

BAB II KAJIAN TEORETIS

A. Kajian Teori

1. Hakikat Pembelajaran Menganalisis Struktur Isi dan Ciri Kebahasaan serta Mengonstruksi Teks Negosiasi Berdasarkan Kurikulum 2013 Revisi

Dalam konteks kurikulum 2013 revisi, pembelajaran bahasa bertujuan untuk mencapai empat kompetensi yang meliputi sikap spiritual, sikap sosial, pengetahuan dan keterampilan. Aspek spiritual dan sosial tercantum dalam kompetensi inti satu dan kompetensi inti dua. Aspek pengetahuan dan keterampilan tercantum pada kompetensi tiga dan kompetensi empat. Untuk mencapai kompetensi inti ini, guru sangat berperan penting untuk merencanakan dan mengarahkan siswa dalam pembelajaran di kelas.

Berkenaan dengan pembelajaran bahasa Indonesia, salah satu teks yang dipelajari peserta didik SMA/MA sederajat kelas X semester genap pada mata pelajaran bahasa Indonesia yaitu teks negosiasi. Sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 24 Tahun 2016 yang menyatakan bahwa, salah satu kompetensi dasar pada mata pelajaran bahasa Indonesia kelas X SMA/MA sederajat harus mempunyai kemampuan menganalisis struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi, serta mengonstruksikan teks negosiasi dengan memperhatikan struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan. Berikut akan penulis jabarkan kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator dan tujuan pembelajaran.

a. Kompetensi Inti (KI)

Kompetensi inti dirancang berkaitan antara sikap spiritual (KI 1), sikap sosial (KI 2), pengetahuan (KI 3), dan keterampilan (KI 4). Permendikbud Nomor 24 Tahun 2016 Tentang Kompetensi Inti dan Kompetensi dasar Bahasa Indonesia SMA/SMK/MA/MAK.

Rumusan kompetensi sikap spiritual, yaitu menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya. Sedangkan, rumusan kompetensi sikap sosial, menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai), santun reponsif, dan pro-aktif, dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.

Kompetensi inti 1 dan 2 ini dapat dicapai melalui pembelajaran secara tidak langsung akan tetapi dibentuk dari sikap keteladanan, pembiasaan, dengan memperhatikan karakteristik dan kebutuhan serta kondisi peserta didik.

Kompetensi inti pengetahuan dan keterampilan yang berkaitan dengan menganalisis struktur isi dan ciri kebahasaan serta mengontruksi teks negosiasi mata pelajaran bahasa Indonesia tertera dalam kurikulum 2013 revisi yaitu,

Tabel 2.1
Permendikbud Nomor 24 Tahun 2016

KOMPETENSI INTI
3. Memahami, menerapkan, dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingi tahunnya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya dan humaniora dengan wawasan, kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan menerapkan pengetahuab prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.
4. Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah astrak terkait dengan pengembangan diri yang dipelajari sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan.

Berdasarkan kompetensi di atas, penulis menyimpulkan bahwa tujuan pembelajaran akan tercapai apabila peserta didik menguasai empat aspek yang dijabarkan tersebut dalam melaksanakan pembelajaran bahasa Indonesia.

b. Kompetensi Dasar

Kompetensi Dasar (KD) merupakan kompetensi dari setiap mata pelajaran yang diturunkan dari kompetensi inti. Kompetensi dasar adalah konten yang terdiri atas sikap, pengetahuan, keterampilan yang sumbernya merujuk pada kompetensi inti yang harus dikuasai peserta didik. Penulis memilih beberapa kompetensi dasar yang tepat untuk penelitian ini. Kompetensi dasar yang berkaitan dengan penelitian penulis yakni 3.11 menganalisis struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi, 3.14 mengontruksikan teks negosiasi dengan memperhatikan struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.

c. Indikator

Kompetensi dasar yang penulis pilih dalam penelitian ini penulis jabarkan ke dalam indikator sebagai berikut,

3.11.1 Menjelaskan dengan tepat bagian orientasi dalam teks negosiasi yang dibaca

3.11.2 Menjelaskan dengan tepat bagian pengajuan dalam teks negosiasi yang dibaca

3.11.3 Menjelaskan dengan tepat bagian penawaran dalam teks negosiasi yang dibaca

3.11.4 Menjelaskan dengan tepat bagian persetujuan dalam teks negosiasi yang

dibaca

- 3.11.5 Menjelaskan dengan tepat bagian penutup dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.6 Menjelaskan dengan tepat kalimat berita dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.7 Menjelaskan dengan tepat kalimat tanya dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.8 Menjelaskan dengan tepat kalimat perintah dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.9 Menjelaskan dengan tepat kalimat keinginan atau harapan dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.10 Menjelaskan dengan tepat kalimat bersyarat dalam teks negosiasi yang dibaca
- 3.11.11 Menjelaskan dengan tepat kalimat penyebaban (kausalitas) dalam teks negosiasi yang dibaca
- 4.11.1 menyusun teks negosiasi dengan langkah-langkah yang tepat
- 4.11.2 Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian orientasi secara tepat
- 4.11.3 Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian pengajuan secara tepat
- 4.11.4 Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian penawaran secara tepat
- 4.11.5 Menyusun teks negosiasi memuat bagian persetujuan secara tepat
- 4.11.6 Menyusun teks negosiasi memuat bagian penutup secara tepat
- 4.11.7 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat tanya secara tepat
- 4.11.8 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat berita secara tepat
- 4.11.9 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat perintah secara tepat
- 4.11.10 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat keinginan atau harapan secara tepat
- 4.11.11 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat bersyarat secara tepat

4.11.12 Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat penyebab (kausalitas) secara tepat.

d. Tujuan Pembelajaran

Setelah peserta didik membaca, mencermati, dan memahami teks negosiasi yang disajikan guru melalui kegiatan berdiskusi, diharapkan peserta didik mampu,

1. Menjelaskan dengan tepat struktur teks negosiasi bagian orientasi yang dibaca
2. Menjelaskan dengan tepat struktur teks negosiasi bagian pengajuan yang dibaca
3. Menjelaskan dengan tepat struktur teks negosiasi bagian penawaran yang dibaca
4. Menjelaskan dengan tepat struktur teks negosiasi bagian persetujuan yang dibaca
5. Menjelaskan dengan tepat struktur teks negosiasi bagian penutup yang dibaca
6. Menjelaskan dengan tepat kalimat berita dalam teks negosiasi yang dibaca
7. Menjelaskan dengan tepat kalimat tanya dalam teks negosiasi yang dibaca
8. Menjelaskan dengan tepat kalimat perintah dalam teks negosiasi yang dibaca
9. Menjelaskan dengan tepat kalimat keinginan atau harapan dalam teks negosiasi yang dibaca
10. Menjelaskan dengan tepat kalimat bersyarat dalam teks negosiasi yang dibaca
11. Menjelaskan dengan tepat kalimat penyebab (kausalitas) yang dibaca
12. Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian orientasi secara tepat
13. Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian pengajuan secara tepat
14. Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian penawaran secara tepat
15. Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian persetujuan secara tepat
16. Menyusun teks negosiasi yang memuat bagian penutup secara tepat

17. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat tanya secara tepat
18. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat berita secara tepat
19. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat perintah secara tepat
20. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat keinginan atau harapan secara tepat
21. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat bersyarat secara tepat
22. Menyusun teks negosiasi dengan menggunakan kalimat penyebaban (kausalitas) secara tepat

2. Hakikat Teks Negosiasi

a. Pengertian Teks Negosiasi

Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi IV (2008:957) mengartikan, “Negosiasi merupakan proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain.”

Alwi (2008: 778), “Negosiasi adalah tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain.”

Pendapat lain, Kosasih (2014:86) mengungkapkan, “Teks negosiasi bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda.” Priansa (2014:285) juga berpendapat bahwa negosiasi adalah sebagai proses untuk mencapai kesepakatan dengan memperkecil

perbedaan serta mengembangkan persamaan guna meraih tujuan bersama yang saling menguntungkan.

Menurut Mulyadi (2016:147),

Negosiasi berasal dari kata *to negotiate, to be negotiating* dalam bahasa Inggris yang berarti “merundingkan, membicarakan kemungkinan tentang suatu kondisi, dan atau menawar”. Kata-kata turunannya antara lain “*negotiation*” yang berarti “menunjukkan suatu proses atau aktivitas untuk merundingkan, membicarakan sesuatu hal untuk disepakati dengan orang lain”. Dan “*negotiable*” yang berarti “dapat dirundingkan, dapat dibicarakan, dapat ditawarkan.

Berdasarkan pendapat para ahli, penulis menyimpulkan bahwa negosiasi adalah kegiatan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang memiliki kepentingan dan pemikiran berbeda namun sama-sama menginginkan tujuan yang akan disepakati dengan adanya proses tawar menawar.

Contoh teks negosiasi

Sansan : “Maaf, Bu. Bisa meminta waktu sebentar?”

Bu Lita: “Ada apa, ya, San?”

Sansan : “Saya ingin mengajukan cuti kerja.”

Bu Lita: “O, ya. Pasti karena kehamilanmu itu, kan?”

Sansan : “Betul, Bu.”

Bu Lita: “Sudah berapa bulan kandungannya?”

Sansan : “Sudah delapan bulan, Bu.”

Bu Lita: “Kan, masih sebulan lagi. Nanti saja kalau sudah dekat waktunya lahir.”

Sansan : “Sudah terasa berat, Bu. Lagi pula untuk jaga-jaga, khawatir waktunya di luar dugaan.”

Bu Lita: “Begini saja, bagaimana kalau menunggu dua minggu lagi supaya nanti cutinya lebih panjang setelah melahirkan? Sekarang bekerja dulu. Ya, bekerjanya jangan yang berat-berat. Pilih-pilih.”

Sansan : “maaf, ya, Bu. Memang Ibu memberi waktu cutinya berapa lama?”

Bu Lita: “Tiga bulan. Cukup, kan?”

Sansan : “Iya, saya kira cukup. Mudah-mudahan selama itu, saya dan si bayi nanti sudah sehat dan kuat lagi.”

Bu Lita: “Ya, tapi sekarang kamu jangan dulu cuti. Nunggu dua minggu lagilah karena memang Ibu sangat membutuhkan tenaga kamu. Jangan khawatir kecepatan lahir. Ibu juga sudah pengalaman dalam masalah itu mah. Ibu, kan, sudah dua kali melahirkan.”

Sansan : “Mudah-mudahan, ya, Bu. Terima kasih atas kebaikan Ibu.”

Bu Lita: “Sama-sama, San.”

(Sumber: Jenis-jenis Teks (Dr. E. Kosasih)

b. Struktur Teks Negosiasi

Kosasih (2016: 89) mengungkapkan struktur adalah susunan, urutan, ataupun tahapan. Di dalam negosiasi, terdapat lima tahapan yang lazim dilalui dalam proses bernegosiasi. Kelima tahapan itu adalah sebagai berikut.

1. Negosiator 1 menyampaikan maksud bernegosiasi.
2. Negosiator 1 menyampaikan maksud bernegosiasi.
3. Negosiator 1 mengemukakan argumentasi ataupun fakta yang memperkuat maksudnya tersebut agar disetujui oleh negosiator 2.
4. Negosiator 1 mengemukakan argumentasi ataupun fakta yang memperkuat maksudnya tersebut agar disetujui oleh negosiator 2.
5. Terjadinya kesepakatan/ketidaksepakatan

Tentang struktur teks negosiasi, Yustinah (2014:157) mengemukakan ada lima struktur dalam teks negosiasi yaitu:

1. Orientasi, merupakan pemaparan pendahuluan dari pihak ke-1 dan pihak ke-2 untuk mempelajari paparan masing-masing sehingga permasalahan jelas.
2. Pengajuan, merupakan konsep kedua belah pihak untuk dijadikan bahan pertimbangan menuju tahap selanjutnya
3. Penawaran, merupakan alternatif solusi yang harus dipertimbangkan dengan memperhitungkan segala kemungkinan yang terjadi dengan risiko terkecil.
4. Persetujuan, merupakan proses memilih solusi yang tepat dan menguntungkan kedua belah pihak.
5. Penutup, merupakan simpulan pembicaraan final yang disepakati kedua belah pihak dan dijunjung tinggi dengan konsekuensi tertentu.

Mengenai struktur teks negosiasi, Mulyadi (2016:161) mengemukakan bahwa struktur teks negosiasi yaitu,

1. Orientasi, berisi tentang pengenalan awal atau perbincangan awal antara kedua belah pihak yang akan melakukan negosiasi.
2. Pengajuan, berisi tentang permintaan oleh salah satu pihak.
3. Penawaran, berisi klimaks dari teks negosiasi karena terjadi tawar-menawar antara kedua belah pihak.
4. Persetujuan, berisi kesepakatan yang disetujui kedua belah pihak. Dalam tahap ini, diharapkan tercipta suatu kondisi yang saling menguntungkan dan kedua belah pihak mampu menyamakan persepsi.

Dari beberapa pendapat di atas, penulis menyimpulkan bahwa struktur teks negosiasi terdiri atas:

1. Orientasi, yakni pemaparan awal dari pihak ke-1 dan pihak ke-2 untuk masing-masing mempelajari permasalahan yang sedang dipaparkan.

Contoh:

Dian: “Selamat pagi, silakan duduk.”

Nia : “Terima kasih, Mbak”

Dian: “Ada yang bisa saya bantu?”

Nia : “Saya ingin membeli *flashdisk*, yang bagus itu merk apa, Mbak?”

Dian: “Kalau masalah bagus tidaknya itu relatif, Mbak. Semua merk ada kelebihan dan kekurangannya. Tapi yang paling laris sekarang itu merk Toshiba, Mbak.”

Berdasarkan percakapan di atas, yang dimaksud pihak ke-1 adalah Dian dan pihak ke-2 adalah Nia. Sebagai pihak ke-1 Dian menyapa dan menanyakan maksud kedatangan Nia. Sebagai pihak ke-2 Nia menjelaskan maksud kedatangannya yaitu ingin membeli *flashdisk*.

2. Permintaan, merupakan pengajuan dari kedua belah pihak untuk dijadikan bahan pertimbangan selanjutnya.

Contoh:

Nia : “Saya boleh lihat yang merk Toshiba?”

Dian: “Boleh, Mbak. Ini yang merk Toshiba.”

Berdasarkan percakapan di atas, Nia pihak ke-2 meminta untuk melihat *flashdisk* merk toshiba. Tahap ini dapat dijadikan pertimbangan menuju tahap selanjutnya.

3. Penawaran, yaitu alternatif solusi yang harus dipertimbangkan dengan memperhitungkan segala kemungkinan dengan risiko terkecil.

Contoh:

Nia : “Tidak bisa diskon, Mbak?”

Dian: “Kebetulan kita lagi promo, Mbak, dan harga Rp140.000,00 sudah termasuk harga promo.”

Nia : “Rp100.000,00 aja gimana Mbak?”

Dian: “Tetap tidak bisa, Mbak. Saya beri harga diskon itu juga sudah murah banget, Mbak”.

Berdasarkan percakapan di atas, kedua belah pihak mempertimbangkan harga *flashdisk*. Nia tidak langsung menerima harga yang ditawarkan Dian sehingga di antara kedua belah pihak terjadi proses adu tawar untuk mendapatkan solusi yang tidak merugikan kedua belah pihak.

4. Persetujuan, yaitu proses memilih solusi yang tepat dan menguntungkan kedua belah pihak.

Contoh:

Nia : “Ya sudah saya setuju Rp120.000,00”

Dian: “Baik, Mbak. Ini notanya silakan Mbak tanda tangan di sini.”

Berdasarkan percakapan di atas, akhir dari negosiasi kedua belah pihak mencapai kesepakatan. Kesepakatan tersebut disertai dengan nota transaksi.

5. Penutup, yaitu simpulan akhir pembicaraan yang final dan disepakati kedua belah pihak.

Contoh:

Nia : “Terima kasih, Mbak.”

Dian : “Sama-sama, Mbak. Selamat siang.”

Nia : “Selamat siang.”

Berdasarkan percakapan di atas, akhir dari proses negosiasi antara Nia dan Dian yakni sapaan pamit antara kedua belah pihak.

c. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Setiap teks mempunyai kaidah tertentu yang menandakan ciri dari teks tersebut, begitu pun dengan teks negosiasi. Menurut Kosasih (2014: 92) kaidah bernegosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Dalam bernegosiasi terdapat enam aspek yang harus diperhatikan.

1. Negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi ataupun perusahaan.
2. Negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau lisan.
3. Negosiasi terjadi karena terdapat perbedaan kepentingan.
4. Negosiasi diselesaikan melalui tawar-menawar atau tukar-menukar kepentingan.
5. Negosiasi menyangkut suatu rencana yang belum terjadi.
6. Negosiasi bermuara pada dua hal: sepakat atau tidak sepakat.

Sementara itu, Kosasih (2014: 93) teks negosiasi juga memiliki kaidah kebahasaan tersendiri yang ditandai oleh hal-hal berikut.

1. Keberadaan kalimat berita (deklaratif, *statement*), kalimat tanya (interogatif, *question*), dan kalimat perintah (imperatif, *command*).
 - a. Banyak menggunakan kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan. Hal ini berkaitan dengan tujuan dari bernegosiasi. Biasanya ditandai oleh penggunaan kata-kata seperti minta, harap, mudah-mudahan, semoga.
 - b. Banyak menggunakan kalimat bersyarat. Hal ini berkaitan dengan sejumlah syarat yang diajukan oleh kedua belah pihak. Kalimat ini ditandai dengan kata jika, bila, kalau, apabila, seandainya.
 - c. Banyak menggunakan konjungsi penyebab (kausalitas). Untuk memperjelas argumen yang diutarakan, mereka membutuhkan sejumlah alasan yang disertai dengan konjungsi penyebab. Kalimat ini ditandai dengan kata karena, sebab, oleh karena itu.

3. Hakikat Menganalisis Struktur, Isi, dan Ciri Kebahasaan Serta Mengonstruksikan Teks Negosiasi

a. Pengertian Menganalisis Struktur, Isi, dan Ciri Kebahasaan

Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi IV (2008:58) menyatakan,

Menganalisis yaitu melakukan analisis. Analisis adalah 1) penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan perbuatan, dsb) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dsb); 2) penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan; 3) penyelidikan kimia dengan menguraikan sesuatu untuk mengetahui zat bagiannya dsb; 4) penjabaran sesudah dikaji sebaik-baiknya; 5) pemecahan persoalan yang dimulai dengan dugaan akan keberadaannya.

Berdasarkan pengertian di atas, menganalisis isi dan ciri kebahasaan teks negosiasi adalah mempelajari struktur (urutan, susunan, tahapan) dan kaidah (aturan)

dengan cara mengidentifikasi dan menganalisis teks negosiasi sehingga memperoleh pemahaman terhadap struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.

Contoh Struktur Teks Negosiasi

Struktur	Teks Negosiasi
Orientasi	Sansan : “Maaf, Bu. Bisa meminta waktu sebentar?” Bu Lita : “Ada apa, ya, San?”
Permintaan	Sansan : “Saya ingin mengajukan cuti kerja.” Bu Lita : “O, ya. Pasti karena kehamilanmu itu, kan?” Sansan : “Betul, Bu.” Bu Lita : “Sudah berapa bulan kandungannya?” Sansan : “Sudah delapan bulan, Bu.”
Penawaran	Bu Lita : “Kan, masih sebulan lagi. Nanti saja kalau sudah dekat waktunya lahir.” Sansan : “Sudah terasa berat, Bu. Lagi pula untuk jaga-jaga, khawatir waktunya di luar dugaan.” Bu Lita: “Begini saja, bagaimana kalau menunggu dua minggu lagi supaya nanti cutinya lebih panjang setelah melahirkan? Sekarang bekerja dulu. Ya, bekerjanya jangan yang berat-berat, pilih-pilih.” Sansan : “Maaf, ya, Bu. Memang Ibu memberi waktu cutinya berapa lama?” Bu Lita : “Tiga bulan. Cukup, kan?”
Persetujuan	Sansan : “Iya, saya kira cukup. Mudah-mudahan selama itu, saya dan si bayi nanti sudah sehat dan kuat lagi.” Bu Lita : “Ya, tapi sekarang kamu jangan dulu cuti. Nunggu dua minggu lagilah karena memang Ibu sangat membutuhkan tenaga kamu. Jangan khawatir kecepatan lahir. Ibu juga sudah pengalaman dalam masalah itu mah. Ibu, kan, sudah dua kali melahirkan.”
Penutup	Sansan : “Mudah-mudahan, Ya, Bu. Terima kasih atas kebaikan Ibu.”

(Sumber: Jenis-jenis Teks (Dr. E. Kosasih)

Contoh Ciri Kebahasan Teks Negosiasi

Kaidah	Penjelasan
Keberadaan kalimat berita	Teks negosiasi yang berjudul pengajuan cuti kerja ditemukan keberadaan kalimat berita yaitu, Saya ingin mengajukan cuti kerja. Sudah delapan bulan, Bu. Kan, masih sebulan lagi. Sudah terasa berat, Bu.
Kebradaan kalimat Tanya	Kalimat tanya yang muncul dalam teks negosiasi pengajuan cuti kerja yaitu, Bisa meminta waktu sebentar? Ada apa ya, San? Sudah berapa bulan kandungannya? Maaf, ya, Bu. Memang Ibu memberi waktu cutinya berapa lama?
Keberadaan kalimat perintah	Kalimat perintah yang muncul dalam teks negosiasi pengajuan cuti kerja yaitu, Nanti saja kalau sudah dekat waktunya lahir. Sekarang bekerja dulu. Ya, bekerjanya jangan yang berat-berat. Ya, tapi sekarang kamu jangan dulu cuti.
Menggunakan kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan	Kalimat yang menyatakan keinginan yang muncul dalam teks negosiasi cuti kerja yaitu, Bisa meminta waktu sebentar? Mudah-mudahan selama itu, saya dan bayi nanti sudah sehat dan kuat lagi. Mudah-mudahan , ya, Bu. Terima kasih atas kebaikan Ibu.
Menggunakan kalimat bersyarat	Kalimat yang menggunakan kalimat bersyarat dalam teks negosiasi cuti kerja yaitu, Nanti saja kalau sudah dekat waktunya lahir. Begini saja, bagaimana kalau menunggu dua minggu lagi supaya nanti cutinya lebih panjang setelah melahirkan?
Menggunakan konjungsi penyebaban (kausalitas)	Kalimat yang menggunakan konjungsi penyebaban dalam teks negosiasi cuti kerja yaitu, O, ya. Pasti karena kehamilanmu itu, kan? Nunggu dua minggu lagilah karena memang Ibu sangat membutuhkan tenaga kamu.

(Sumber: Jenis-jenis Teks (Dr. E. Kosasih)

b. Hakikat Mengonstruksikan Teks Negosiasi

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi V (2016), mengonstruksi adalah susunan dan hubungan kata dalam kalimat atau kelompok kata. Berdasarkan pengertian di atas, mengonstruksikan teks negosiasi adalah menyusun atau menghasilkan kembali teks negosiasi yang baru berdasarkan karya sendiri. Pada tahap ini peserta didik harus mengorganisasi informasi yang telah didapat dengan menggunakan kata-kata sendiri dan mudah dipahami sehingga menghasilkan pengalaman belajar yang lama bagi peserta didik.

Langkah-langkah mengonstruksi teks negosiasi menurut Mulyadi (2016:168),

- a. Menyusun teks negosiasi lisan dalam bentuk dialog
 1. Tentukan permasalahan utama negosiasi
 2. Tentukan pihak-pihak yang berkaitan dengan permasalahan
 3. Tentukan unsur utama dalam teks negosiasi
- b. Menyusun teks negosiasi tulis dalam bentuk narasi
 1. Tentukan tema utama yang akan ditulis dalam teks negosiasi
 2. Tentukan peristiwa yang terjadi dalam negosiasi (orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan)
 3. Rancanglah peristiwa tersebut menjadi bentuk skema alur
 4. Lakukan perincian peristiwa utama menjadi peristiwa yang mendukung cerita
 5. Susunlah teks negosiasi dengan memerhatikan tokoh dan peristiwa

Berdasarkan pendapat di atas, penulis menyimpulkan langkah-langkah teks negosiasi yaitu,

Langkah pertama, menentukan tema atau permasalahan yang sesuai dengan tujuan yang akan dicapai. Kedua, menentukan pihak-pihak yang berkaitan, siapa saja yang akan ikut dalam jalannya negosiasi. Ketiga, menentukan peristiwa atau menimbulkan adanya konflik tentang masalah apa saja yang akan dibahas selama

bernegosiasi. Keempat, menentukan solusi yang akan ditawarkan dalam konflik bernegosiasi. Kelima, menentukan model kesepakatan yang didapatkan untuk mengakhiri negosiasi.

4. Hakikat Model Pembelajaran Tipe *Think Pair Share*

a. Pengertian Model Pembelajaran Tipe *Think Pair Share*

Shoimin (2014: 208) mengemukakan bahwa *Think Pair Share* adalah suatu model pembelajaran kooperatif yang memberi siswa waktu untuk berpikir dan merespons serta saling bantu sama lain. Huda (2013: 206) berpendapat, “*Think Pair Share* ini dikembangkan oleh Frank Lyman pada 1981, strategi ini memperkenalkan gagasan tentang waktu tunggu atau berpikir yang menjadi salah satu faktor ampuh dalam meningkatkan respons siswa terhadap pertanyaan.”

Aqib (2013:25), “Model pembelajaran *Think pair Share* ini diperkenalkan oleh Frank Lyman pada tahun 1981. Pembelajaran *Think Pair Share* ini dirancang untuk memengaruhi pada interaksi siswa.”

Berdasarkan pendapat ahli di atas, penulis menyimpulkan bahwa model pembelajaran *Think Pair Share* adalah pembelajaran yang memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk bekerja dan berpikir sendiri, berpasangan untuk bertukar ide-ide hasil pemikiran sendiri, dan membagikan hasil pemikiran tersebut untuk saling merespons dan saling membantu dengan orang lain. Interaksi yang berlangsung selama pembelajaran mampu meningkatkan daya pikir dan aktivitas siswa dalam proses pembelajaran.

b. Langkah-langkah Penerapan Model Pembelajaran *Think Pair Share*

Shoimin (2014: 211) menjelaskan ada tiga langkah dalam penerapan model

Think Pair Share ini:

1) Tahap *think* (berpikir)

Pada tahap ini guru memberikan pertanyaan terkait dengan materi pelajaran. Proses TPS ini dimulai pada saat ini, yaitu guru mengemukakan pertanyaan yang menggalakkan berpikir ke seluruh kelas. Pertanyaan ini hendaknya berupa pertanyaan terbuka yang memungkinkan dijawab dengan berbagai macam jawaban.

2) Tahap *pair* (berpasangan)

Pada tahap ini siswa berpikir secara individu. Guru meminta kepada siswa untuk berpasangan dan mulai memikirkan pertanyaan atau masalah yang diberikan guru dalam waktu tertentu. Lamanya waktu ditetapkan berdasarkan pemahaman guru terhadap siswanya, sifat pertanyaannya, dan jadwal pembelajaran. Siswa disarankan untuk menulis jawaban atau pemecahan masalah hasil pemikirannya.

3) Tahap *share* (berbagi)

Pada tahap ini siswa secara individu mewakili kelompok atau berdua maju bersama untuk melaporkan hasil diskusinya ke seluruh kelas. Pada tahap terakhir ini siswa seluruh kelas akan memperoleh keuntungan dalam bentuk mendengarkan berbagai ungkapan mengenai konsep yang sama dinyatakan dengan cara yang berbeda oleh individu yang berbeda.

Menurut Huda (2013: 207), langkah-langkah model pembelajaran *Think Pair*

Share sebagai berikut.

- 1) Siswa ditempatkan dalam kelompok-kelompok. Setiap kelompok terdiri dari empat anggota.
- 2) Guru memberikan tugas pada setiap kelompok.
- 3) Masing-masing anggota memikirkan dan mengerjakan tugas tersebut sendiri-sendiri terlebih dahulu.
- 4) Kelompok membentuk anggotanya secara berpasangan. Setiap pasangan mendiskusikan hasil pengerjaan individunya.
- 5) Kedua pasangan lalu bertemu kembali dalam kelompoknya masing-masing untuk berbagi informasi hasil diskusinya.

Aqib (2013:24) mengemukakan langkah-langkah model pembelajaran *Think Pair Share* sebagai berikut.

1. Guru menyampaikan inti materi dan kompetensi yang ingin dicapai
2. Siswa diminta untuk berpikir tentang materi/permasalahan yang disampaikan guru
3. Siswa diminta berpasangan dengan teman sebangkunya dan mengutarakan hasil pemikiran masing-masing
4. Guru memimpin pleno kecil diskusi, tiap kelompok mengemukakan hasil diskusinya
5. Berawal dari kegiatan tersebut, mengarahkan pembicaraan pada pokok permasalahan dan menambah materi yang belum diungkapkan siswa.
6. Guru memberi kesimpulan.
7. Penutup.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis merencanakan pembelajaran yang akan dilakukan sebagai berikut.

1. Peserta didik diminta untuk mengerjakan soal yang telah disiapkan (*pretest*)
2. Peserta didik mengerjakan masalah (*think*) secara individu.
3. Peserta didik diarahkan untuk membentuk kelompok yang terdiri dari 4 orang.
4. Masing-masing kelompok berpasangan dengan salah satu anggota kelompoknya untuk mendiskusikan materi (*pair*).
5. Peserta didik kembali ke dalam kelompoknya masing-masing, kemudian membagikan hasil pemikiran kepada teman kelompoknya (*share*).
6. Setiap kelompok memaparkan hasil diskusinya.
7. Kelompok lain memberikan tanggapan.
8. Peserta didik menjawab pertanyaan-pertanyaan guru mengenai materi yang sudah dipelajari (*posttest*)

9. Guru memberikan simpulan akhir.

c. Kelebihan Model Pembelajaran *Think Pair Share*

Menurut Shoimin (2014:211) beberapa kelebihan dari model pembelajaran TPS ini yaitu;

1. TPS mudah diterapkan diberbagai jenjang pendidikan dalam setiap kesempatan;
2. Menyediakan waktu berpikir untuk meningkatkan kualitas respons siswa;
3. Siswa menjadi lebih aktif dalam berpikir mengenai konsep dalam mata pelajaran;
4. Siswa lebih memahami tentang konsep topik pelajaran selama diskusi;
5. Setiap siswa dalam kelompoknya mempunyai kesempatan untuk berbagi atau menyampaikan idenya.

Huda (2013: 206) menyatakan kelebihan TPS antara lain; memungkinkan siswa untuk bekerja sendiri dan bekerja sama dengan orang lain, mengoptimalkan partisipasi siswa, dan memberikan kesempatan kepada siswa untuk menunjukkan partisipasi mereka kepada orang lain.

d. Kekurangan Model Pembelajaran *Think Pair Share*

Shoimin (2014: 212) menyebutkan kekurangan dari model pembelajaran TPS ini yaitu;

1. Banyak kelompok yang melapor dan perlu dimonitor;
2. Lebih sedikit ide yang muncul
3. Jika ada perselisihan tidak ada penengah.

Berdasarkan pendapat ahli di atas, penulis menyimpulkan kelebihan dari model pembelajaran ini yaitu memungkinkan peserta didik untuk bekerja sama dan berkesempatan untuk berpartisipasi menyampaikan ide mereka. Kekurangan dari

model pembelajaran ini yaitu ide yang muncul lebih sedikit, banyaknya kelompok yang harus dimonitori, sehingga penulis harus lebih optimal dalam melaksanakan model pembelajaran ini untuk meminimalisasi terjadinya kekurangan yang terjadi pada saat proses pembelajaran.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah hasil penelitian yang sudah dilaksanakan oleh Hanna Siti Maryam, S.Pd., Sarjana Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia FKIP Unsil 2016/2017. Penelitian yang dilaksanakan berjudul “Pengaruh Model Pembelajaran *Think Pair Share* Terhadap Kemampuan Menganalisis dan Menyusun Teks Biografi (Eksperimen pada Siswa Kelas X MAN 1 Kota Tasikmalaya Tahun Ajaran 2016/2017).”

Hanna Siti Maryam menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil penelitian, pengolahan data secara statistik, hasil perolehan nilai rata-rata yang dibandingkan antara kelas eksperimen dengan kelas kontrol, maka disimpulkan model pembelajaran *Think Pair Share (TPS)* dapat berpengaruh secara signifikan terhadap kemampuan menganalisis dan menyusun teks biografi pada siswa kelas X MAN 1 Kota Tasikmalaya tahun ajaran 2016/2017.

C. Anggapan Dasar

Heryadi (2010: 31) mengemukakan bahwa, Anggapan dasar menjadi acuan atau landasan pemikiran dalam merumuskan hipotesis. Berdasarkan hal tersebut, anggapan yang menjadi dasar penelitian ini adalah.

1. Menganalisis struktur, kebahasaan dan mengontruksikan teks negosiasi merupakan kompetensi dasar yang harus dipelajari oleh siswa kelas X berdasarkan Kurikulum 2013
2. Menganalisis isi, struktur, kebahasaan dan mengontruksikan teks negosiasi merupakan kompetensi dasar yang harus diaplikasikan oleh siswa kelas X berdasarkan Kurikulum 2013
3. Salah satu faktor penentu keberhasilan pembelajaran adalah model pembelajaran.
4. Model pembelajaran *Think Pair Share (TPS)* merupakan salah satu model pembelajaran yang dapat diterapkan pada kegiatan pembelajaran menganalisis struktur, kebahasaan dan mengontruksikan teks negosiasi.

D. Hipotesis

Heryadi (2010: 32) mengungkapkan bahwa peneliti berdasarkan prinsip-prinsip dasar atau anggapan dasar yang dilandasi oleh hasil kajian teori berupaya membuat simpulan atau jawaban sementara tentang masalah penelitian yang diusulkannya.

Bertitik tolak dari anggapan dasar yang telah penulis rumuskan, hipotesis penelitian ini sebagai berikut.

1. Model *Think Pair Share (TPS)* berpengaruh secara signifikan terhadap kemampuan menganalisis struktur, kebahasaan teks negosiasi pada siswa kelas X SMA Islam Terpadu Ibnu Siena Kabupaten Ciamis tahun ajaran 2019/2020.
2. Model *Think Pair Share (TPS)* berpengaruh secara signifikan terhadap kemampuan mengonstruksikan teks negosiasi pada siswa kelas X SMA Islam Terpadu Ibnu Siena Kabupaten Ciamis tahun ajaran 2019/2020.