



KURIKULUM
MERDEKA

X

BAHASA INDONESIA FASE E

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Mencapai Kesepakatan melalui Komunikasi yang Efektif



Nama : _____
Kelas : _____
Presensi : _____

Capaian Pembelajaran

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. Peserta didik mampu menyampaikan gagasan, pandangan, dan tanggapan dalam kegiatan negosiasi secara sistematis dan santun.
2. Peserta didik mampu mendemonstrasikan dialog negosiasi secara kreatif untuk mencapai kesepakatan dengan memperhatikan kepentingan pihak-pihak yang terlibat.

Kegiatan 1. Memahami Teks Negosiasi

A. Mari Mengamati!

Bacalah teks negosiasi berikut dengan cermat, lalu jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah teks!

Izin *Study Tour* ke Yogyakarta



Sumber: https://www.magnific.com/br/fotos-premium/mae-filha-falando-sofa_4670931.htm

Rania: "Bu, boleh Rania ngomong sebentar?"

Ibu: "Boleh, ada apa, Nia? Kamu kelihatan serius."

Rania: "Begini, Bu. Bulan depan sekolah Rania ada program study tour ke Yogyakarta selama tiga hari. Semua teman sekelas Rania ikut, termasuk Rania ingin ikut juga."

Ibu: "Tiga hari? Ibu kurang setuju, Nia. Kamu 'kan baru kelas X, masih perlu banyak belajar. Ibu khawatir nanti ketinggalan pelajaran."

Rania: "Rania mengerti kekhawatiran Ibu. Tapi kegiatan ini bukan sekadar jalan-jalan, Bu. Ada kunjungan ke museum, keraton, dan workshop batik yang masuk dalam penilaian mata pelajaran Seni Budaya dan IPS."

Ibu: "Oh, ada nilai pelajarannya? Ibu tidak tahu itu. Tapi soal biayanya bagaimana, Nia? Bulan ini pengeluaran keluarga cukup banyak."

Rania: "Rania sudah hitung, Bu. Biaya totalnya Rp750.000 sudah termasuk transportasi penginapan, dan konsumsi. Rania boleh pakai tabungan Rania sendiri sebagian, dan minta bantuan Ibu sisanya saja."

Ibu: "Kamu mau pakai tabunganmu sendiri? Berapa yang kamu punya sekarang?"

Rania: "Rania punya Rp400.000, Bu. Jadi Rania hanya minta Rp350.000 dari Ibu. Rania janji sepulang study tour langsung kejar materi yang tertinggal dan tidak minta uang jajan tambahan bulan ini."

Ibu: "Hmm, kamu memang sudah memikirkannya dengan matang ya. Baiklah, Ibu izinkan asalkan kamu benar-benar menjaga diri, ikuti semua kegiatan dengan serius, dan langsung lapor ke Ibu kalau ada apa-apa."

Rania: "Siap, Bu! Terima kasih banyak. Rania tidak akan mengecewakan Ibu."

Ibu: "Sama-sama, Nia. Semoga kegiatannya bermanfaat ya."

B. Ayo Identifikasi Struktur Teks!

Setelah membaca teks di atas, lengkapilah tabel berikut dengan mengidentifikasi setiap bagian struktur teks negosiasi!

No	Struktur Teks	Kutipan/Penjelasan dari Teks
1	Orientasi	
2	Pengajuan/Permintaan	
3	Penawaran	
4	Persetujuan/Kesepakatan	
5	Penutup	

C. Kaidah Kebahasaan

Temukan contoh kaidah kebahasaan dalam teks negosiasi di atas dan tuliskan dalam tabel berikut!

No	Kaidah Kebahasaan	Contoh dalam Teks
1	Kalimat Persuasif	
2	Pasangan Tuturan	
3	Kata yang Menunjukkan Kesantunan	

D. Analisis dan Refleksi

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut berdasarkan teks negosiasi yang telah kamu baca!

1. Apa masalah utama yang menjadi inti dari negosiasi tersebut?

2. Siapa saja pihak yang terlibat dalam negosiasi? Apa kepentingan masing-masing pihak?

3. Bagaimana cara Fikri menyampaikan pendapatnya agar tidak menyinggung perasaan wali kelas? Berikan contoh kalimatnya!

4. Apakah negosiasi tersebut berhasil mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan (*win-win solution*)? Jelaskan!

5. Nilai-nilai apa yang dapat kamu petik dari teks negosiasi tersebut?

Kegiatan 2. Menyusun Skenario Dialog Negosiasi

Petunjuk pengerjaan:

Sebelum menyusun skenario, pilih salah satu topik negosiasi berikut berdasarkan arahan guru, atau kamu bisa mengusulkan topik lain yang relevan:

1. Negosiasi antara siswa dan guru mengenai batas waktu pengumpulan tugas.
2. Negosiasi antara siswa dengan orang tua mengenai uang jajan atau kegiatan belaiar tambahan.
3. Negosiasi antara pembeli dan penjual di pasar atau toko.
4. Negosiasi antara ketua OSIS dan kepala sekolah mengenai kegiatan ekstrakurikuler.
5. Negosiasi dalam diskusi kelompok mengenai pembagian tugas proyek.

Susunlah skenario dialog negosiasi kelompokmu secara lengkap berdasarkan struktur teks negosiasi. Gunakan bahasa yang santun, sistematis, dan kreatif!

Nama Kelompok	:	
Anggota 1	:	
Anggota 2	:	
Anggota 3	:	
Anggota 4	:	
Anggota 5	:	
Tema/Kasus Negosiasi	:	
Tanggal	:	

Skenario Dialog Negosiasi

1. Orientasi

Tuliskan bagian pembuka dialog: salam, pengenalan pihak, dan pengantar topik negosiasi!

2. Pengajuan/Permintaan

Tuliskan keinginan atau permintaan dari pihak pertama secara jelas!

3. Penawaran

Tuliskan proses tawar-menawar antara kedua pihak. Bagian ini adalah inti dari negosiasi!

4. Persetujuan/Kesepakatan

Tuliskan hasil akhir negosiasi yang disepakati bersama secara adil!

5. Penutup

Tuliskan bagian penutup dialog: ucapan terima kasih dan salam penutup!

Strategi Negosiasi Kelompok

Sebelum tampil, diskusikan dan tuliskan strategi negosiasi yang akan kelompok kamu gunakan:

Kepentingan Pihak 1:

Kepentingan Pihak 2:

Solusi/Kesepakatan yang Ditargetkan



Kegiatan 3. Demonstrasi dan Refleksi

A. Penilaian Antarteman

Setelah menyaksikan penampilan kelompok lain, berilah penilaian dengan memberi tanda centang (✓) pada kolom yang sesuai!

Nama Kelompok yang Diamati:

Nama Pengamat:

No	Aspek yang Diamati	Ya	Belum	Catatan
1	Menyampaikan gagasan/pendapat dengan jelas dan sistematis			
2	Menggunakan bahasa yang santun dan tidak terkesan memaksa			
3	Mampu mempertahankan kepentingan pihaknya dengan argumen yang logis			
4	Menanggapi pendapat pihak lain dengan tepat dan santun			
5	Berhasil mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua pihak			
6	Menunjukkan kreativitas dalam penyajian (ekspresi, intonasi, dll.)			

B. Refleksi Diri

Setelah melaksanakan seluruh kegiatan pembelajaran, jawablah pertanyaan refleksi berikut dengan jujur!

1. Apa yang paling kamu pelajari dari kegiatan negosiasi ini?

2. Apa kesulitan yang kamu hadapi saat menyusun atau menampilkan dialog negosiasi?

3. Bagaimana kamu akan menggunakan keterampilan negosiasi ini dalam kehidupan sehari-hari?

C. Skala Penilaian

Berilah tanda ✓ pada kolom yang mewakili tingkat pemahamanmu!

Pernyataan	Sangat Paham	Cukup Paham	Belum Paham
Saya dapat menjelaskan pengertian dan tujuan teks negosiasi.			
Saya dapat mengidentifikasi struktur teks negosiasi dengan tepat.			
Saya dapat menemukan kaidah kebahasaan dalam teks negosiasi.			
Saya dapat menyusun skenario dialog negosiasi yang lengkap.			
Saya dapat mendemonstrasikan dialog negosiasi dengan santun dan kreatif.			



Rubrik Penilaian

Penilaian Penyusunan Skenario

Aspek	Skor 25 (Sangat Baik)	Skor 20 (Baik)	Skor 15 (Cukup)	Skor 10 (Perlu Bimbingan)
Struktur teks negosiasi	Lengkap, runtut, sesuai kaidah	Cukup lengkap dan runtut	Ada, tetapi kurang lengkap/runtut	Tidak lengkap atau acak
Kejelasan kepentingan & gagasan tiap pihak	Sangat jelas dan logis	Jelas dan cukup logis	Cukup jelas, kurang fokus	Tidak jelas/tidak terdapat
Kreativitas solusi/penawaran	Kreatif, realistis, saling menguntungkan	Cukup kreatif dan realistis	Solusi umum, kurang spesifik	Tidak ada yang relevan
Kaidah kebahasaan & kesantunan	Bahasa santun, efektif, sesuai kaidah	Bahasa cukup santun dan tepat	Bahasa kurang santun/efektif	Bahasa tidak santun/tidak sesuai

Interpretasi Skor Akhir

85-100 : Tuntas/Sangat Baik | 70-84 : Cukup | <70 : Perlu Bimbingan

Rubrik Penilaian

Penilaian Demonstrasi Dialog Negosiasi

Aspek	Skor 20 (Sangat Baik)	Skor 15 (Baik)	Skor 10 (Cukup)	Skor 5 (Perlu Bimbingan)
Kesantunan berbahasa	Bahasa santun, luwes, menghargai lawan bicara	Bahasa santun dan cukup luwes	Bahasa cukup santun namun kaku	Bahasa tidak santun/mema ksa
Kelancaran & sistematika penyampaian	Lancar, runtut, dan sistematis	Lancar dan cukup runtut	Cukup lancar, alur kurang runtut	Tersendat, tidak runtut
Kemampuan bernegosiasi	Mampu mempertahankan kepentingan & menanggapi tawaran secara cerdas	Menanggapi tawaran dengan cukup baik	Menanggapi tawaran namun kurang tepat	Tidak mampu menanggapi tawaran lawan
Kreativitas penyajian	Ekspresi, intonasi, dan properti sangat mendukung	Variasi cukup mendukung penyampaian	Ada sedikit variasi namun kurang mendukung	Tidak ada variasi ekspresi/intonasi
Pencapaian kesepakatan	Kesepakatan tercapai secara adil & saling menguntungkan	Kesepakatan tercapai dan cukup adil	Kesepakatan tercapai namun kurang adil	Tidak mencapai kesepakatan

Interpretasi Skor Akhir

85-100 : Tuntas/Sangat Baik | 70-84 : Cukup | <70 : Perlu Bimbingan



"Negosiasi yang baik bukan tentang siapa yang menang, tetapi tentang bagaimana semua pihak merasa dihargai dan dimenangkan bersama."

