UMS SIAP

Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

FKIP, Universitas Muhammadiyah Surakarta

LKPD

Lembar Kerja Peserta Didik

TEKS NEGOSIASI
KELAS X/FASE E

Khayya Meilina Eka Hastuti

a310220061





LIVEWORKSHEETS

IDENTITAS LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK	
Nama Penyusun	Khayya Meilina Eka Hastuti
Jenjang Sekolah	SMA/SMK
Fase/Kelas	E/10
Mata Pelajaran	Bahasa Indonesia
Elemen	Berbicara dan Mempresentasikan
Alokasi Waktu	9 x 45 Menit (9 JP/ 3 pertemuan)

TUJUAN PEMBELAJRAN

1. Peserta didik mampu menganalisis struktur teks negosiasi dan teknik-teknik negosiasi yang efektif.
2. Setelah menganalisis sebuah teks negosiasi, peserta didik mampu merancang skenario simulasi dialog negosiasi secara berkelompok dengan menggunakan minimal 2 teknik negosiasi yang efektif.
3. Setelah merancang skenario simulasi negosiasi, peserta didik mampu mempresentasikan video simulasi negosiasi berdurasi 5-7 menit.

PEMAHAMAN TEORI

Setelah mempelajari tentang struktur dan teknik-teknik teks negosiasi,

1. Apa yang kamu ketahui tentang negosiasi?
2. Bagaimana struktur dan teknik negosiasi yang efektif?

PETUNJUK BELAJAR

1. Untuk aktivitas 1, dikerjakan secara individu
2. untuk aktivitas 2 dan 3, dikerjakan secara berkelompok yang terdiri dari 4-5 orang
3. Bacalah dan pahami setiap instruksi dengan cermat
4. Kerjakan tugas secara berurutan
5. Tanyakan kepada guru jika ada hal yang belum dipahami



AKTIVITAS I
Analisis Teks Negosiasi

Jual Beli Laptop

Penjual: Selamat siang, ada yang bisa saya bantu?

Pembeli: Selamat siang. Saya tertarik dengan laptop yang dipajang di etalase. Boleh lihat spesifikasinya?

Penjual: Tentu saja. Ini adalah laptop merk XYZ dengan prosesor Intel Core i5 generasi terbaru, RAM 8GB, dan SSD 512GB. Layarnya 14 inch dengan resolusi Full HD.

Pembeli: Hmm, sepertinya bagus. Berapa harganya?

Penjual: Untuk laptop ini, kami tawarkan dengan harga Rp 12.000.000.

Pembeli: Wah, agak mahal ya. Apakah bisa kurang?

Penjual: Untuk model ini, harganya memang segitu. Tapi jika Anda beli hari ini, saya bisa berikan diskon 5%.

Pembeli: Bagaimana kalau 10%? Saya beli cash lho.

Penjual: Maaf, 10% terlalu besar. Bagaimana kalau 7%? Itu sudah harga terbaik yang bisa kami tawarkan.

Pembeli: Baiklah, 7% cukup bagus. Tapi apakah bisa ditambahkan bonus tas laptop?

Penjual: Hmm, baiklah. Saya setuju memberikan diskon 7% dan tas laptop sebagai bonus. Bagaimana, deal?

Pembeli: Oke, deal! Saya ambil laptopnya.

Penjual: Terima kasih atas pembeliannya. Mari kita selesaikan pembayarannya di kasir.







LIVEWORKSHEETS

AKTIVITAS I
Analisis Teks Negosiasi

Nama:
No Presensi:

Petunjuk: Bacalah teks negosiasi yang diberikan, kemudian analisislah teks tersebut dengan mengisi tabel berikut:

Struktur Teks Negosiasi "Jual Beli Laptop"		
Struktur	**Kutipan**	**Analisis**
pembukaan (Orientasi)		
Pengajuan		
Penawaran		
Penutup (Persetujuan)		





AKTIVITAS I
Analisis Teks Negosiasi

Nama:
No Presensi:

Petunjuk: Temukan dan jelaskan minimal 4 teknik negosiasi yang digunakan dalam teks

Teknik-teknik Negosiasi

a. Teknik 1:

_____
_____
_____
_____
_____

b. Teknik 2:

_____
_____
_____
_____
_____

c. Teknik 3:

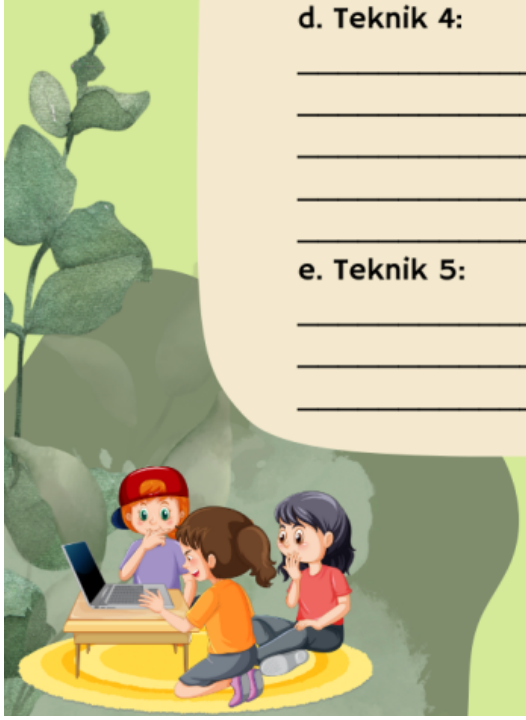
_____
_____
_____
_____
_____

d. Teknik 4:

_____
_____
_____
_____
_____

e. Teknik 5:

_____
_____
_____





AKTIVITAS 2
Perancangan Simulasi Negosiasi

Nama Anggota:
1.
2.
3.
4.
5.

Pilih salah satu situasi negosiasi berikut:

a. Negosiasi penentuan jadwal presentasi kelompok
b. Negosiasi peminjaman buku di perpustakaan
c. Negosiasi penentuan lokasi study tour

Skenario Negosiasi

a. Situasi:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

b. Pihak-pihak yang terlibat

Pihak 1: _____
_____
_____

Pihak 2: _____
_____
_____

Pihak 3: _____
_____
_____

c. Tujuan masing-masing pihak

Pihak 1: _____
_____

Pihak 2: _____
_____
_____

Pihak 3: _____
_____
_____



LIVEWORKSHEETS

AKTIVITAS 2
Perancangan Simulasi Negosiasi

Nama Anggota:
1.
2.
3.
4.
5.

Pilih salah satu situasi negosiasi berikut:

a. Negosiasi penentuan jadwal presentasi kelompok
b. Negosiasi peminjaman buku di perpustakaan
c. Negosiasi penentuan lokasi study tour

Skenario Negosiasi

d. Rencana penggunaan teknik negosiasi:

1)

2)

3)

4)



LIVEWORKSHEETS

AKTIVITAS 3
Proyek Kelompok:
Video Simulasi Simulasi

Nama Anggota:
1.
2.
3.
4.
5.

1. Bentuk kelompok 4-5 orang
2. Gunakan topik negosiasi yang sudah dirancang
3. Simulasikan skenario negosiasi tersebut
4. Rekam simulasi negosiasi (durasi 5-7 menit)
5. Presentasikan video dan refleksi kelompok

Refleksi Simulasi Negosiasi

a. Teknik negosiasi yang berhasil:

b. Tantangan yang dihadapi:

c. Cara mengatasi tantangan:

d. Hasil negosiasi:



LIVEWORKSHEETS

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, F. T., Gumilar, S. I. (2021). Cerdas Cergas Berbahasa dan Bersastra Indonesia untuk SMA/SMK Kelas X. Jakarta Pusat: Pusat kurikulum dan Perbukuan Badan Penelitian dan Pengembangan dan Perbukuan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan Riset, dan Teknologi.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Online
- Kosasih, E. (2017). Bahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X Kelompok Wajib. Jakarta: Erlangga
- Sufanti, Main, dkk. 2023. Materi Ajar Bahasa Indonesia Berbasis Teks. Surakarta: Muhammadiyah University Press.

UMS SIAP

Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

FKIP, Universitas Muhammadiyah Surakarta



LIVEWORKSHEETS