LKPD

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Teks Negosiasi



Nama: _____

Kelas: _____

LIVEWORKSHEETS

Informasi LKPD		
Mata Pelajaran	:	Bahasa Indonesia
Jenis Teks	:	Teks Negosiasi
Fase	:	E
Jenjang	:	SMA
Kelas	:	X
Penyusun	:	Rahmad Kurniawan
NIM	:	A310240079

Capaian Pembelajaran	
5.3 Berbicara dan Mempresentasikan	Mempresentasikan gagasan, pandangan, arahan, dan/atau pesan berbagai tipe teks berbentuk monolog, dialog, dan/atau gelar wicara secara sistematis, kritis, dan/atau kreatif; dan mengungkapkan kepedulian dari berbagai tipe teks dan/atau teks multimodal secara kreatif.

Tujuan Pembelajaran

1. Mengidentifikasi struktur teks (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan) serta ciri kebahasaan (kalimat persuasif) dari teks negosiasi yang disediakan melalui diskusi kelompok.
2. Mengungkapkan hasil analisis struktur dan ciri kebahasaan dalam bentuk teks multimodal.
3. Mempresentasikan hasil analisis struktur dan ciri kebahasaan teks negosiasi dalam bentuk teks multimodal secara lisan.

Dimensi Profil Lulusan

- [x] Keimanan dan Ketakwaan terhadap Tuhan YME
- [ ] Kewargaan
- [x] Penalaran Kritis
- [x] Kreativitas
- [x] Kolaborasi
- [ ] Kemandirian
- [ ] Kesehatan
- [x] Komunikasi

LIVEWORKSHEETS

Petunjuk Penggunaan LKPD

1. Bacalah terlebih dahulu Capaian Pembelajaran dan Tujuan Pembelajaran pada bagian awal LKPD agar kamu memahami target belajar yang akan dicapai.
2. LKPD ini terdiri atas tiga lembar kerja yang dikerjakan pada pertemuan yang berbeda-beda:
   a. Lembar Kerja 1 dikerjakan secara berkelompok (3-4 orang) pada Pertemuan 1, yaitu untuk mengidentifikasi struktur dan ciri kebahasaan teks negosiasi yang disediakan.
   b. Lembar Kerja 2 dikerjakan secara berkelompok (3-4 orang) pada Pertemuan 2, yaitu untuk merancang draf poster atau infografis digital berdasarkan hasil analisis pada Lembar Kerja 1.
   c. Lembar Kerja 3 dikerjakan secara berpasangan (2 orang) pada Pertemuan 4, yaitu untuk menulis teks negosiasi dalam bentuk dialog secara bergantian sesuai peran masing-masing.
3. Sebelum mulai mengerjakan Lembar Kerja 1 dan 2, bacalah teks negosiasi pada bagian Materi secara saksama bersama kelompokmu.
4. Isilah identitas diri dengan lengkap sebelum memulai setiap lembar kerja. Untuk Lembar Kerja 1 dan 2, tuliskan nama kelompok, nama anggota, dan kelas. Untuk Lembar Kerja 3, tuliskan nama masing-masing pihak beserta perannya dan kelas.
5. Kerjakan setiap lembar kerja sesuai "Instruksi Kerja" yang tercantum di masing-masing lembar, secara berurutan dan tidak melompat-lompat.
6. Untuk Lembar Kerja 1 dan 2, diskusikan setiap pertanyaan dan tugas bersama seluruh anggota kelompok sebelum menuliskan jawaban, lalu tulislah jawaban dengan bahasamu sendiri secara ringkas dan jelas.
7. Khusus pada Lembar Kerja 2, siapkan laptop atau gawai serta akses ke aplikasi desain seperti Canva atau Google Slides untuk merancang dan mendesain draf poster.
8. Khusus pada Lembar Kerja 3, pastikan kamu dan pasanganmu sudah menyepakati konteks negosiasi, pembagian peran, serta hal yang akan dinegosiasikan sebelum mulai menulis dialog.
9. Setelah selesai mengerjakan setiap lembar kerja, isi tabel daftar periksa atau kriteria yang tersedia sebagai bahan refleksi sebelum mengumpulkan pekerjaanmu kepada pendidik.
10. Tanyakan kepada pendidik apabila ada instruksi atau istilah yang belum kamu pahami sebelum melanjutkan pengerjaan.
11. Kumpulkan LKPD yang telah diisi lengkap sesuai dengan batas waktu yang ditentukan oleh pendidik.

LIVEWORKSHEETS

Materi Pembelajaran

Struktur Teks Negosiasi

Sebagaimana jenis teks pada umumnya, teks negosiasi juga memiliki struktur khas yang terdiri atas orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan (Nuraeni dkk., 2023).

a) Orientasi

Orientasi merupakan tahap awal dalam sebuah percakapan antara dua pihak, berupa pengenalan situasi atau ucapan salam sebelum negosiasi berlangsung. Tahap ini ditandai dengan salah satu pihak mulai menyampaikan permintaan atau keinginannya, baik berupa barang maupun jasa. Sutarno (dalam Muthowiatin dkk., 2020) menjelaskan bahwa orientasi adalah bagian pembuka yang memperkenalkan pihak pengaju maupun pihak penawar.

b) Pengajuan

Pengajuan adalah tahap saat kedua pihak sama-sama menyampaikan apa yang mereka inginkan.

c) Penawaran

Penawaran merupakan tahap ketika salah satu pihak merespons keberatan atau ketidaksetujuan dengan mengusulkan pengurangan persyaratan tertentu demi tercapainya kesepakatan bersama.

d) Persetujuan

Persetujuan adalah tahap akhir berupa kesepakatan yang diharapkan memberi manfaat bagi kedua belah pihak.

Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Secara garis besar, teks negosiasi memiliki 3 jenis kaidah kebahasaan yang perlu diperhatikan. Mari kita bahas satu per satu!

a. Kalimat Persuasif

Kalimat persuasif ialah kalimat yang digunakan untuk memengaruhi pihak lain terhadap isi pesan yang disampaikan (Irma dkk., 2019). Kalimat jenis ini merupakan tuturan yang bertujuan membujuk pendengar atau pembaca supaya menyetujui pendapat, ajakan, maupun tawaran dari penutur (Thoif dkk., 2021).

Dalam teks negosiasi, kalimat persuasif berperan sebagai sarana retorik utama untuk menjembatani kepentingan dua pihak yang berbeda agar mencapai kesepakatan. Negosiasi bukan sekadar pertukaran informasi atau pendapat, melainkan juga upaya memengaruhi lawan bicara secara strategis agar bersedia menerima suatu gagasan (Zepmawarti et al., 2026). Kalimat persuasif dalam konteks ini terbagi menjadi tiga bentuk, yaitu (1) ajakan, (2) imbauan, dan (3) permintaan.

b. Pasangan Tuturan

Pasangan tuturan adalah pola saling memberi pesan dan tanggapan antara kedua pihak selama proses negosiasi berlangsung. Pasangan tuturan ini berfungsi membantu pengajuan dan penawaran agar dapat berujung pada kesepakatan.

LIVEWORKSHEETS

Contoh-contoh pasangan tuturan seperti ini:

1) Mengucapkan salam direspons dengan membalas salam.
2) Bertanya direspons dengan menjawab pertanyaan.
3) Meminta tolong direspons dengan memenuhi atau menolak permintaan.
4) Menawarkan direspons dengan menerima atau menolak tawaran.
5) Mengusulkan direspons dengan menerima atau menolak usulan.

c. Kata yang Menunjukkan Kesantunan

Kaidah kebahasaan terakhir berkaitan dengan penggunaan kata-kata santun. Santun berarti halus dan baik dalam bertutur. Meski negosiator berupaya mempertahankan keinginan dan pendapatnya agar disetujui lawan bicara, tuturan yang digunakan tetap harus santun dan tidak terkesan memaksa.

Beberapa kata yang biasa digunakan untuk menunjukkan kesantunan antara lain: *tolong, silakan, mari, cobalah, percayalah, bolehkah*, dan sebagainya.

Tahapan Merancang Teks Negosiasi dalam Bentuk Dialog

Menurut Swawikanti (2025) ada beberapa langkah dalam membuat teks negosiasi. Kamu bisa perhatikan dengan baik tahapannya berikut ini.

a) Tahap persiapan dan perencanaan

Langkah awal adalah memilih tema negosiasi yang akan dibahas, misalnya transaksi jual beli, atau perundingan untuk merumuskan suatu kebijakan di lingkungan perusahaan.

b) Penetapan pihak-pihak yang terlibat

Selanjutnya, perlu ditentukan siapa saja yang akan berperan dalam negosiasi tersebut. Pada tema jual beli misalnya, harus jelas siapa yang menjadi penjual dan siapa yang menjadi pembeli.

c) Penentuan objek negosiasi

Tahap ini mengharuskan kita merumuskan apa yang menjadi pokok perundingan. Jika temanya jual beli, perlu dipastikan apakah yang diperdagangkan berupa barang atau jasa, sekaligus menetapkan kapan dan di mana negosiasi akan berlangsung.

d) Persiapan penyampaian argumen

Pada tahap ini, setiap pihak menyiapkan cara untuk mengemukakan keinginan atau kepentingannya masing-masing dengan cara yang santun dan terukur.

e) Penyusunan proses tawar-menawar dan pencarian solusi

Tahap terakhir adalah proses negosiasi itu sendiri, di mana pihak-pihak yang terlibat saling tawar-menawar hingga mencapai kesepakatan bersama. Dalam konteks jual beli, hal ini biasanya berupa kesepakatan mengenai harga barang atau jasa yang ditransaksikan.

LIVEWORKSHEETS

LEMBAR KERJA

Mengidentifikasi Struktur dan Ciri Kebahasaan Teks Negosiasi

Nama Kelompok :

Nama Anggota :
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Kelas :

Tanggal :

Judul Teks :

Teks Negosiasi Membeli Buah di Pasar



Sumber Gambar: https://pin.it/5WQHyODYw

Pembeli: : "Berapa harga sekilo mangga ini, Bang?"

Penjual : : "Tiga puluh ribu, Bu. Murah."

Pembeli: : "Boleh kurang 'kan, Bang?"

Penjual : : "Belum boleh, Bu. Barangnya bagus *lo*, Bu. Ini bukan karbitan. Matang pohon."

Pembeli: : "Iya, Bang, tapi harganya boleh kurang 'kan? *Kan* lagi musim, Bang. Rp20.000 saja, ya?"

Penjual : : "Belum boleh, Bu. Rp28.000 ya, Bu. Biar saya dapat untung, Bu."

Pembeli: : "Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, ya Bang?"

Penjual : : "Asal jangan pilih yang besar-besar, Bu. Nanti saya bisa rugi."

Pembeli: : "Iya, Bang, yang penting saya dapat mangga yang bagus."

Penjual : : "Saya jamin, Bu. Kalau ada yang busuk boleh ditukarkan."

Pembeli: : "Baiklah, saya ambil 3 kilo, ya, Bang."

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

Sumber Teks: https://www.ruangguru.com/blog/contoh-teks-negosiasi

LIVEWORKSHEETS

Instruksi Kerja:

1. Bacalah teks negosiasi ***Membeli Buah di Pasar*** secara saksama bersama kelompokmu!
2. Diskusikan setiap bagian struktur dan ciri kebahasaan yang ditemukan dalam teks bersama anggota kelompok!
3. Jawablah pertanyaan dari nomor 1 sampai nomor 5 secara berurutan sesuai letak bagian dalam teks!
4. Gunakan bahasamu sendiri dan tulis jawaban dengan ringkas serta jelas!
5. Pastikan seluruh anggota kelompok memahami dan menyepakati jawaban sebelum dituliskan!

Pertanyaan

1. Tuliskan bagian orientasi dari teks tersebut! Siapa yang terlibat dan apa topik yang dibahas?

   _____

   _____

2. Tuliskan bagian pengajuan! Apa yang diajukan atau diminta oleh salah satu pihak?

   _____

   _____

3. Tuliskan bagian penawaran! Bagaimana respons pihak lain terhadap pengajuan tersebut?

   _____

   _____

4. Tuliskan bagian persetujuan! Kesepakatan apa yang dicapai kedua pihak?

   _____

   _____

5. Temukan dan tuliskan dua contoh kalimat persuasif dari teks tersebut!

   a. _____

   b. _____

LIVEWORKSHEETS

LEMBAR KERJA
Merancang Draf Poster/Infografis Digital

Nama Kelompok :
Nama Anggota : 1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
Kelas : _____
Tanggal :

Instruksi Kerja:

1. Gunakan kembali hasil analisis struktur dan ciri kebahasaan teks negosiasi ***Membeli Buah di Pasar*** yang telah kalian kerjakan pada Lembar Kerja 1 (Formatif 1)!
2. Tentukan judul poster yang mencerminkan isi teks negosiasi Membeli Buah di Pasar!
3. Pindahkan dan susun ulang hasil analisis kalian (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan ciri kebahasaan) ke dalam tabel rencana poster berikut, isilah tabel berikut!
4. Bagi tugas antaranggota kelompok secara merata!
5. Setelah tabel terisi, diskusikan hasil rancangan bersama kelompok sebelum mulai mendesain di Canva!

Isilah tabel berikut!
Judul: _____

Bagian Struktur	Rencana Isi yang Akan Ditampilkan
Orientasi	
Pengajuan	
Penawaran	
Persetujuan	
Ciri Kebahasaan	

LIVEWORKSHEETS

Lembar Kerja
Menulis Teks Negosiasi Secara Berpasangan

Nama : 1. _____ (Pihak yang Menawar)
2. _____ (Pihak Penerima Tawaran)
Kelas :
Tanggal :

Instruksi Kerja

1. Berpasanganlah dengan teman sesuai arahan pendidik! Satu orang berperan sebagai pihak yang menawar (yang mengajukan keinginan/permintaan), satu orang berperan sebagai pihak penerima tawaran (yang merespons dengan persetujuan atau penolakan)!
2. Diskusikan bersama pasanganmu dan tentukan satu konteks teks negosiasi yang relevan dengan kehidupan kalian!
3. Tentukan secara bersama hal yang akan dinegosiasikan, beserta waktu dan tempat terjadinya negosiasi!
4. Susunlah teks negosiasi dalam bentuk dialog secara bergantian, setiap pihak menuliskan tuturannya sendiri sesuai perannya, lalu saling merespons tuturan pasangannya (pasangan tuturan), sehingga teks tersusun menjadi satu dialog utuh!
5. Pastikan dialog kalian memuat keempat bagian struktur secara berurutan: orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan!
6. Gunakan minimal dua kalimat persuasif (gabungan dari kedua pihak) dalam dialog kalian!
7. Setelah selesai menulis, isilah tabel daftar periksa berpasangan berikut sebelum dikumpulkan!

Isilah tabel daftar periksa berpasangan berikut sebelum mengumpulkan:

No.	Komponen	Sudah	Belum
1	Dialog memuat bagian orientasi		
2	Dialog memuat bagian pengajuan dari pihak pengaju		
3	Dialog memuat bagian penawaran sebagai respons pihak penawar		
4	Dialog memuat bagian persetujuan yang disepakati kedua pihak		
5	Terdapat minimal dua kalimat persuasif dari kedua pihak		

LIVEWORKSHEETS

Tulislah teks negosiasimu di bawah ini:

Judul: _____

_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____
_____ : _____

LIVEWORKSHEETS