LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK
(LKPD) DIGITAL

MATA PELAJARAN BAHASA INDONESIA
KELAS X IPS
SMA NEGERI 1 BLEGA

IDENTITAS SISWA:

NAMA :

KELAS :

NO ABSEN :

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)

Kompetensi Dasar

3. 10 Mengevaluasi pengajuan penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan dan tulis
4. 10 Menyampaikan pengajuan, penawaran persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis

MATERI

Pernahkah Anda mendengar kata negosiasi ? dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, negosiasi merupakan proses tawar menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dengan pihak lainnya. Kedua belah pihak yang melakukan negosiasi mempunyai hak terhadap hasil yang akan disepakati. Hasil akhir negosiasi harus mempunyai persetujuan dari semua pihak, sehingga semua pihak menerima hasil akhir dengan kesepakatan bersama.

Di dalam teks negosiasi salah satu hal penting yang harus diketahui oleh siswa adalah unsur-unsur dan struktur yang mengikat terbentuknya teks negosiasi. Berikut akan dijelaskan unsur-unsur dan struktur dari teks negosiasi.

UNSUR-UNSUR TEKS NEGOSIASI

1. Partisipan , biasanya pihak yang menyampaikan pengajuan dan pihak yang menawar
2. Adanya perbedaan kepentingandari kedua belah pihak.
3. Ada pengajuan dan penawaran
4. Ada kesepakatan sebagai hasil negosiasi

STRUKTUR TEKS NEGOSIASI

1. Orientasi : Kalimat pembuka biasanya dibubuhi salam yang fungsinya adalah memulai negosiasi
2. Pengajuan : Suatu hal berupa barang ataupun jasa yang ingin dibeli oleh pembeli atau konsumen
3. Pemenuhan : Pemenuhan hal berupa barang / jasa dari pembeli jasa atau penjual yang diminta oleh pembeli atau konsumen
4. Penawaran : Puncaknya negosiasi yaitu terjadi tawar menawar di dalamnya
5. Persetujuan : Keputusan antara dua belah pihak dari penawaran yang sudah dilakukan
6. Pembelian : Keputusan konsumen apakah menerima atau menolak terhadap penawaran
7. Penutup : Kalimat penutup / salam penutup

SOAL PILIHAN GANDA

Pilihlah jawaban yang kau anggap paling benar !

1. Berikut ini termasuk struktur teks negosiasi secara kompleks, kecuali.....
   a. Orientasi c. Pemenuhan e. Pemanfaatan
   b. Permintaan d. Penawaran
2. Bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama diantara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan adalah pengertian dari.....
   a. Negosiasi c. Anekdot e. Pembuka
   b. Cerita rakyat d. Prosedur kompleks
3. 1. orientasi 3. Penutup 5. pemenuhan
   2. penawaran 4. Pembelian 6. Persetujuan 7. Permintaan
   Dari beberapa struktur di atas, susunlah menjadi urutan struktur negosiasi yang benar
   a. 1-7-2-4-5-6-3 c. 1-7-4-2-6-5-3 e. 1-7-6-4-5-2-3
   b. 1-7-5-2-6-4-3 d. 1-7-3-5-6-4-2
4. Konflik pada negosiasi biasanya terjadi pada bagian .....
   a. Orientasi c. Penawaran e. penutup
   b. Persetujuan d. Pembelian
5. "saya akanbicara kepada manajer Anda" dialog tersebut merupakan .....
   a. Orientasi c. Pemenuhan e. Pembelian
   b. Persetujuan d. permintaan

SOAL MENJODOHKAN

Salah satu unsur dari teks negosiasi adalah adanya pengajuan, dalam mengajukan hal atau barang maka harus disertai dengan alasan yang logis

Jodohkanlah pernyataan dalam kotak pengajuan berikut dengan alasan yang terdapat di dalam kotak sebelah kanan !

PENGAJUAN	ALASAN
1. Meminta izin menginap di rumah teman	1. Uang KAS terbatas
2. Menawar harga sewa gedung untuk Kegiatan OSIS	2. Ada tugas kelompok
3. Meminta ijin datang terlambat ke sekolah	3. Uang saku pas-pasan
4. Menawar harga LKS	4. Belum siap karena tidak belajar
5. Meminta guru untuk menangguhkan ulangan	5. masih membantu orang tua

SOAL ISIAN SINGKAT

Isilah pada kolom sebelah kanan berikut pada contoh teks negosiasi di bawah ini berdasarkan strukturnya !

	TEKS NEGOSIASI	STRUKTUR
1	Pembeli : Berapa harga sekilo mangga ini Bang ? (sambil menunjuk ke arah mangga)..... Penjual : Murah Bu, tiga puluh ribu saja	
2	Pembeli : Boleh kurang kan Bang ?	
3	Penjual : Belum boleh Bu, buahnya bagus loh Bu, Ini bukan karbitan, masak pohon	
4	Pembeli : Iya Bang, tapi harganya boleh kurang kan ? Kan lagi musim Bang. Dua puluh ribu saja ya...	
5	Penjual : Belum boleh Bu, dua puluh delapan ribu ya Bu, Biar saya dapat untung	
6	Pembeli : Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri kan Bang ?	
7	Penjual : Asal jangan pilih yang besar-besar Bu Nanti saya bisa rugi	
8	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	