama yang dianutnya.</li> <li>2. <b>Menghayati dan mengamalkan</b> perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai), bertanggung-jawab, responsif, dan proaktif melalui keteladanan, pemberian nasehat, penguatan, pembiasaan, dan pengkondisian secara berkesinambungan serta 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.</li> <li>3. <b>Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi</b> tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.</li> <li>4. <b>Melaksanakan tugas spesifik</b>, dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta menyelesaikan masalah sederhana sesuai dengan bidang kajian <b>bahasa Indonesia</b>. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah <b>abstrak</b> terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan gerak mahir, menjadikan gerak alami, dalam ranah <b>konkret</b> terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.</li> </ol>
<b>TUJUAN PEMBELAJARAN :</b> Setelah mengikuti proses pembelajaran, dengan menggunakan pendekatan <i>saintifik</i> serta model pembelajaran <i>Problem Based Learning</i> (PBL) peserta didik diharapkan dapat : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.</li> <li>2. Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.</li> </ol>	<b>KOMPETENSI DASAR (KD)</b> 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.
	<b>INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)</b> 3.11.1. Mengidentifikasi struktur dan kebahasaan teks negosiasi.
	3.11.2. Mendeskripsikan struktur dan kebahasaan teks negosiasi.
	3.11.3. Menentukan ciri kebahasaan dalam teks negosiasi 3.11.4. Menganalisis data dan informasi tentang Struktur teks negosiasi dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun

<p><b>MATERI PEMBELAJARAN</b></p>	<p>Struktur teks negosiasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• orientasi dan</li> <li>• permasalahan(pengajuan, penawaran, dan persetujuan).</li> </ul> <p>Kebahasaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan</li> <li>• bahasa yang santun.</li> </ul> <p><b>Fakta</b> : Teks Negosiasi  <b>Konsep</b> : Negosiasi  <b>Prinsip</b> : Struktur dan Kebahasaan Teks Negosiasi  <b>Prosedur</b> : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p>
<p><b>MODEL :</b>  <i>Problem Based Learning (PBL)</i></p> <p><b>Metode:</b>  Penjelasan, penugasan, presentasi dan diskusi</p> <p><b>Pendekatan</b>  <i>Scientific Learning</i> dan Kontekstual</p>	<p><b>Kegiatan Pendahuluan (15 menit)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientasi</li> <li>• Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran</li> <li>• Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin</li> <li>• Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran.</li> <li>• Apersepsi</li> <li>• Mengaitkan materi/<i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, yaitu : <i>struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan)</i></li> <li>• Mengingat kembali materi prasyarat dengan bertanya.</li> <li>• Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan.</li> <li>• Motivasi</li> <li>• Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari dalam kehidupan sehari-hari.</li> <li>• Apabila materi / tema / projek ini kerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang materi <i>kebahasaan teks negosiasi : pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</i></li> <li>• Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung</li> <li>• Mengajukan pertanyaan.</li> <li>• Pemberian Acuan</li> <li>• Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu.</li> <li>• Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung</li> <li>• Pembagian kelompok belajar</li> <li>• Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.</li> </ul>
<p><b>MEDIA :</b></p> <p><b>Alat :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laptop/HP</li> <li>2. Infocus</li> </ol> <p><b>Bahan :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Video Contoh Teks Negosiasi</li> <li>2. Teks Negosiasi</li> </ol> <p><b>Sumber :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suherli, Dkk. 2016. <i>Bahasa Indonesia SMA/SMK/MA/MAK Kelas X</i>. Jakarta : Kemendikbud</li> <li>2. Sutrisni Putri, Arum (2020) "Teks Negosiasi: Pengertian, Ciri, Struktur, Unsur", <a href="https://www.kompas.com/skola/read/2020/09/22/212208769/teks-negosiasi-pengertian-ciri-struktur-unsur?page=all">https://www.kompas.com/skola/read/2020/09/22/212208769/teks-negosiasi-pengertian-ciri-struktur-unsur?page=all</a></li> <li>3. Lestiyarini, Beniati. 2019. <i>Pendalaman Materi Bahasa Indonesia Modul 6 Genre Teks dalam Bahasa Indonesia</i>. Jakarta : Kemendikbud</li> <li>4. Pengalaman peserta didik dan guru</li> </ol>	<p><b>Kegiatan Inti (60 menit)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Di awal kegiatan pembelajaran peserta didik diberi sebuah problem/masalah yang harus dievaluasi oleh mereka. Masalahnya berupa beberapa contoh teks atau berupa video dan contoh negosiasi secara langsung bisa diperankan oleh peserta didik itu sendiri dengan cara peserta didik langsung mengalami melakukan proses negosiasi bisa di dalam kelas atau di luar kelas.</li> <li>• Peserta didik dibagi menjadi beberapa kelompok agar terjalin kerjasama tim, kemudian setiap kelompok diberi tugas yang berbeda misalnya : Kelompok A harus menganalisis tentang orientasi dan satu ciri kebahasaan yang ada dalam teks negosiasi, dan seterusnya. Serta diberi keleluasaan dalam mencari sumber data.</li> <li>• Dalam tahap ini guru berperan sebagai fasilitator serta memantau jalannya pembelajaran agar semua peserta didik turut terlibat aktif dalam proses penyelidikan data ini serta sesekali memberikan arahan atau meluruskan apabila</li> </ul>

ada sebuah miskonsepsi.

- Peserta didik menyajikan hasil analisis yang telah di asosiasi setiap kelompoknya di depan disertai dengan tanya-jawab dari setiap kelompok.
- Peserta didik menuliskan hasil penyajian setiap kelompok dalam buku catatannya sehingga akan dihasilkan sebuah pemahaman mengenai struktur dan ciri kebahasaan teks negosiasi.

**Kegiatan Penutup (15 menit)**

- Peserta didik membuat resume dengan bimbingan guru tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) yang baru dilakukan.
- Peserta didik mengerjakan tes sebagai evaluasi hasil belajar materi struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) yang baru diselesaikan.
- Guru memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa untuk materi pelajaran struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) .
- Guru memberikan penghargaan untuk materi pelajaran struktur teks negosiasi : orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik.
- Guru menyampaikan materi yang akan dipelajari pada pertemuan berikutnya.

**ASESMEN :**

Penilaian Pembelajaran

1. Sikap : Observasi, Penilaian Diri.
2. Pengetahuan : Tes tertulis, Lisan, dan Penugasan.
3. Keterampilan : Kinerja dan penampilan presentasi

Diketahui,  
Kepala Sekolah

Cianjur, Mei 2021

Guru Mata Pelajaran

Yuli Triana, M.Pd  
NIP 19720704 200701 1 008

Deni Gusniman, S.Pd  
NIP 19880823 201903 1 013

## **LAMPIRAN**

## **MATERI AJAR KD 3.11 STRUKTUR DAN KEBAHASAAN TEKS NEGOSIASI**

### **A. PENDAHULUAN**

#### **1. Deskripsi Singkat**

Pada Kegiatan Belajar 1 yang sudah dilalui kita sudah membahas mengenai definisi, ciri-ciri serta unsur negosiasi. Kita akan lanjutkan ke kegiatan belajar 2 ini yaitu mengenai struktur serta kebahasaan teks negosiasi, dengan begitu akan semakin lengkap wawasan dan pengetahuan kita akan materi negosiasi. Tujuan dari pembelajaran materi ini yaitu agar Anda bisa melakukan aktivitas negosiasi dengan baik sesuai struktur serta kaidah kebahasaan yang ada, sehingga tercapai pula tujuan dalam negosiasi dengan baik.

Dalam kegiatan belajar 2 ini, Anda mempelajari teks negosiasi agar mempunyai keterampilan berpikir kritis dan kreatif, serta mampu bertindak kreatif dalam menyelesaikan masalah.

#### **2. Relevansi**

Materi ajar pada kegiatan belajar 2 ini kita akan membahas salah satu genre teks, yaitu teks negosiasi. Teks negosiasi adalah salah satu jenis teks dalam materi ajar Bahasa Indonesia sesuai dengan kurikulum 2013 untuk kelas X tingkat SMA/SMK/MA & MAK pada pertemuan ketiga dan keempat di semester 2. Ini terkait dengan Kompetensi Dasar (KD) 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi. Dan KD 4.11 Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan. Teks Negosiasi ini berisi definisi, ciri-ciri, unsur-unsur, struktur dan kebahasaan. Pada kegiatan belajar 2 ini secara khusus akan membahas struktur dan kebahasaan teks negosiasi. Dengan mempelajari materi ini, diharapkan dapat meningkatkan kompetensi peserta didik.

#### **3. Petunjuk Belajar**

Terdapat beberapa hal yang perlu Anda perhatikan terkait dengan pembelajaran kita kali ini.

- Bacalah dengan cermat berbagai materi yang terdapat pada modul ini agar Anda dapat memahami setiap konsep yang disajikan.
- Berilah tanda-tanda tertentu dan catatan khusus bagian-bagian yang Anda anggap penting.
- Anda harus mengaitkan konsep-konsep baru dengan konsep-konsep lain yang telah Anda pelajari sebelumnya.
- Anda juga harus menghubungkan berbagai konsep tersebut dengan berbagai kegiatan pembelajaran sehingga Anda dapat memahami dan menjelaskan manfaat konsep tersebut dalam proses pembelajaran.
- Buatlah rangkuman setelah selesai membaca modul ini. Tidak perlu melihat rangkuman yang sudah ada dalam modul ini. Rangkuman yang terdapat dalam modul ini digunakan sebagai pembanding.
- Untuk mengetahui penguasaan materi yang telah Anda baca, kerjakan tugas atau latihan yang terdapat pada modul ini. Kerjakan dengan sungguh-sungguh tanpa melihat kunci jawaban terlebih dahulu. Setelah selesai mengerjakan, Anda boleh mencocokkan dengan kunci jawaban.

### **B. INTI**

#### **1. Capaian Pembelajaran**

- a. Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.
- b. Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.

#### **2. Subcapaian Pembelajaran**

- a. Mengidentifikasi tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Serta Kebahasaan yang santun.
- b. Menganalisis tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Kebahasaan yang santun.
- c. Mengontruksi teks negosiasi sesuai struktur dan kebahasaan yang telah dipelajari.
- d. Mempresentasikan, mengomentari, dan merevisi teks negosiasi yang telah disusun

#### **3. Materi Pokok**

- a. Struktur teks negosiasi
- b. Kebahasaan teks negosiasi

#### 4. Uraian Materi

##### a. Struktur Teks Negosiasi

Secara umum, struktur retorik teks negosiasi terdiri dari empat bagian berikut.

- 1) Negosiator: Penutur & Mitra Tutur
- 2) Pembuka: Penggiringan topik / basa-basi
- 3) Isi: Inti pembicaraan
- 4) Penutup: Pengambilan keputusan / penyelesaian.

Pada teks negosiasi yang lebih kompleks, struktur ini dirinci lagi menjadi sebagai berikut.

- 1) Orientasi: Kalimat pembuka, biasanya dibubuhi salam. Fungsinya memulai negosiasi;
- 2) Permintaan: Suatu hal berupa barang ataupun jasa yang ingin dibeli oleh pembeli atau konsumen;
- 3) Pemenuhan: Pemenuhan hal berupa barang atau jasa dari pemberi jasa atau penjual yang diminta oleh pembeli atau konsumen;
- 4) Penawaran: Puncaknya Negosiasi terjadi tawar menawar;
- 5) Persetujuan: Keputusan antara dua belah pihak untuk penawaran yang sudah dilakukan;
- 6) Pembelian: Keputusan konsumen jadi menerima/menyetujui penawaran itu atau tidak;
- 7) Penutup: Kalimat penutup atau salam penutup

Cermati contoh teks negosiasi berikut :

##### Membeli Mangga

Pembeli : "Selamat sore Bu, ada yang bisa saya bantu?"	<b>ORIENTASI</b>
Pembeli : "Berapa harga sekilo mangga ini, Bang?" (sambil menunjuk ke arah mangga gedong gincu)	<b>PERMINTAAN</b>
Penjual : "Tiga puluh ribu, Bu. Murah."	<b>PEMENUHAN</b>
Pembeli : "Boleh kurang kan, bang?" Penjual : "Belum boleh, Bu. Barangnya bagus lho, Bu. Ini bukan karbitan. Masak pohon." Pembeli : "Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Bang. Dua puluh ribu saja ya?" Penjual : "Belum boleh, Bu. Dua puluh delapan ribu, ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu."	<b>PENAWARAN</b>
Pembeli : "Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Bang?" Penjual : "Asal jangan pilih senua yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi." Pembeli : "Iya, Bang. Yang penting saya dapat mangga yang bagus dan tidak busuk." Penjual : "Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan."	<b>PERSETUJUAN</b>
Pembeli : "Baiklah, saya ambil 3 kilo ya Pak."	<b>PEMBELIAN</b>
Penjual : "Baik, ini Bu mangganya. Jangan lupa mampir lagi ya Bu!" Pembeli : "Iya, terima kasih Bang..."	<b>PENUTUP</b>

Contoh teks negosiasi di atas merupakan jenis teks negosiasi jual-beli lengkap karena memuat seluruh struktur teks negosiasi. Untuk negosiasi selain jual beli sebenarnya strukturnya sama saja hanya berbeda penggunaan istilah saja dan menyesuaikan dengan kondisi negosiasinya tentang apa. Misal dalam proses negosiasi sengketa lahan maka istilah strukturnya bisa berubah menjadi 'Kesepakatan'.

Untuk lebih jelasnya silahkan cermati contoh teks negosiasi di bawah ini!

### Meminjam Uang Ke Bank

<p>Asep berencana akan membuka usaha pengolahan kopi. Namun karena keterbatas biaya modal, dia berencana meminjam uang dari bank.</p> <p>CS Bank : “Selamat pagi Pak. Selamat datang di Bank Amanah Rakyat. Ada yang bisa saya bantu Pak?”</p>	ORIENTASI
<p>Asep : “Pagi juga Pak. Begini Pak, saya datang ke sini kalau bisa mau meminjam uang untuk modal usaha saya Pak.”</p> <p>CS Bank : “Oh begitu Pak? Kira-kira berapa jumlah modal yang Bapak butuhkan?”</p> <p>Asep : “Kalau bisa saya ingin dua ratus juta Pak.”</p>	PERMINTAAN
<p>CS Bank : “Mohon maaf Pak, kebijakan kami pihak bank membatasi jumlah modal hanya sampai seratus juta Pak, berhubung pandemi sekarang ini. Bagaimana Pak?”</p>	PEMENUHAN
<p>Asep : “Apakah tidak bisa lebih Pak? Soalnya saya sudah memesan peralatan untuk usaha saya yang sebentar lagi jatuh tempo harus dibayar. Minimal 175 juta Pak.”</p> <p>CS Bank : “Mohon maaf Pak kebetulan kami juga sedang keterbatasan dana, paling kami bisa mengusahakannya hanya sampai 125 juta saja Pak.”</p> <p>Asep : “Tanggung Pak. Bagaimana kalau dibulatkan saja 150 juta, biar saya tambah jaminannya. Soalnya saya sudah tanggung memesan.”</p> <p>CS Bank : “Kalau begitu, mohon tunggu sebentar Pak! Saya akan coba berbicara dengan pimpinan saya.”</p> <p>Asep : “Baik Pak.”</p>	PENAWARAN
<p>Setelah beberapa menit kemudian.</p> <p>CS Bank : “Pak Asep kebetulan pimpinan saya menyetujui pengajuan Bapak. Kata beliau khusus untuk Bapak boleh meminjam sampai 150 juta. Untuk itu silahkan dibaca dulu persyaratannya sebelum diproses Pak.”</p> <p>Asep : “Alhamdulillah. Baik Pak!”</p>	PERSETUJUAN
<p>CS Bank : “Bagaimana Pak, apakah Bapak menerima segala persyaratannya?”</p> <p>Asep : “Baik Pak saya menerima.”</p> <p>CS Bank : “Kalau begitu silahkan diisi formulirnya Pak!”</p>	KESEPAKATAN
<p>CS Bank : “Baik Pak Asep ini uangnya sesuai nominal yang bapak butuhkan semoga bisa bermanfaat ya.”</p> <p>Asep : “Terima kasih Pak atas bantuannya.”</p>	PENUTUP

#### FORUM DISKUSI :

Coba bandingkan perbedaan kedua teks negosiasi tersebut dilihat dari segi strukturnya dan apakah struktur tersebut harus selalu ada dalam semua teks negosiasi?



## b. Kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah kebahasaan yang biasanya digunakan dalam teks negosiasi antara lain :

### 1) Menggunakan bahasa yang santun;

Untuk berinteraksi dengan penutur lainnya, seorang penutur dapat menggunakan pilihan-pilihan bentuk atau ungkapan yang dirasa lebih baik, sopan, dan santun. Ungkapan yang dirasa lebih baik dan sopan ini berkaitan dengan eufimisme. Secara etimologi, eufimisme berasal dari bahasa Yunani eu bermakna 'bagus' dan phemeoo bermakna 'berbicara'. Dengan demikian, eufimisme bermakna berbicara dengan menggunakan perkataan yang halus dan sopan sehingga memberikan kesan yang baik.

Perhatikan kalimat berikut.

(1) Ayah meninggal dua tahun yang lalu.

(2) Ayah mati dua tahun yang lalu.

Kalimat (1) dianggap lebih sopan daripada kalimat (2). Dalam kalimat (1) pilihan kata meninggal dirasa lebih tepat dan sopan dibandingkan mati seperti dalam kalimat (2). Kata meninggal adalah kata yang layak dan tepat digunakan untuk manusia, sedangkan mati lebih tepat digunakan untuk hewan atau tumbuhan.

Berikut ini penjelasan mengenai manfaat eufimisme.

- Menghaluskan Tuturan;** Secara umum fungsi eufimisme adalah untuk menghaluskan tuturan. Agar tidak terjadi konflik sosial Antarpnutur.
- Sarana Pendidikan;** Bertutur secara halus dan sopan dapat berdampak positif bagi seseorang. Ungkapan-ungkapan yang halus perlu diajarkan kepada anak-anak sejak mereka masih kecil. Mereka adalah calon penerus bangsa di masa yang akan datang.
- Alat Berdiplomasi;** Bahasa dapat digunakan dalam berbagai bidang. Hampir semua kegiatan yang dilakukan oleh individu, kelompok, atau pemerintah berhubungan dengan bahasa. Bahasa juga digunakan untuk berbagai macam kepentingan, salah satunya sebagai alat berdiplomasi.
- Merahasiakan Sesuatu;** Pemakaian bentuk eufimisme dapat digunakan untuk merahasiakan sesuatu, misalnya digunakan oleh komunitas-komunitas tertentu.
- Penolak Bahaya;** Fungsi eufimisme sebagai penolak bahaya saat ini memang jarang digunakan. Tidak semua masyarakat percaya dengan menggunakan eufimisme akan terhindar dari bahaya.

Berikut ini berbagai macam strategi kesantunan yang dapat digunakan oleh penutur.

**Tabel 2.1 Strategi Kesantunan**

NO	STRATEGI	CONTOH KALIMAT
1	Gunakan tuturan tidak langsung	Apa boleh saya minta tolong Bapak menutup kembali pintu itu?
2	Gunakan pagar ( <i>Hedge</i> )	Dari kemarin saya berpikir, kira-kira Bapak mau tidak membantu mengerjakan tugas-tugas ini?
3	Tunjukkan sikap pesimis	Sebenarnya dari tadi saya memperhatikan Bapak, tapi saya khawatir Bapak tidak berkenan jika saya bantu.
4	Minimalkan paksaan	Apakah Bapak ada waktu dan berkenan saya wawancarai?
5	Berikan penghormatan	Banyak orang selalu berkata tentang pribadi Bapak yang suka menolong. Sudilah kiranya Bapak menolong anak ini.
6	Mintalah maaf sebelumnya	saya mohon maaf atas kelancangan saya datang ke kantor ini.
7	Pakailah bentuk nonpersonal	Lantai ini nampaknya perlu dibersihkan
8	Ujarkan tindak tutur sebagai kesantunan yang bersifat umum	Para penumpang kereta api diharapkan tidak merokok selama dalam perjalanan.

Sumber: Gunarwan (melalui Chaer, 2010: 52-53).

Kita dapat menggunakan strategi kesantunan yang telah dikemukakan di atas ketika berkomunikasi. Kesantunan menjadi hal yang penting dalam melakukan interaksi sosial. Seseorang akan dihormati dan dihargai ketika menjunjung tinggi nilai-nilai kesantunan. Ahli bahasa lain yang menjelaskan mengenai kesantunan adalah Leech (1983). Teori kesantunan yang dikemukakan olehnya adalah prinsip kesantunan (*politeness principles*). Prinsip kesantunan yang dikemukakan oleh Leech (1983) direalisasikan ke dalam enam maksim, yaitu maksim kearifan, kedermawanan, pujian, kerendahan hati, dan kesepakatan.

Dalam materi pembelajaran negosiasi kesantunan dalam berbahasa sangat berpengaruh akan keberhasilan proses negosiasi itu sendiri. Sehingga harus dipelajari dan dibiasakan untuk menggunakan bahasa yang santun dalam berbagai kegiatan terutama dalam bernegosiasi.

- 2) **Terdapat ungkapan/Kalimat Persuasif**; kalimat persuasif berasal dari bahasa Inggris '*Persuade*' (Membujuk) yaitu kalimat yang bertujuan untuk meyakinkan atau membujuk orang lain agar mengikuti apa yang kita inginkan. Sesuai dengan unsur dalam teks negosiasi yang di dalamnya ada unsur memerintah dan mengikuti perintah maka kalimat perintah yang digunakan harus bersifat persuasif tidak boleh imperatif karena ini berpengaruh terhadap kesuksesan pelaksanaan negosiasi itu sendiri.
- 3) **Berisi pasangan tuturan**; Pasangan tuturan yaitu proses tanya-jawab atau percakapan yang terdiri dari minimal 2 orang yang saling menanggapi dalam proses negosiasi.
- 4) **Kesepakatan yang dihasilkan tidak merugikan dua belah pihak**; Proses negosiasi harus berasaskan menguntungkan semua pihak yang terlibat. Karena belum dianggap sukses sebuah negosiasi apabila masih ada pihak yang terlibat merasa dirugikan.
- 5) **Bersifat memerintah dan memenuhi perintah**; Dalam artian memerintah dan diperintah di sini konteksnya tidak seperti atasan ke bawahan atau bos kepada anak buah. Ini erat kaitannya dengan penggunaan bahasa persuasif.
- 6) **Tidak berargumen dalam satu waktu**; Saling memahami dan bergiliran dalam menyampaikan pendapat dalam hal ini tidak mengedepankan emosi. Karena akan berpengaruh terhadap jalannya proses negosiasi.
- 7) **Didasari argumen yang kuat disertai fakta**; Ketika kita menyampaikan argumen untuk menguatkan, akan lebih bagus jika ditambah dengan fakta-fakta dan data yang valid. Sehingga orang lain akan percaya kepada kita dan akhirnya mempermudah proses negosiasi.
- 8) **Minta alasan dari pihak mitra negosiasi (mengapa ya/tidak)**; Ketika ada permasalahan yang berkaitan dengan persetujuan maka kita sampaikan pertanyaan atau minta alasan yang masuk akal agar tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Tentunya dengan memakai bahasa yang santun
- 9) **Tidak menyela argumen**; Dalam bernegosiasi kita harus bisa menahan diri untuk tidak memotong penyampaian dari orang lain. Karena bisa berimbas tidak lancarnya proses negosiasi.

## C. PENUTUP

### Rangkuman

Struktur teks negosiasi secara umum terdiri dari, a) Negosiator: Penutur & Mitra Tutur b) Pembuka: Penggiringan topik / basa-basi c) Isi: Inti pembicaraan d) Penutup: Pengambilan keputusan / penyelesaian. Berikut struktur negosiasi yang kompleks:

1)Orientasi; 2)Permintaan; 3)Pemenuhan; 4)Penawaran; 5)Persetujuan;  
6)Kesepakatan/pembelian; 7)Penutup.

Kaidah kebahasaan yang terdapat dalam tek negosiasi adalah, a) Penggunaan bahasa santun; b) Adanya pasangan tuturan; c) Menggunakan ungkapan persuasif; d) Bersifat memerintah dan diperintah; e) Menggunakan argumen dengan fakta; f) Tidak memotong argumen pihak lain.

## MEDIA PEMBELAJARAN KD 3.11

### 1. Contoh Teks Negosiasi

#### Teks 1

##### Membeli Mangga

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

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

Pembeli : “Boleh kurang kan, bang?”

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

Pembeli : “Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang kan? Kan lagi musim, Bang. 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 Bang?”

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

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

#### Teks 2

##### HP Baru

Perihal HP barunya itu, sesungguhnya sudah lama Rani menginginkannya. Beberapa kali ia membujuk ayahnya agar dibelikan HP. Gagal meminta langsung pada ayahnya, Rani pun minta bantuan ibunya. Namun, tetap saja usaha Rani gagal. Minggu lalu, Rani benar-benar berusaha meyakinkan ayahnya betapa ia sangat membutuhkan HP. “Yah ... Rani benar-benar perlu HP. Belikan ya Yah?” kata Rani pada ayahnya. “Ayah belum punya cukup uang untuk membeli HP, Ran. Lagipula kan sudah ada telepon rumah,” kata ayah sambil meletakkan koran ke atas meja. “Tapi, Yah ... semua teman Rani punya HP. Mereka dapat dengan mudah menelepon orangtuanya saat terpaksa pulang telat.” “Lha kalau begitu kamu jangan pulang telat,” kata ayah lagi. Rani hampir saja menangis. “Tak hanya itu, Yah ... Rani iri sama teman-teman Rani yang dapat dengan mudah mengunduh materi pembelajaran, mengirim tugas, bahkan berdiskusi untuk mengerjakan tugas-tugas tanpa harus keluar rumah,” kata Rani dengan kalimat yang runtut dan jelas. Kalimat yang sudah beberapa hari ia rancang untuk merayu ayahnya. Mendengar penjelasan Rani, Ayah melepas kacamatanya dan menatap Rani dengan lembut. “Sebegitu pentingkah HP itu bagimu, Nak?” Rani hampir saja melonjak kegirangan mendengar reaksi ayahnya. “Iya, Yah. Apalagi guru-guru sering menugaskan kami untuk mengirim tugas ke grup facebook atau mengunggah tugas di blog. Kalau Rani punya HP kan enak. Bisa buat diskusi bareng teman-teman sekaligus dapat mengakses internet melalui HP.” “Hm ... Ayah akan membelikan HP untuk Rani, asal ....” ayah seakan sengaja menggoda Rani. “Asal apa, Yah?” tanya Rani tak sabar. “Asal Rani rajin belajar dan berjanji akan menggunakan HP itu untuk hal-hal yang positif.” “Rani janji, Yah. Makasih ya Ayah,” janji Rani sambil memeluk ayahnya.

### 2. Video Proses Negosiasi



VIDEO NEGOSIASI PERTEMUAN KE-2.mp4

**PENILAIAN, PENGAYAAN DAN REMEDIAL**  
**KD 3.11**

**1. PENILAIAN**

**a. Sikap**

**- Penilaian Observasi**

Penilaian observasi berdasarkan pengamatan sikap dan perilaku peserta didik sehari-hari, baik terkait dalam proses pembelajaran maupun secara umum. Pengamatan langsung dilakukan oleh guru. Berikut instrumen penilaian sikap :

**RUBRIK PENILAIAN SIKAP PESERTA DIDIK**

No	Nama Peserta Didik	Aspek Perilaku yang Dinilai				Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
		BS	JJ	TJ	DS			
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								

Keterangan :

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

Catatan :

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

- **Penilaian Diri**

**FORMAT PENILAIAN DIRI**

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
1	Selama diskusi, saya ikut serta mengusulkan ide/gagasan.					
2	Ketika kami berdiskusi, setiap anggota mendapatkan kesempatan untuk berbicara.					
3	Saya ikut serta dalam membuat kesimpulan hasil diskusi kelompok.					
4	Saya mewakili kelompok untuk presentasi di depan kelas					
5	Saya menanggapi atau bertanya terhadap presentasi kelompok lain					

Catatan :

1. Skor penilaian Ya = 100 dan Tidak = 50
2. Skor maksimal = jumlah pernyataan dikalikan Skor penilaian =  $5 \times 100 = 500$
3. Skor sikap = (jumlah skor dibagi skor maksimal) =  $(500 : 5) = 100$
4. Kode nilai / predikat :
  - 85,00 – 100,00 = Sangat Baik (SB)
  - 78,00 – 84,00 = Baik (B)
  - 68,00 – 77,00 = Cukup (C)
  - 00,00 – 67,00 = Kurang (K)

- **Penilaian Teman Sebaya**

Nama yang diamati : .....

Pengamat : .....

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Jumlah Skor	Skor Sikap	Kode Nilai
1	Mau menerima pendapat teman.					
2	Memberikan solusi terhadap permasalahan.					
3	Memaksakan pendapat sendiri.					
4	Tidak mau bekerja sama tim					
5	Mempunyai inisiatif					

Catatan :

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) =  $(500 : 500) \times 100 = 100,00$
4. Kode nilai / predikat :
  - 75,01 – 100,00 = Sangat Baik (SB)
  - 50,01 – 75,00 = Baik (B)
  - 25,01 – 50,00 = Cukup (C)
  - 00,00 – 25,00 = Kurang (K)

b. Pengetahuan

**TES FORMATIF UNTUK KD 3.11**

No	SOAL URAIAN	JAWABAN	SKOR MAKSIMAL
1	Apa yang dimaksud dengan struktur teks negosiasi?	Struktur dalam teks negosiasi adalah komponen-komponen yang membangun sebuah teks negosiasi.	100
2	Sebutkan apa saja struktur teks negosiasi!	Struktur teks negosiasi : 1. Orientasi 2. Pengajuan 3. Penawaran 4. Persetujuan/kesepakatan 5. penutup	100
3	Ciri kebahasaan apa saja yang ada dalam teks negosiasi?	Ciri Kebahasaan dalam teks negosiasi : a. Penggunaan bahasa santun; b. Adanya pasangan tuturan; c. Menggunakan ungkapan persuasif; d. Bersifat memerintah dan diperintah; e. Menggunakan argumen dengan fakta; f. Tidak memotong argumen pihak lain.	100
4	Bagaimana perbedaan antara penawaran dan pengajuan?	Pengajuan merupakan tahap ketika pihak ke satu/pembeli menyampaikan kebutuhan serta menanyakan harga barang kebutuhannya sedangkan penawaran ialah ketika pihak satu menyampaikan keberatan akan tarif pihak dua dan dilanjutkan dengan tawar-menawar antara pihak ke satu dan pihak ke dua.	100
5	Terangkan apa fungsi penggunaan bahasa yang santun dalam teks negosiasi!	Fungsi penggunaan bahasa yang santun dalam teks negosiasi : 1. Memperhalus tuturan 2. Memperlancar negosiasi 3. Saling menghormati 4. Supaya tidak menyinggung pihak lain	100
<b>JUMLAH SKOR</b>			500
<b>NILAI AKHIR : Jumlah skor dibagi jumlah soal (500:5)</b>			<b>100</b>

**Rubrik Kriteria Penilaian Pengetahuan**

No	Aspek yang Dinilai	Sangat Baik (100)	Baik (75)	Kurang Baik (50)	Tidak Baik (25)
1	Kesesuaian jawaban dengan pertanyaan				
2	Kerapihan penulisan jawaban				

Kriteria penilaian (skor)

100 = Sangat Baik

75 = Baik

50 = Kurang Baik

25 = Tidak Baik

**FORM TES FORMATIF KD 3.11**

No	SOAL URAIAN	JAWABAN	SKOR MAKSIMAL
1	Apa yang dimaksud dengan struktur teks negosiasi?		
2	Sebutkan apa saja struktur teks negosiasi!		
3	Ciri kebahasaan apa saja yang ada dalam teks negosiasi?		
4	Bagaimana perbedaan antara penawaran dan pengajuan?		
5	Terangkan apa fungsi penggunaan bahasa yang santun dalam teks negosiasi!		
<b>JUMLAH SKOR</b>			
<b>NILAI AKHIR : Jumlah skor dibagi jumlah soal (500:5)</b>			

## 2. REMEDIAL DAN PENGAYAAN

### a. Remedial

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

- 1) Jelaskan yang dimaksud dengan struktur teks negosiasi!
- 2) Jelaskan tentang pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi!
- 3) Jelaskan tentang ciri-ciri kebahasaan teks negosiasi!

### FORMAT REMEDIAL

Sekolah : .....  
Kelas/Semester : .....  
Mata Pelajaran : .....  
(KD / Indikator) : .....  
KKM : .....

No	Nama Peserta Didik	Nilai Ulangan	Indikator yang Belum dikuasai	Bentuk Tindakan Remedial	Nilai Setelah Remedial	Keterangan
1						
2						
3						
4						
5						
6						
dst						

### b. Pengayaan

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

- 1) Membaca buku-buku referensi lain tentang teks negosiasi, struktur dan ciri kebahasaannya.
- 2) Mencari informasi secara online tentang teks negosiasi struktur dan ciri kebahasaannya.
- 3) Membaca surat kabar, majalah, serta berita online tentang teks negosiasi struktur dan ciri kebahasaannya.
- 4) Mengamati langsung tentang teks negosiasi struktur dan ciri kebahasaannya yang ada di lingkungan sekitar.

**LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)  
KOMPETENSI DASAR 3.11**

**Kelompok :** .....

Anggota : 1. ....

2. ....

3. ....

4. ....

**Cermati teks negosiasi di bawah ini!**

**Terima Kasih Bu Mia**

Kamis pagi usai pelajaran olah raga, Bu Mia, guru Kimia masuk kelas X MIPA tepat waktu. Tak seperti biasanya, hari itu anak-anak belum selesai berganti pakaian. Penyebabnya, mereka baru saja mengikuti ujian lari mengelilingi stadion.

Sebenarnya hari itu Bu Mia akan memberikan ulangan. Beberapa siswa yang napasnya masih memburu dan keringatnya bercucuran, mengajukan usul pada Dani. “Dan ... minta Bu Mia menunda ulangan dong. Capek nih,” kata Ali. “Waduuuh aku gak berani,” jawab Dani. “Lia saja suruh bilang. Dia kan ketua kelas,” sambung Dani. “Baiklah, aku akan mencoba merayu Bu Mia. Doakan berhasil,” kata Lia. “Beres. Kamu kan ketua kelas.” Dengan santun, Lia menghadap Bu Mia yang wajahnya tampak kaku melihat murid-muridnya belum juga siap mengikuti pelajaran. “Maaf, Bu. Boleh Lia berbicara sebentar?” tanya Lia sambil duduk. “Iya. Ada apa?” “Begini, Bu, saya mewakili teman-teman, Lia minta maaf karena teman-teman belum selesai ganti baju. “Biasanya kan tidak terlambat seperti ini?” tanya Bu Mia. “Iya, Bu. Sekali lagi maafkan, kami. Kami kelelahan, Bu. Tadi baru saja ujian lari mengelilingi stadion 2 kali.” “Oh ... kenapa tidak bilang tadi? Kalian sudah minum?” suara Bu Mia berubah ramah setelah tahu penyebab Lia dan kawan-kawannya terlambat ganti baju. “Belum sempat, Bu. Kami takut ketinggalan ulangan,” jawab Lia tetap dengan sopan. “Kalau boleh, kami minta waktu sepuluh menit untuk minum dan ganti baju, Bu. Biar badan kami segar.” “Ya sudah, kalian istirahat 15 menit. Ulangannya minggu depan saja. Nanti kita latihan soal saja,” jawab Bu Mia mengagetkan Lia dan teman-teman. “Makasih, Bu,” kata Lia. “Eit ... tapi ingat. Kalian harus tertib. Tidak boleh gaduh dan mengganggu kelas lain. Dan masuk kelas lagi tepat pukul 09.00 WIB.” “Iya, Bu. Makasih.” Teman-teman Lia yang sejak tadi ikut menyimak pembicaraan Lia dan Bu Mia bertepuk tangan gembira mendengar keputusan Bu Mia.

**Silahkan diskusikan dengan kelompok masing-masing lalu isi format analisis di bawah ini!**

No.	ASPEK YANG HARUS DIANALISIS	HASIL DISKUSI KELOMPOK	KET.
1	Identifikasi struktur teks negosiasi dari contoh di atas!		
2	Deskripsikan struktur teks negosiasi di atas!		
3	Tentukan ciri kebahasaan dalam teks negosiasi di atas!		
4	Analisis informasi berdasarkan struktur dan kebahasaan tesk negosiasi di atas!		
5	Susun kesimpulan teks negosiasi di atas berdasarkan hasil analisis informasi yang telah dilakukan!		