

MODUL AJAR BAHASA INDOENSIA

Pendekatan Pembelajaran Mendalam (Deep Learning)

I. IDENTIFIKASI	
Identitas Umum	Nama: Drs. Nashrulloh, M.Pd. Sekolah: SMP Ar Roudhoh Mapel: Bahasa Indoensia Kelas/Fase: 10 / Fase E Semester: 1 (Ganjil) Durasi: 90 menit
Profil Lulusan	• Penalaran Kritis • Kolaborasi • Kreativitas • Kemandirian • Komunikasi
II. DESAIN PEMBELAJARAN	
Tujuan Pemb.	Memahami konsep dasar negosiasi. Mengidentifikasi strategi negosiasi yang efektif. Berpartisipasi aktif dalam simulasi negosiasi dengan menggunakan strategi yang dipelajari. Mengembangkan solusi yang disepakati bersama dalam situasi negosiasi yang disimulasikan.
Pemahaman Bermakna	<i>"Kemampuan negosiasi memungkinkan individu untuk menyelesaikan konflik kepentingan dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan (win-win solution) dalam berbagai aspek kehidupan, mulai dari lingkup keluarga, sekolah, hingga dunia kerja profesional di masa depan."</i>
Topik	Negosiasi

Pedagogis	Model: Problem Based Learning (PBL) Metode: Ceramah Interaktif, Simulasi, Observasi, Mind Mapping, Studi Kasus	
Lingkungan & Digital	Lingkungan: Ruang Fisik Digital: -	
III. LANGKAH-LANGKAH PEMBELAJARAN		
TAHAP	KEGIATAN & PRINSIP	DURASI
Pendahuluan	Guru menyapa siswa dengan hangat dan mengajak melakukan permainan 'Tebak Harga Nyata' di mana siswa diminta menawar harga sebuah barang imajiner hingga mencapai kesepakatan tercepat untuk menciptakan suasana kelas yang ceria. ★ <i>Prinsip: Menggembirakan</i>	10 menit
Inti Problem Based Learning (PBL)	Orientasi pada Masalah: Guru menyajikan video pendek atau narasi tentang konflik penentuan tujuan studi banding sekolah yang buntu karena perbedaan keinginan antar kelas. ★ <i>Prinsip: Bermakna</i>	10 menit
	Mengorganisasi Siswa: Siswa dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil (4-5 orang) yang berperan sebagai perwakilan OSIS, pihak sekolah, dan komite orang tua. ★ <i>Prinsip: Bermakna</i>	10 menit
	Membimbing Penyelidikan: Setiap kelompok menganalisis struktur teks negosiasi dan mencari strategi komunikasi persuasif yang efektif untuk memenangkan argumen tanpa merugikan pihak lain. ★ <i>Prinsip: Bermakna</i>	15 menit
	Mengembangkan dan Menyajikan Hasil: Siswa melakukan simulasi negosiasi di depan kelas dengan menerapkan strategi yang telah didiskusikan, seperti taktik 'memberi dan menerima' (give and take). ★ <i>Prinsip: Bermakna</i>	25 menit
	Menganalisis dan Mengevaluasi: Guru dan siswa bersama-sama mengevaluasi hasil kesepakatan yang dicapai, apakah sudah memenuhi kriteria solusi bersama yang adil bagi semua pihak. ★ <i>Prinsip: Bermakna</i>	10 menit
Penutup	Siswa melakukan refleksi diri tentang perasaan mereka saat harus mengalah atau mempertahankan argumen, serta merangkum nilai kejujuran dan kesantunan dalam bernegosiasi sebagai bagian dari kematangan emosional. ★ <i>Prinsip: Berkesadaran</i>	10 menit

Mengetahui, Kepala Sekolah	Guru Mata Pelajaran
(Drs. Aab, M.Pd., M.Hum.)	(Drs. Nashrulloh, M.Pd.)

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)

Bahasa Indoensia - 10

Kelompok	
Nama Anggota	1. 2. 3.
KEGIATAN: LKPD BAHASA INDONESIA: SENI BERNegosiasi DALAM PENENTUAN STUDI BANDING	
A. Petunjuk Belajar: 1. Simaklah video atau narasi konflik penentuan studi banding yang disajikan oleh guru. 2. Bergabunglah dengan kelompok yang telah ditentukan (OSIS, Pihak Sekolah, atau Komite Orang Tua). 3. Diskusikan strategi dan argumen kelompok sebelum melakukan simulasi. 4. Lakukan simulasi negosiasi di depan kelas dengan menerapkan taktik 'give and take'. 5. Isilah poin-poin aktivitas di bawah ini berdasarkan hasil diskusi dan pengamatan simulasi.	
B. Langkah Kerja & Pertanyaan:	

1. Identifikasi masalah utama yang menyebabkan kebuntuan dalam penentuan tujuan studi banding dan jelaskan posisi peran kelompok Anda dalam konflik tersebut!

Masalah Utama: ... Posisi/Kepentingan Kelompok Kami: ...

2. Analisislah strategi komunikasi persuasif yang akan kelompok Anda gunakan. Bagaimana cara Anda menyampaikan argumen agar pihak lain merasa tidak dirugikan?

Strategi Persuasif: ... Kalimat Argumen yang Digunakan: ...

3. Terapkan taktik 'give and take' (memberi dan menerima). Sebutkan apa yang bersedia kelompok Anda lepaskan (kompromi) dan apa yang harus kelompok Anda dapatkan (prioritas)!

Poin 'Give' (Kompromi): ... Poin 'Take' (Prioritas): ...

4. Tuliskan draf kesepakatan akhir yang dicapai dalam simulasi. Evaluasilah apakah kesepakatan tersebut sudah memenuhi kriteria solusi bersama yang adil bagi OSIS, Sekolah, dan Komite!

Hasil Kesepakatan: ... Evaluasi Keadilan Solusi: ...

INSTRUMEN ASESMEN

1. Asesmen Awal (Diagnostik Kognitif)

No	Pertanyaan	Rencana Tindak Lanjut
1	Apa yang dimaksud dengan win-win solution dalam sebuah negosiasi?	Sebuah kesepakatan di mana kedua belah pihak merasa diuntungkan atau kepentingan inti mereka terpenuhi tanpa ada yang

No	Pertanyaan	Rencana Tindak Lanjut
		merasa dirugikan secara sepihak.
2	Sebutkan tiga bagian utama dalam struktur teks negosiasi sederhana.	Orientasi (pembukaan), Pengajuan dan Penawaran (inti), serta Persetujuan (penutup/kesepakatan).
3	Mengapa taktik 'give and take' (memberi dan menerima) penting dalam proses tawar-menawar?	Untuk menunjukkan fleksibilitas dan kemauan berkompromi sehingga pihak lawan bersedia melepaskan ego mereka demi mencapai titik temu.

2. Asesmen Proses (Observasi)

No	Indikator	Ya	Tidak
1	Analisis Struktur Teks		
2	Eksplorasi Strategi Persuasif		
3	Kolaborasi Kelompok		

3. Asesmen Akhir & Rubrik

Soal 1:

Tunjukkan satu contoh kalimat penawaran yang menggunakan strategi 'give and take' dalam simulasi tadi.

Soal 2:

Apakah kesepakatan akhir yang dicapai sudah memenuhi aspirasi ketiga pihak (OSIS, Sekolah, Orang Tua)? Jelaskan alasannya.

Soal 3:

Jelaskan hambatan komunikasi apa yang muncul saat simulasi dan bagaimana cara kelompokmu mengatasinya.

Soal 4:

Sebutkan satu elemen dari struktur negosiasi yang paling menentukan keberhasilan kesepakatan dalam simulasi kelompokmu.

Kriteria	Mahir	Cakap	Layak	Baru Berkembang
Penggunaan Strategi Negosiasi	Mampu menerapkan strategi 'give and take' secara natural dan taktik persuasif yang sangat efektif.	Mampu menerapkan strategi 'give and take' namun terkadang masih terlihat kaku dalam penyampaian.	Mencoba menerapkan strategi namun hanya fokus pada keinginan pihak sendiri tanpa banyak berkompromi.	Belum mampu menerapkan strategi tawar-menawar; cenderung memaksakan kehendak atau diam.
Kualitas Kesepakatan (Solusi)	Kesepakatan sangat adil, logis, dan mencakup seluruh kebutuhan krusial ketiga pihak yang terlibat.	Kesepakatan sudah mencakup poin utama namun ada satu pihak yang sedikit dirugikan kepentingannya.	Kesepakatan tercapai namun tidak terlalu menyelesaikan akar masalah kebuntuan studi banding.	Gagal mencapai kesepakatan atau solusi yang diambil sangat tidak adil bagi salah satu pihak.
Keterampilan Komunikasi	Menggunakan bahasa yang sangat santun, intonasi tepat, dan sangat meyakinkan.	Bahasa komunikatif dan santun, namun intonasi kurang mendukung argumentasi.	Bahasa cukup baik, tetapi sering menggunakan kata-kata yang kurang efektif atau kurang sopan.	Bahasa sulit dipahami atau menggunakan gaya bicara konfrontatif yang menghambat negosiasi.
Pemahaman Konsep (Struktur)	Alur simulasi menunjukkan pemahaman utuh atas struktur orientasi hingga	Menunjukkan struktur negosiasi yang lengkap meski transisi antar	Hanya menonjolkan bagian penawaran saja, bagian orientasi dan	Alur simulasi tidak beraturan dan tidak mencerminkan

Kriteria	Mahir	Cakap	Layak	Baru Berkembang
	persetujuan secara sistematis.	tahapan kurang halus.	persetujuan diabaikan.	tahapan negosiasi yang benar.

BAHAN BACAAN

Seni Mencapai Kesepakatan: Panduan Negosiasi Efektif dalam Dinamika Sekolah

Pendahuluan:

Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang memiliki perbedaan kepentingan. Dalam konteks kehidupan sekolah, negosiasi sering terjadi saat menentukan tujuan kegiatan besar seperti studi banding. Materi ini akan membekali siswa dengan pemahaman struktur dan strategi komunikasi agar mampu menghasilkan kesepakatan yang menguntungkan semua pihak (win-win solution).

Struktur Teks Negosiasi dalam Konflik Studi Banding

Untuk menyelesaikan masalah perbedaan tujuan studi banding, siswa perlu memahami struktur teks negosiasi yang terdiri dari: 1. **Orientasi**: Pembukaan percakapan antara perwakilan OSIS, sekolah, dan komite. 2. **Pengajuan**: Penyampaian usulan destinasi oleh masing-masing pihak. 3. **Penawaran**: Inti dari negosiasi di mana terjadi proses tawar-menawar argumentasi. 4. **Persetujuan**: Kesepakatan akhir yang dicapai setelah mempertimbangkan berbagai aspek.

Strategi Komunikasi Persuasif dan Taktik Give and Take

Keberhasilan negosiasi ditentukan oleh cara penyampaian argumen. Strategi persuasif melibatkan penggunaan bahasa yang santun, logis, dan didukung data (misalnya rincian biaya atau manfaat edukasi). Selain itu, diterapkan taktik **give and take** (memberi dan menerima), di mana satu pihak bersedia mengalah pada poin tertentu (give) untuk mendapatkan keuntungan pada poin lain yang lebih krusial (take). Hal ini memastikan tidak ada pihak yang merasa dirugikan secara total.

Peran Pihak Terlibat dalam Simulasi

Dalam simulasi penentuan studi banding, setiap peran memiliki kepentingan spesifik. **OSIS** berfokus pada keinginan dan pengalaman siswa. **Pihak Sekolah** menitikberatkan pada aspek perizinan dan relevansi kurikulum. **Komite Orang Tua** memberikan pertimbangan dari sisi anggaran dan keamanan peserta. Negosiasi yang efektif mengharuskan setiap kelompok memahami peran ini untuk menyusun solusi bersama yang adil.

Pojok Pengetahuan

Dalam negosiasi profesional, penggunaan kata **setuju** di awal percakapan cenderung menurunkan ketegangan dan membuka ruang diskusi yang lebih fleksibel dibandingkan langsung menyatakan penolakan.

Glosarium & Referensi

Persuasif	Sifat membujuk secara halus agar pihak lain menjadi yakin atau mau mengikuti pendapat tertentu.
Win-Win Solution	Hasil kesepakatan yang menguntungkan dan memuaskan semua pihak yang terlibat dalam konflik.
Give and Take	Taktik kompromi di mana seseorang bersedia melepaskan sesuatu untuk mendapatkan hal lain sebagai imbalan.
Konsensus	Kesepakatan bersama yang dicapai melalui kebulatan suara setelah melalui proses diskusi.

Daftar Pustaka:

- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2017. Bahasa Indonesia Kelas X SMA/MA/SMK/MAK. Jakarta.
- Buku Panduan Komunikasi Efektif OSIS dan Manajemen Sekolah.

REFLEKSI & TINDAK LANJUT

A. Refleksi Pendidik (Berkesadaran)

- Apakah skenario simulasi yang diberikan sudah relevan dengan kehidupan sehari-hari siswa sehingga memudahkan mereka bernegosiasi?
- Sejauh mana siswa mampu mengalihkan fokus dari keinginan menang sendiri menjadi solusi win-win (menguntungkan kedua pihak)?
- Apakah instruksi mengenai strategi negosiasi (seperti taktik pemberian konsesi atau penawaran balik) sudah dipahami dengan baik sebelum simulasi?
- Bagaimana efektivitas pembagian peran dalam kelompok untuk memastikan seluruh siswa berpartisipasi aktif?

B. Refleksi Peserta Didik (Menggembirakan)

- Apa strategi yang paling efektif yang saya gunakan untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lawan?
- Kesulitan apa yang saya hadapi saat mencoba meyakinkan pihak lain tanpa menyinggung perasaan mereka?
- Apakah saya sudah mampu mendengarkan aspirasi lawan bicara sebelum mengajukan penawaran?
- Bagaimana perasaan saya ketika kesepakatan tercapai, dan apakah kesepakatan tersebut adil bagi saya?

Program Remedial	Program Pengayaan
Peserta didik yang belum memahami konsep dasar diberikan pendampingan khusus melalui analisis teks negosiasi sederhana. Mereka diminta mengidentifikasi struktur teks (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan) dan melakukan praktik negosiasi terpandu dengan instruksi langkah-demi-langkah menggunakan naskah (scripted role-play) yang berfokus pada penggunaan bahasa yang santun.	Peserta didik yang telah melampaui capaian pembelajaran diberikan tugas untuk melakukan negosiasi dalam skenario yang lebih kompleks, seperti negosiasi bisnis antar-perusahaan atau mediasi konflik antar-komunitas. Mereka juga diminta membuat draf 'Memorandum of Understanding' (MoU) atau surat perjanjian tertulis yang merinci hasil kesepakatan yang telah dicapai secara formal.