



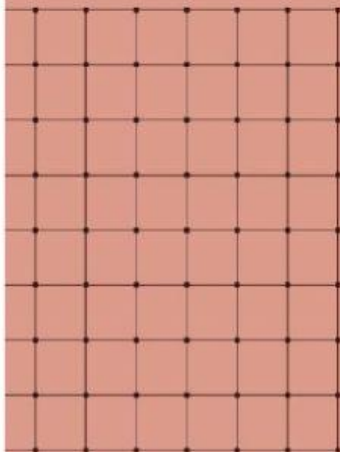
E-LKPD

Menganalisis Struktur Teks Negosiasi

SMA KELAS X

Nama:

Kelas:



Kata Pengantar

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan anugrah-Nya penulis dapat menyelesaikan E-LKPD Berbasis Inkuiri pada materi Menganalisis Struktur Teks Negosiasi ini dengan baik dan sesuai format serta waktu yang telah diberikan. E-LKPD ini disusun untuk membantu siswa dalam belajar dan mengerjakan tugas.

Dalam bahan ajar ini masih banyak kekurangan untuk itu, penulis mohon maaf jika masih terdapat kesalahan baik dari kata-kata maupun kalimat. Semoga E-LKPD ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan penulis.



Kompetensi Inti

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. 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”.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan factual, konseptual, procedural dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan procedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.
4. Mengolah, menalar, menyaji, dan mencipta dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri,serta bertindak secara efektif dan kreatif, dan mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan

Kompetensi Dasar (KD)

- 3.11 Menganalisis struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.

Indikator Pencapaian

Peserta didik diharapkan mampu:

- 3.11.1 Menentukan struktur:orientasi (pengajuan, penawaran, persetujuan)
- 3.11.2 Menentukan struktur: permasalahan (pengajuan, penawaran dan persetujuan),
- 3.11.3 Menentukan ciri kebahasaan (pasangan tuturan dan kesantunan) dalam teks negosiasi.

Tujuan Pembelajaran

Peserta didik diharapkan mampu:

1. Menentukan struktur:orientasi (pengajuan, penawaran, persetujuan),
2. Menentukan struktur: permasalahan (pengajuan, penawaran dan persetujuan),
3. Menentukan ciri kebahasaan (pasangan tuturan dan kesantunan) dalam teks negosiasi.

Petunjuk Penggunaan E-LKPD

Petunjuk Penggunaan E-LKPD Bagi Guru

1. Guru mengajak peserta didik berdoa sebelum melakukan pembelajaran
2. Membantu siswa dalam merencanakan proses belajar
3. Membimbing siswa dalam memahami konsep, analisa, dan menjawab pertanyaan siswa mengenai proses belajar.



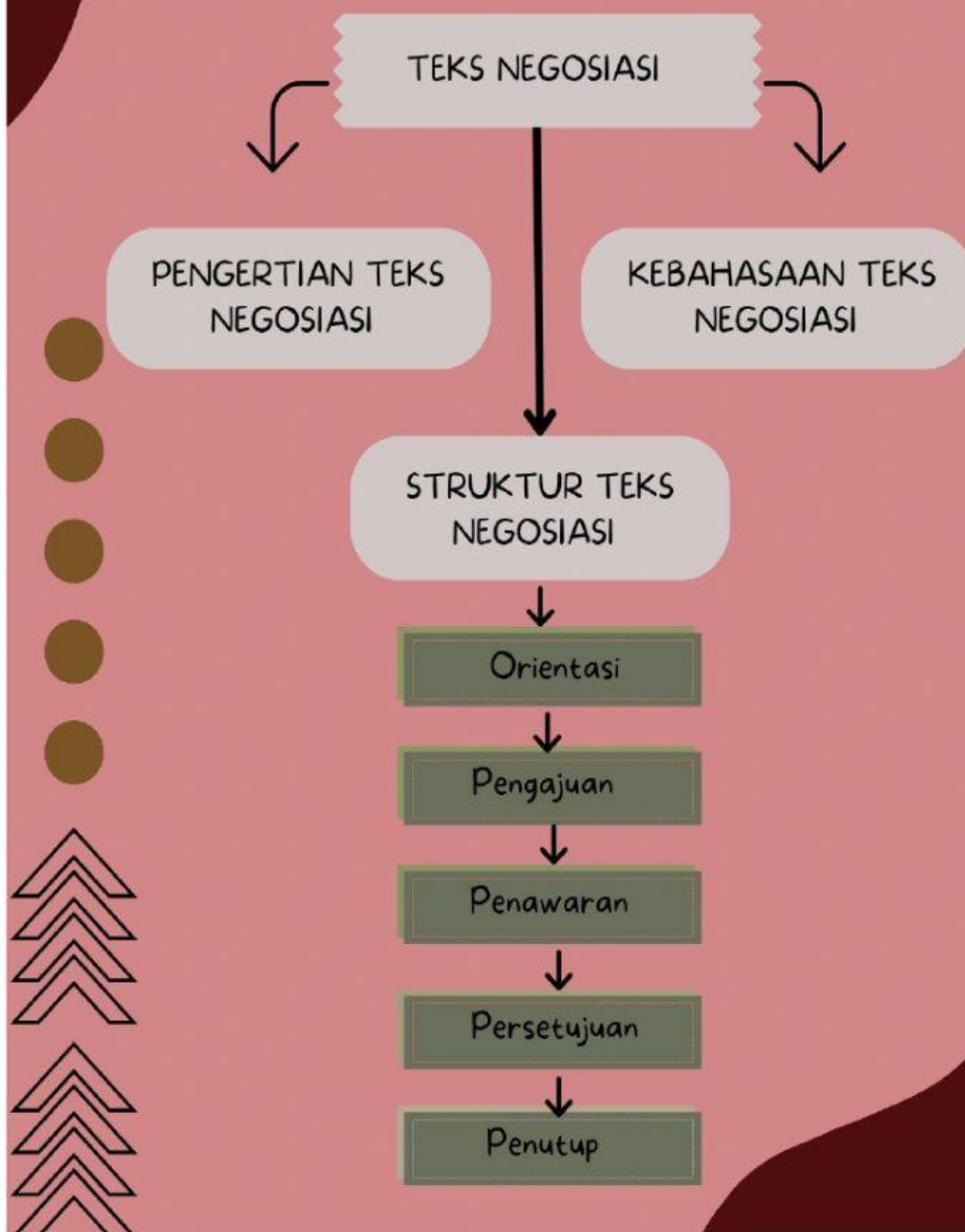
Petunjuk Penggunaan Bagi Peserta Didik:

1. Bacalah dan pahami materi yang telah diuraikan dalam E-LKPD.
2. Kerjakanlah soal dan jawab langsung dalam aplikasi ini dengan mengklik pada tempat jawaban yang tersedia.
3. Jika sudah selesai, kirim jawaban melalui e-mail yang tertera di bawah ini.
4. Pada saat mengirim jawaban, akan ada data yang diminta kemudian isi data tersebut.

e-mail: nikeharefa490@gmail.com

PETA KONSEP

Perhatikan peta konsep di bawah ini



Kegiatan Pembelajaran

Menurut ananda
apa itu Teks
Negosiasi?

Apa saja struktur
konteks pembicaraan
dalam bernegosiasi?

Sebelum masuk pada materi pembelajaran
perhatikan video dibawah ini!

Pengertian Teks Negosiasi

Menurut Resfita dan Mellisa
(2020:9)

Teks negosiasi adalah teks yang memuat interaksi sosial untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda atau bertentangan.



Menurut Kokasaih 2014:92

Negosiasi merupakan suatu cara dalam menetapkan keputusan yang dapat disepakati oleh dua pihak atau lebih untuk mencukupi kepuasan pihak-pihak yang berkepentingan.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi adalah suatu bentuk proses komunikasi dua pihak untuk menyelesaikan pendapat atau persepsi yang berbeda yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan demi kepentingan bersama.

Berikut ini contoh dari teks negosiasi

Pembeli: "Bu saya mau beli gitar ini, kira-kira berapa harganya?"

Penjual: "Kalau gitar yang itu harganya 750 ribu, nak."

Pembeli: "Harganya boleh kurang nggak, bu?"

Penjual: "Hmm, boleh saja. Mau nawar berapa?"

Pembeli: "500 ribu, bisa nggak ya?"

Penjual: "Wah, kalau segitu nggak bisa, nak."

Pembeli: "Kalau 600 ribu?"

Penjual: "Belum, nak. Naik sedikit lagi, 650 ribu ibu berikan gitar ini."

Pembeli: "Baiklah bu, saya setuju."

Pembeli: "Ini uangnya ya, bu. Terima kasih."

Penjual: "Sama-sama, nak"



Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi sekarang sekurang-kurangnya dibangun dari unsur-unsur yang meliputi hal-hal berikut.

1. Melibatkan dua pihak atau lebih.

Negosiasi dilakukan dua pihak atau lebih, masing-masing dapat mewakili diri sendiri, atau dapat juga mewakili perusahaan atau lembaga.

2. Menggunakan bahasa lisan

Didukung gerak tubuh dan ekspresi wajah. Negosiasi umumnya dilakukan secara lisan, dengan ekspresi wajah yang melengkapi sikap negosiator. Setuju tidaknya terlihat jelas dalam raut wajah. Bahkan, gerakan tubuh ikut mempertegas sikap.

4. Ada tawar-menawar/tukar-menukar

Tawar-menawar atau tukar-menukar suatu kebijakan, kesepakatan, atau penyelesaian persoalan merupakan hal-hal yang melatarbelakangi sebuah perilaku negosiasi.

3. Mengandung konflik/pertentangan/perselisihan

Seseorang melakukan negosiasi karena ada persoalan atau ketidakjelasan terhadap suatu hal. Umumnya, dilakukan dalam rangka kerja sama tertentu, atau untuk menyelesaikan masalah tertentu.

5. Menyangkut keinginan/hal yang belum terjadi

Perilaku negosiasi akan terlihat jelas setelah memasuki tahapan konsekuensi terhadap keputusan kedua belah pihak. Oleh karena itu, perlu diatur kesepakatan dalam bentuk perjanjian atau kesepakatan kesaksian bersama.

6. Berakhir sepakat atau tidak sepakat

Jika negosiasi dilakukan dengan kesepahaman, besar kemungkinan masing-masing pihak menyepakati ketentuan-ketentuan baru; sebaliknya, jika tiap-tiap pihak bertahan dengan posisinya, tidak terjadi kesepakatan kerja sama.