



BUKU PENILAIAN
MENENTUKAN TEKNIK DAN STRATEGI
NEGOSIASI KONTRAK KONSTRUKSI
M.691001.006.01



KEMETERIAN PEKERJAAN UMUM DAN PERUMAHAN RAKYAT
DIREKTORAT JENDERAL BINA KONSTRUKSI
DIREKTORAT BINA KOMPETENSI DAN PRODUKTIVITAS KONSTRUKSI
Jl. Sapta Taruna Raya, Komplek PU Pasar Jumat, Jakarta Selatan

2018

PENJELASAN UMUM

Buku penilaian untuk unit kompetensi Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi dibuat sebagai konsekuensi logis dalam pelatihan berbasis kompetensi yang telah menempuh tahapan penerimaan pengetahuan, ketrampilan, dan sikap kerja melalui buku informasi dan buku kerja. Setelah latihan-latihan (exercise) dilakukan berdasarkan buku kerja maka untuk mengetahui sejauh mana kompetensi yang dimilikinya perlu dilakukan uji komprehensif secara utuh per unit kompetensi dan materi uji komprehensif itu ada dalam buku penilaian ini.

Adapun tujuan dibuatnya buku penilaian ini, yaitu untuk menguji kompetensi peserta pelatihan setelah selesai menempuh buku informasi dan buku kerja secara komprehensif dan berdasarkan hasil uji inilah peserta akan dinyatakan kompeten atau belum kompeten terhadap unit kompetensi Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi.

Metoda Penilaian yang dilakukan meliputi penilaian yang opsinya sebagai berikut:

1. Metoda Penilaian Pengetahuan

- a. Tes Tertulis

Untuk menilai pengetahuan yang telah disampaikan selama proses pelatihan terlebih dahulu dilakukan tes tertulis melalui pemberian materi tes dalam bentuk tertulis yang dijawab secara tertulis juga. Untuk menilai pengetahuan dalam proses pelatihan, materi tes disampaikan lebih dominan dalam bentuk obyektif tes, dalam hal ini jawaban singkat, menjodohkan, benar-salah, dan pilihan ganda. Tes essay bisa diberikan selama tes essay tersebut tes essay tertutup, tidak essay terbuka, hal ini dimaksudkan untuk mengurangi faktor subyektif penilai.

- b. Tes Wawancara

Tes wawancara dilakukan untuk menggali atau memastikan hasil tes tertulis sejauh itu diperlukan. Tes wawancara ini dilakukan secara perseorangan antara penilai dengan peserta uji/ peserta pelatihan. Penilai sebaiknya lebih dari satu orang.

2. Metoda Penilaian Ketrampilan

- a. Tes Simulasi

Tes simulasi ini digunakan untuk menilai ketrampilan dengan menggunakan media bukan yang sebenarnya, misalnya menggunakan tempat kerja tiruan (bukan tempat kerja yang sebenarnya), obyek pekerjaan disediakan atau hasil rekayasa sendiri, bukan obyek kerja yang sebenarnya.

b. **Aktivitas Praktik**

Penilaian dilakukan secara sebenarnya, di tempat kerja sebenarnya dengan menggunakan obyek kerja sebenarnya.

3. **Metoda Penilaian Sikap Kerja**

a. **Observasi**

Untuk melakukan penilaian sikap kerja digunakan metoda observasi terstruktur, artinya pengamatan yang dilakukan menggunakan lembar penilaian yang sudah disiapkan sehingga pengamatan yang dilakukan mengikuti petunjuk penilaian yang dituntut oleh lembar penilaian tersebut. Pengamatan dilakukan pada waktu peserta uji/ peserta pelatihan melakukan keterampilan kompetensi yang dinilai karena sikap kerja melekat pada keterampilan tersebut.

DAFTAR ISI

PENJELASAN UMUM.....	1
DAFTAR ISI.....	3
BAB I PENILAIAN TEORI.....	4
A. Lembar Penilaian Teori.....	4
B. Ceklis Penilaian Teori.....	8
BAB II PENILAIAN PRAKTIK.....	10
A. Lembar Penilaian Praktik.....	10
B. Ceklis Aktivitas Praktik.....	12
BAB III CEKLIS PENILAIAN SIKAP KERJA.....	14
A. Penilaian Sikap Kerja.....	14
LAMPIRAN.....	15
Lampiran 1 Kunci Jawaban.....	16

BAB I

PENILAIAN TEORI

A. Lembar Penilaian Teori

Unit kompetensi : Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi
Pelatihan :
Waktu : 60 menit

PETUNJUK UMUM

- Jawablah materi tes ini pada lembar jawaban/kertas yang sudah disediakan.
- Modul terkait dengan unit kompetensi agar disimpan.
- Bacalah materi tes secara cermat dan teliti.

Isian

Lengkapilah kalimat di bawah ini dengan cara mencari jawabannya pada kolom sebelah kanan dan tuliskan jawabannya saja pada kertas yang tersedia.

- | | |
|--|----------------|
| 1. Negosiasi adalah.....timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama | 1. Negosiator |
| 2. Strategi yang dipilih bila salah satu pihak sengaja mengalah untuk mendapatkan manfaat dengan kekalahan mereka disebut..... | 2. kesepakatan |
| 3. Negosiasi yang baik tentu akan menimbulkan.....oleh kedua belah pihak | 3. Alternative |
| 4. Value Creators Proses negosiasi yang lebih mengutamakan.....yang akan menguntungkan kedua belah pihak | 4. Proses |
| | 5. Persepsi |
| | 6. komunikasi |
| | 7. Ditangani |
| | 8. Strategi |
| | 9. Lose-Win |
| | 10. Pengadilan |

5. Dalam bernegosiasi harus ditentukan.....yang benar-benar tepat masing-masing negosiator
6. Negosiasi yang baik akan memutuskan hasil negosiasi yang jelas dan bisa dilaksanakan dengan mudah oleh kedua.....
7. Teknik dalam bernegosiasi yang menjadi poin penting adalah Mengetahui.....terbaik
8. Negosiasi merupakan bentuk penyelesaian sengketa di luar.....yang dilakukan oleh para pihak yang bersengketa sendiri atau kuasanya
9. Negosiasi yang tidak efektif dalam organisasi akan berdampak mempunyai.....yang sama
10. Karakteristik dan teknik dalam negosiasi yang baik menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar menawar maupun.....

11. Tukar
menukar

Benar-Salah

Nyatakan pernyataan di bawah ini benar atau salah dengan cara menulis huruf B kalau Benar dan huruf S kalau Salah.

B	S
---	---

1. Negosiator harus mendalami masalah-masalah yang dirundingkan dengan baik

B	S
---	---

2. Negosiasi selalu melibatkan orang lain baik secara individu, bagian dari organisasi tertentu atau perwakilannya, perseorangan maupun kelompok

B	S
---	---

3. Riset yang terbaik dapat dicapai Memikirkan tujuan utama dalam bernegosiasi

B	S
---	---

4. Teknik dalam bernegosiasi Menggunakan kriteria subjektif

B	S	5. Negosiasi yang memiliki sasaran yang jelas bila dirundingkan tentu saja akan sulit bagi kedua belah pihak untuk memutuskan hasil negosiasi
B	S	6. Value Claimer adalah proses pertengkaran sehingga masing-masing negosiator berusaha untuk memenangkan perundingan
B	S	7. Menganalisis berarti melakukan kajian yang dilaksanakan terhadap sebuah bahasa guna meneliti struktur bahasa tersebut secara mendalam
B	S	8. Dalam win-win solution, kedua pihak sama-sama mempertahankan pendapat yang dapat memuaskan bagi kedua belah pihak
B	S	9. Alternatif terbaik adalah hasil kesepakatan yang tidak lebih anda sukai dibanding yang diusulkan oleh pihak lain
B	S	10. Negosiasi bukan merupakan cara yang lebih baik dalam mencari solusi dibanding dengan sebuah pengadilan ataupun kekerasan

Pilihan Ganda

Jawablah pertanyaan/pernyataan di bawah ini dengan cara memilih pilihan jawaban **yang tepat** dan menuliskan huruf a/b/c/d yang sesuai dengan pilihan tersebut.

1. Strategi negosiasi, kecuali:
 - a. Negosiator harus tahu persis target yang ingin dicapai
 - b. Negosiator harus memiliki wewenang untuk melakukan negosiasi
 - c. Negosiator harus tidak selalu memahami yang prinsip dan bukan prinsip
 - d. Negosiator harus mengenali mitra perundingnya dengan baik
2. Strategi yang dipilih bila salah satu pihak sengaja mengalah untuk mendapatkan manfaat dengan kekalahan mereka:
 - a. Lose-Win
 - b. Negosiasi Koersif
 - c. Negosiasi Manipulatif

d. Lose-Lose

3. Proses negosiasi ini lebih mengutamakan proses yang akan menguntungkan kedua belah pihak:
- Value Claimer
 - Value Creators
 - Value analysis
 - Salah semua
4. Negosiasi yang tidak efektif dalam organisasi akan berdampak:
- Tidak dapat mempertahankan kontrol emosi dalam diri dan lingkungan
 - Tidak tercapainya tujuan dikarenakan masing-masing pihak belum dapat
 - High Cost* dalam sisi waktu, pikiran, tenaga dan biaya
 - Benar semua
5. Teknik dalam bernegosiasi yang menjadi poin penting:
- Senantiasa melibatkan orang
 - Mengetahui alternative terbaik
 - Menggunakan cara-cara pertukaran
 - Mempunyai persepsi yang sama

Essay

- Jelaskan negosiasi yang tidak efektif dalam organisasi akan berdampak.
- Sebutkan keberhasilan negosiator dalam bernegosiasi.

B. Ceklis Penilaian Teori

No. KUK	No. SOAL	KUNCI JAWABAN	JAWABAN PESERTA	K	BK	KETERANGAN
	Isian					
	A.1.	Komunikasi				
	A.2.	Lose-Win				
	A.3.	Kesepakatan				
	A.4.	Proses				
	A.5.	Strategi				
	A.6.	Negosiator				
	A.7.	Alternative				
	A.8.	Pengadilan				
	A.9.	Persepsi				
	A.10.	Tukar Menukar				
	B-S					
	B.1	B				
	B.2	B				
	B.3	B				
	B.4	S				
	B.5	S				
	B.6	B				
	B.7	B				
	B.8	S				
	B.9	S				
	B.10	S				

	PG					
	C.1	c				
	C.2	a				
	C.3	b				
	C.4	d				
	C.5	b				

BAB II

PENILAIAN PRAKTIK

A. Lembar Penilaian Praktik

Tugas Unjuk Kerja Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi

1. Waktu : 180 Menit
2. Alat : Lap top, printer
3. Bahan : Modul pelatihan
4. Indikator Unjuk Kerja :
 - a. Mampu mengidentifikasi teknik dan strategi negosiasi
 - b. Mampu memilah alternatif teknik dan strategi negosiasi
 - c. Mampu menyusun teknik dan strategi negosiasi
 - d. Mampu memeriksa teknik dan strategi negosiasi
 - e. Mampu menganalisis teknik dan strategi negosiasi
 - f. Mampu merumuskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi
 - g. Mampu membahas teknik dan strategi negosiasi kontrak
 - h. Mampu menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak
 - i. Mampu menetapkan teknik dan strategi negosiasi kontrak
5. Standar Kinerja
 - a. Selesai dikerjakan tidak melebihi waktu yang telah ditetapkan.
 - b. Toleransi kesalahan 5% (lima persen), tetapi tidak pada aspek kritis.
6. Instruksi Kerja

Abstraksi tugas:

Sebagai seorang Tenaga pelatihan berbasis kompetensi bagaimana cara Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi.

Untuk menyelesaikan tugas ini, ikuti instruksi di bawah ini.

 - a. Menyusun rancangan pembelajaran dalam penyelenggaraan
 - b. Menentukan ragam / macam model pembelajaran

- c. Memilih Kebutuhan tenaga yang memenuhi kompetensi
- d. Memeriksa teknik dan strategi negosiasi
- e. Menganalisis teknik dan strategi negosiasi
- f. Merumuskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi
- g. Membahas teknik dan strategi negosiasi kontrak
- h. Menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak
- i. Menetapkan teknik dan strategi negosiasi kontrak

B. Ceklis Aktivitas Praktik

Kode Unit Kompetensi : M.691001.006.01

Judul Unit Kompetensi : Mengkaji Kontrak Konstruksi

Nama Peserta/Asesi :

INDIKATOR UNJUK KERJA	TUGAS	HAL-HAL YANG DIAMATI	PENILAIAN	
			K	BK
1. Mampu mengidentifikasi teknik dan strategi negosiasi	1. Menyusun rancangan pembelajaran dalam penyelenggaraan	Rancangan pembelajaran		
2. Mampu memilah alternatif teknik dan strategi negosiasi	2. Menentukan ragam / macam model pembelajaran	Ragam / macam model pembelajaran		
3. Mampu menyusun teknik dan strategi negosiasi	3. Memilih Kebutuhan tenaga yang memenuhi kompetensi	Kebutuhan tenaga yang memenuhi kompetensi		
4. Mampu memeriksa teknik dan strategi negosiasi	4. Memeriksa teknik dan strategi negosiasi	Memeriksa teknik dan strategi negosiasi		
5. Mampu menganalisis teknik dan strategi negosiasi	5. Menganalisis teknik dan strategi negosiasi	Menganalisis teknik dan strategi negosiasi		
6. Mampu merumuskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi	6. Merumuskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi	Merumuskan hasil analisis teknik dan strategi negosiasi		
7. Mampu membahas teknik dan strategi negosiasi kontrak	7. Membahas teknik dan strategi negosiasi kontrak	Membahas teknik dan strategi negosiasi kontrak		
8. Mampu menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak	8. Menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak	Menyusun teknik dan strategi negosiasi kontrak		
9. Mampu menetapkan teknik dan strategi negosiasi kontrak	9. Menetapkan teknik dan strategi negosiasi kontrak	Menetapkan teknik dan strategi negosiasi kontrak		

Catatan:

Tanda Tangan Peserta Pelatihan:

Tanda Tangan Instruktur:

BAB III
PENILAIAN SIKAP KERJA

CEKLIS PENILAIAN SIKAP KERJA

Menentukan Teknik dan Strategi Negosiasi Kontrak Konstruksi

INDIKATOR UNJUK KERJA	NO. KUK	K	BK	KETERANGAN
1. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	1.1			
2. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	1.2			
3. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	1.3			
4. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	2.1			
5. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	2.2			
6. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	2.3			
7. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	3.1			
8. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	3.2			
9. Harus cermat, teliti dan berpikir evaluatif	3.3			

Catatan:

Tanda Tangan Peserta Pelatihan:

Tanda Tangan Instruktur:

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1
Kunci Jawaban Penilaian Teori

No. KUK	No. SOAL	KUNCI JAWABAN
	Isian	
	A.1.	
	A.2.	
	A.3.	
	A.4.	
	A.5.	
	A.6.	
	A.7.	
	A.8.	
	A.9.	
	A.10.	
	B-S	
	B.1.	
	B.2.	
	B.3.	
	B.4.	
	B.5.	
	B.6.	
	B.7.	
	B.8.	
	B.9.	
	B.10.	
	P.G	
	C.1.	
	C.2.	
	C.3.	

	C.4.	
	C.5.	

Jawaban soal essay:

1. Negosiasi yang tidak efektif dalam organisasi akan berdampak :

- a. Tidak dapat mempertahankan kontrol emosi dalam diri dan lingkungan
- b. Tidak tercapainya tujuan dikarenakan masing-masing pihak belum dapat
- b. mempunyai persepsi yang sama.
- c. Timbulnya suatu konflik yang menyebabkan hubungan menjadi kurang baik
- d. Timbulnya stress pada orang yang terlibat pada negosiasi.
- e. *High Cost* dalam sisi waktu, pikiran, tenaga dan biaya.

2. keberhasilan negosiator dalam bernegosiasi:

- Negosiator harus tahu persis target yang ingin dicapai.
- Negosiator harus memiliki wewenang untuk melakukan negosiasi.
- Negosiator harus mendalami masalah-masalah yang dirundingkan dengan baik.
- Negosiator harus mengenali mitra perundingnya dengan baik.
- Negosiator harus memahami hal-hal yang prinsip dan bukan prinsip