

BAB II LANDASAN TEORETIS

A. Kajian Teoretis

1. Hakikat Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Di Kelas X Berdasarkan Kurikulum Merdeka

a. Capaian pembelajaran (CP)

Capaian pembelajaran (CP) adalah istilah dalam kurikulum merdeka yang merujuk pada kompetensi pembelajaran yang harus dicapai oleh peserta didik di setiap akhir fase. Capaian pembelajaran merupakan acuan utama dalam merencanakan dan mengevaluasi pembelajaran serta memastikan peserta didik mencapai target pembelajaran yang telah ditentukan. Untuk jenjang sekolah menengah terdapat fase C, fase D, fase E, dan fase F dan kelas X masuk dalam kategori fase E. Capaian pembelajaran Bahasa Indonesia terdiri atas empat elemen yakni menyimak, membaca dan memirsa, berbicara dan mempresentasikan, serta menulis. Kemendikbud (2024) menyatakan,

Pada akhir fase E, peserta didik memiliki kemampuan berbahasa untuk berkomunikasi dan bernalar sesuai dengan tujuan, konteks sosial, akademis, dan dunia kerja. Peserta didik mampu memahami, mengolah, menginterpretasi, dan mengevaluasi informasi dari berbagai tipe teks tentang topik yang beragam. Peserta didik mampu menyintesis gagasan dan pendapat dari berbagai sumber. Peserta didik mampu berpartisipasi aktif dalam diskusi dan debat. Peserta didik mampu menulis berbagai teks untuk menyampaikan pendapat dan mempresentasikan serta menanggapi informasi nonfiksi dan fiksi secara kritis dan etis.

Tabel 2.1 Fase E Berdasarkan Elemen

Elemen	Capaian Pembelajaran
Menyimak	Peserta didik mampu mengevaluasi dan mengkreasi informasi berupa gagasan, pikiran, perasaan, pandangan,

	arahan atau pesan yang akurat dari menyimak berbagai tipe teks dalam bentuk monolog, dialog, dan gelar wicara.
Membaca dan Memirsa	Peserta didik mampu mengevaluasi informasi berupa gagasan, pikiran, pandangan, arahan atau pesan dari berbagai tipe teks visual dan audiovisual untuk menemukan makna yang tersurat dan tersirat. Peserta didik mampu menginterpretasi informasi untuk mengungkapkan gagasan dan perasaan simpati, peduli, empati dan/atau pendapat pro/kontra dari teks visual dan audiovisual secara kreatif. Peserta didik mampu menggunakan sumber lain untuk menilai akurasi dan kualitas data serta membandingkan isi teks.
Berbicara dan Mempresentasikan	Peserta didik mampu mengolah dan menyajikan gagasan, pikiran, pandangan, arahan atau pesan untuk tujuan pengajuan usul, perumusan masalah, dan solusi dalam bentuk monolog, dialog, dan gelar wicara secara logis, runtut, kritis, dan kreatif. Peserta didik mampu mengkreasi ungkapan sesuai dengan norma kesopanan dalam berkomunikasi. Peserta didik mampu berkontribusi lebih aktif dalam diskusi dengan mempersiapkan materi diskusi, melaksanakan tugas dan fungsi dalam diskusi. Peserta didik mampu mengungkapkan kepedulian secara kreatif dalam bentuk teks fiksi dan nonfiksi multimodal.
Menulis	Peserta didik mampu menulis gagasan, pikiran, pandangan, arahan atau pesan tertulis untuk berbagai tujuan secara logis, kritis, dan kreatif dalam bentuk teks informasional dan/atau fiksi. Peserta didik mampu menulis teks eksposisi hasil penelitian dan teks fungsional dunia kerja. Peserta didik mampu mengalihwahkan satu teks ke teks lainnya. Peserta didik mampu menerbitkan hasil tulisan di media cetak, elektronik, dan/atau digital.

b. Tujuan Pembelajaran (TP)

Tujuan pembelajaran adalah deskripsi pencapaian tiga aspek kompetensi, yaitu sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang diperoleh peserta didik dalam kegiatan pembelajaran. Tujuan pembelajaran dirumuskan berdasarkan kata kunci Capaian Pembelajaran (CP). Tujuan pembelajaran harus disusun secara operasional dan

konkret. Perumusan tujuan pembelajaran harus memuat dua komponen utama, yaitu kompetensi dan lingkup materi. Kompetensi adalah kemampuan atau keterampilan yang perlu ditunjukkan/didemonstrasikan oleh peserta didik. lingkup materi adalah konsep utama yang perlu dipahami oleh peserta didik pada satu unit pembelajaran. Permendikbudristek Nomor 16 Tahun 2022 Tentang Standar Proses pada Pendidikan Anak Usia Dini, Jenjang Pendidikan Dasar, dan Jenjang Pendidikan Menengah (2022: 4), Bab II Pasal 5 Ayat 1 menyatakan,

Capaian pembelajaran yang menjadi tujuan belajar dari suatu unit pembelajaran sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 ayat (1) huruf a merupakan sekumpulan kompetensi dan lingkup materi pembelajaran yang sesuai dengan kurikulum satuan pendidikan.

Berikut merupakan tujuan pembelajaran yang berkaitan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh penulis.

Tabel 2.2 Tujuan Pembelajaran

Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan struktur secara tepat dan kreatif.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan kaidah kebahasaan secara tepat dan kreatif.

c. Indikator Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (IKTP)

Indikator ketercapaian tujuan pembelajaran adalah ukuran yang digunakan untuk mengukur ketercapaian kompetensi peserta didik. berfungsi sebagai acuan untuk melihat apakah peserta didik sudah mencapai target pembelajaran yang ditetapkan. Permendikbudristek Nomor 16 Tahun 2022 Tentang Standar Proses pada Pendidikan

Anak Usia Dini, Jenjang Pendidikan Dasar, dan Jenjang Pendidikan Menengah (2022:

4), Bab II Pasal 8 Ayat 1 menyatakan,

Cara menilai ketercapaian tujuan belajar sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 ayat (1) huruf c dilakukan oleh pendidik dengan menggunakan beragam teknik, dan atau instrumen penilaian yang sesuai dengan tujuan belajar. Cara menilai ketercapaian tujuan belajar sebagaimana dimaksud pada ayat (1) mengacu pada standar penilaian pendidikan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Berikut ini merupakan Indikator Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (IKTP)

yang penulis susun berdasarkan Capaian Pembelajaran (CP).

Tabel 2.3 Indikator Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (IKTP)

Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian orientasi.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian pengajuan.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian penawaran.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian persetujuan.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan pronomina/kata ganti.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan kalimat langsung.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan kalimat deklaratif.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan kalimat Interogatif.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan kalimat persuasif.
Peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan memperhatikan penggunaan tuturan pasangan.

2. Hakikat Teks Negosiasi

a. Pengertian Teks Negosiasi

Teks negosiasi merupakan salah satu teks yang harus dikuasai oleh peserta didik dalam fase E. Kosasih (2017) mengungkapkan, “Negosiasi merupakan proses penetapan keputusan secara bersama antara beberapa pihak yang memiliki kepentingan berbeda atau negosiasi merupakan cara dalam menetapkan keputusan yang dapat disepakati oleh dua pihak atau lebih untuk mencukupi kepuasan pihak-pihak yang berkepentingan.” Dalam KBBI negosiasi adalah proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. Aulia dan Gumilar (2021:85) menjelaskan, “Negosiasi pada dasarnya merupakan kegiatan berunding atau tawar menawar untuk mencapai kesepakatan atau persetujuan bersama antara beberapa pihak. Kesepakatan tersebut merupakan hal yang disetujui bersama setelah mengatasi berbagai perbedaan atau perselisihan antara dua belah pihak.”

Berdasarkan pendapat tersebut terdapat poin penting dalam negosiasi, yaitu adanya perbedaan kepentingan antar tokoh yang terlibat (negosiator) dan melalui negosiasi akan diperoleh kesepakatan bersama. Sehingga dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi merupakan bentuk komunikasi antar dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan bersama.

Contoh teks negosiasi

Teks 1

Negosiasi antara Bu Dewi sebagai wali kelas dengan ketua kelas bernama Rahma berkaitan dengan rencana study tour ke Yogyakarta.

- Bu Dewi: “Rahma, bagaimana rencana *study tour* ke Yogyakarta, apakah semua anggota kelas setuju?”
- Rahma: “Saya sudah berbicara dengan mereka Bu, hanya ada usulan untuk destinasinya diganti ke Bali saja Bu.”
- Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”
- Rahma : “Karena sekolah kita sudah sering ke Yogyakarta, Bu. Kalau ke Bali kan belum pernah sama sekali.”
- Bu Dewi: “Tapi ibu sudah bicarakan rencana ini ke bapak kepala sekolah dan beliau sudah setuju.”
- Rahma: “Iya Bu, tetapi jika ke rencana semula sepertinya banyak teman-teman yang tidak ikut.”
- Bu Dewi: “Aduh bagaimana ya, padahal Ibu sudah mempersiapkan semuanya.”
- Rahma: “Begini saja Bu, biar saya dan teman-teman yang menghadap ke kepala sekolah dan membicarakan tentang rencana *study tour* diganti ke Bali.”
- Bu Dewi: “Baiklah kalau begitu, secepatnya kamu bicarakan dengan beliau, lalu nanti kabari Ibu hasilnya.”
- Rahma: “Baik Bu.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

b. Tujuan Teks Negosiasi

Teks negosiasi termasuk dalam bentuk teks diskusi (*discussion*) karena membahas suatu isu tertentu dan ditunjang dengan sejumlah argumen dari dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan bersama. Kecakapan dalam bernegosiasi menjadi hal yang sangat penting karena dalam berbagai bidang kehidupan sering kali melaksanakan proses tawar menawar. Bernegosiasi merupakan strategi untuk meraih berbagai kepentingan, memenangkan konflik, dan merupakan sarana untuk berbagai permasalahan yang berhubungan dengan orang lain. Kosasih (2017:88) menyebutkan karakteristik atau arti penting lain dari negosiasi adalah sebagai berikut.

- a. Negosiasi bertujuan untuk menghasilkan kesepakatan.
- b. Negosiasi bertujuan untuk menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan.
- c. Negosiasi merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.
- d. Negosiasi mengarah kepada tujuan praktis.

e. Negosiasi memprioritaskan kepentingan bersama



Gambar 2.1 Proses Negosiasi

Gambar tersebut menunjukkan bagaimana negosiasi bisa terjadi. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa negosiasi bisa terjadi karena adanya kepentingan dari kedua belah pihak. Dari kepentingan tersebut akan melibatkan dua pihak atau lebih untuk saling tawar menawar yang disebut dengan negosiasi dan pada akhirnya akan didapat keputusan yang disepakati bersama.

Debby dan Mellisa (2020: 13), menjelaskan tujuan dari teks negosiasi adalah sebagai berikut.

1. Mencapai kesepakatan yang memiliki kesamaan persepsi, saling pengertian, dan persetujuan.
2. Mencapai penyelesaian atau jalan keluar dari masalah yang dihadapi secara bersama.
3. Mencapai kondisi saling menguntungkan dan tidak ada yang dirugikan (*win-win solution*). Pada dasarnya, tujuan negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan dari kedua belah pihak.

Tujuan dari negosiasi sangat beragam bergantung pada apa yang sedang dinegosiasikan oleh pihak-pihak terkait. Namun, pada dasarnya tujuan dari negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan bersama, yaitu pihak-pihak yang terlibat memperoleh apa yang diinginkan dan tidak merugikan pihak mana pun. Menurut Musman (2020:10-12) tujuan dari teks negosiasi adalah sebagai berikut.

1. Untuk memperoleh kesepakatan yang mengandung persamaan persepsi, saling pengertian, dan saling setuju. Melalui perundingan, maka kedua belah pihak akan mengungkapkan atau mendiskusikan keinginan masing-masing. Itulah sebabnya untuk menjembatani keinginan kedua belah pihak harus diputuskan melalui kesepakatan. Ketergantungan timbal balik inilah yang melandasi adanya kesempatan untuk memperjuangkan suatu kepentingan. Sifat saling ketergantungan merupakan landasan bagi terciptanya interaksi negosiasi. Di dalamnya terdapat jenis-jenis kepentingan, jumlah, status, kendala, dan peluangnya.
2. Untuk mendapatkan solusi, untuk mendapatkan jalan keluar atau solusi dari suatu masalah maka dilakukanlah perundingan ini. Melakukan negosiasi berkepentingan untuk mencapai tujuan, yaitu kesepakatan Bersama yang harus dilakukan secara terus menerus. Kondisi ini hanya dapat berlangsung jika di antara masing-masing pihak saling membutuhkan dan memiliki tujuan yang sama dan disepakati.
3. Untuk mendapatkan keuntungan, untuk mendapatkan atau mencapai saling menguntungkan dari semua pihak merasa menang. Kita akan mendapatkan kondisi yang menguntungkan dalam bernegosiasi jika berada dalam kondisi berikut:
 - a. kita mengetahui fakta-fakta yang dipertentangkan,
 - b. tingkat konflik masih bisa diatasi,
 - c. masalah yang akan ditangani dalam batas prioritas,
 - d. tidak saling menghubungkan masalah dengan kekuasaan,
 - e. ada sejarah hubungan baik,
 - f. kemungkinan logis untuk suatu solusi yang dapat diterima kedua pihak dan saling menguntungkan,
 - g. ada kemungkinan pengembangan solusi kreatif,
 - h. kemenangan yang mungkin dicapai tidak menghasilkan dampak-dampak negatif yang tidak diinginkan.

Dapat disimpulkan bahwa tujuan dari negosiasi adalah untuk menyelesaikan suatu permasalahan dengan jalan diskusi untuk mencapai kesepakatan bersama. Dalam diskusi tersebut akan melibatkan tawar menawar dari pihak yang terlibat kemudian nantinya akan ditemukan titik tengah yang dapat diterima oleh pihak-pihak yang terlibat dengan tidak adanya yang merasa dirugikan. Dengan demikian, perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak dapat teratasi dan tidak menimbulkan konflik. Secara sederhana tujuan dari negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan bersama.

c. Ciri-ciri Teks Negosiasi

Setiap teks memiliki ciri atau karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan teks lain. Teks negosiasi memiliki ciri-ciri tertentu yang membedakannya dari jenis teks lain, baik secara struktural maupun fungsional. Ciri tersebutlah yang akan memudahkan pembaca dalam mengenali teks negosiasi. Kosasih dan Kurniawan (2019: 356) menjelaskan teks negosiasi memiliki ciri sebagai berikut.

1. Melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
2. Pada umumnya, berbentuk komunikasi langsung (tatap muka), menggunakan bahasa lisan, didukung oleh gerak tubuh dan ekspresi wajah. Dalam komunikasi tertulis, dinyatakan dalam bentuk surat. Misalnya, berupa surat penawaran dan surat permintaan penawaran.
3. Mengandung konflik, pertentangan, ataupun perselisihan.
4. Menyelesaikan perbedaan kepentingan melalui tawar-menawar (*bargain*) atau tukar menukar (*barter*).
5. Menyangkut suatu rencana, program, sesuatu keinginan, atau sesuatu yang belum terjadi.
6. Berujung pada dua hal: sepakat atau tidak sepakat

Selain itu Debby dan Mellisa (2020:12) menyampaikan teks negosiasi memiliki ciri umum dan khusus. Ciri umum teks negosiasi adalah sebagai berikut.

1. Menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
2. Mengarah pada tujuan praktis.
3. Memprioritaskan kepentingan bersama.
4. Merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.

Debby dan Mellisa (2020:12) juga menyampaikan ciri khusus teks negosiasi yaitu sebagai berikut.

1. Arahnya ke tujuan praktis.
2. Saling menguntungkan sehingga menghasilkan kesepakatan.
3. Lebih prioritas kepada kepentingan bersama.
4. Salah satu sarana untuk mencari penyelesaian.

Berdasarkan pendapat yang telah dipaparkan disimpulkan bahwa teks negosiasi memiliki ciri atau karakteristik tersendiri yang membedakan dengan teks lain. Ciri-ciri teks negosiasi, yaitu adanya perbedaan kepentingan antara dua pihak atau lebih, berorientasi pada tujuan tertentu, yakni mencapai kesepakatan bersama, adanya proses tawar menawar antar kedua belah pihak, memprioritaskan kepentingan bersama, dan terdapat dua kemungkinan sepakat dan tidak sepakat.

d. Manfaat teks Negosiasi

Negosiasi merupakan hal yang kerap kali dilakukan dalam kehidupan sehari-hari sehingga memiliki manfaat yang cukup besar dalam kehidupan. Salah satu manfaat teks negosiasi adalah menyelesaikan masalah atau perbedaan kepentingan dengan tidak merugikan pihak mana pun, menghindari dan menyelesaikan konflik. Menurut Debby dan Mellisa (2020: 14), manfaat teks negosiasi adalah sebagai berikut.

1. Untuk menciptakan jalinan kerja sama antara institusi, badan usaha, maupun perorangan dalam melakukan suatu usaha dan kegiatan bersama atas dasar saling pengertian.
2. Untuk menyukkseskan satu sama lain kerja sama dalam kegiatan atau usaha yang telah dijalankan.
3. Untuk meminimalkan permasalahan-permasalahan yang ada.

Selain itu, Kosasih (2017: 88) mengungkapkan beberapa manfaat dari teks negosiasi antara lain:

1. Sarana untuk memenangkan persaingan,
2. Sarana untuk meraih berbagai kepentingan,
3. Sarana untuk menyelesaikan masalah,
4. Sarana untuk menyelesaikan konflik.

Dengan demikian, manfaat dari teks negosiasi adalah untuk menjalin kerja sama, menyelesaikan permasalahan, menghindari konflik dan menyelesaikan konflik.

Tentunya dalam kehidupan sehari-hari manfaat negosiasi sangat terasa jelas karena setiap harinya kita tidak terlepas dari kegiatan bernegosiasi baik itu di lingkungan formal maupun non formal.

e. Struktur Teks Negosiasi

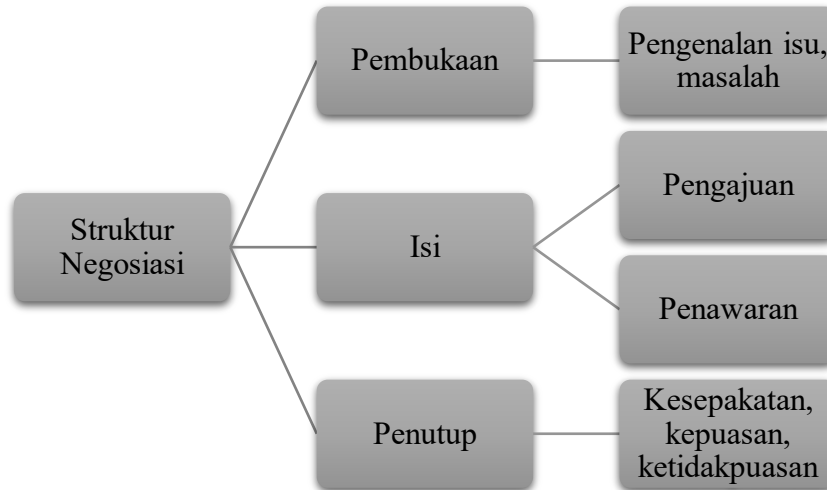
Struktur teks adalah susunan atau tata urutan elemen – elemen yang membentuk sebuah teks. Struktur teks negosiasi menggambarkan bagaimana proses negosiasi berlangsung melalui berbagai tahapan yang terorganisir, mulai dari pembukaan (orientasi) hingga mencapai kesepakatan. Menurut Kosasih (2017: 89) di dalam negosiasi, terdapat lima tahapan yang lazim dilalui dalam proses bernegosiasi. Kelima tahapan itu adalah sebagai berikut.

- a) Negosiator 1 menyampaikan maksud bernegosiasi.
- b) Negosiator 2 menyampaikan penolakan ataupun sanggahan dengan alasan-alasan.
- c) Negosiator 1 mengemukakan argumentasi ataupun fakta yang memperkuat maksudnya tersebut agar disetujui oleh negosiator 2
- d) Negosiator 2 kembali mengemukakan penolakan dengan sejumlah argumentasi dan fakta.
- e) Terjadinya kesepakatan/ketidaksepakatan

Berdasarkan tahapan tersebut secara umum teks negosiasi dibagi menjadi tiga bagian, yaitu pembukaan, isi dan penutup. Ketiga bagian tersebut dijelaskan oleh Kosasih (2017: 90) sebagai berikut.

- a. Pembukaan berisi pengenalan isu atau sesuatu yang dianggap masalah oleh salah satu pihak, misalnya permintaan cuti kerja karena terkait dengan kehamilan.
- b. Isi berupa adu tawar dari kedua belah pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, sampai diperolehnya kesepakatan atau tidak sepakat. Di dalamnya mungkin terdapat argumen-argumen, termasuk penentangan dan sanggahan-sanggahan.

- c. Penutup berisi persetujuan dan kesepakatan kedua belah pihak. Mungkin pula di dalamnya ada ucapan terima kasih, harapan, ataupun ungkapan lainnya sebagai penanda kepuasan ataupun ketidakpuasan. Lebih detailnya Kosasih (2017:90) menggambarkan struktur teks negosiasi dalam bentuk bagan berikut.



Gambar 2.2 Struktur Teks Negosiasi

Berdasarkan bagan tersebut struktur teks negosiasi terdiri dari tiga bagian yaitu pembukaan, isi dan penutup. Dalam pembukaan berisi mengenai pengenalan isu, masalah, atau topik yang sedang dinegosiasikan. Pada bagian isi terdiri atas dua bagian penting yaitu pengajuan dan penawaran. Pengajuan berisi keinginan yang diajukan oleh pihak-pihak yang terlibat. Sedangkan penawaran adalah adu tawar menawar atau solusi mengenai permasalahan yang diajukan oleh kedua belah pihak yang terlibat. Terakhir penutup berisi kesepakatan antar kedua belah pihak, terdapat dua kemungkinan yang terjadi yaitu sepakat dan tidak sepakat.

Selain itu, Yustinah, (2014:157) menyatakan, “Negosiasi yang dilakukan hendaknya mempunyai struktur konteks pembicaraan yang meliputi orientasi,

pengajuan, penawaran dan persetujuan. Pendapat tersebut sejalan dengan pendapat Mulyadi (2016:161) “Struktur bagian teks negosiasi memiliki bagian utama: orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan.” Berikut merupakan penjelasan mengenai struktur teks negosiasi tersebut.

1. Orientasi

Struktur pertama yang muncul dalam teks negosiasi adalah Orientasi atau pengenalan. Menurut Yustinah (2014:157) “Orientasi merupakan pemaparan pendahuluan dari pihak ke-1 dan ke-2 untuk mempelajari paparan masing-masing sehingga permasalahan jelas.” Selain itu, Mulyadi (2016:161) menyebutkan, “Orientasi merupakan bagian pembuka yang berisi salam atau pengenalan situasi sebelum negosiasi dimulai.” Berdasarkan pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa Orientasi merupakan pengenalan masalah yang dihadapi oleh negosiator.

Contoh:

Negosiasi antara Bu Dewi sebagai wali kelas dengan ketua kelas bernama Rahma berkaitan dengan rencana *study tour* ke Yogyakarta.

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Contoh tersebut termasuk dalam orientasi karena penggalan teks tersebut menjelaskan permasalahan yang didiskusikan oleh Bu Dewi dan Rahma. Topik yang sedang didiskusikan oleh Bu Dewi dan Rahma adalah rencana *study tour* ke Yogyakarta.

2. Pengajuan

Struktur selanjutnya adalah pengajuan. Pengajuan biasanya disampaikan oleh pihak pertama sebagai bahan pertimbangan. Yustinah (2014:157) mengungkapkan, “Pengajuan merupakan konsep kedua belah pihak untuk dijadikan bahan pertimbangan menuju tahap selanjutnya.” Mulyadi (2016:161) Menjelaskan, “Pengajuan berisi permintaan oleh salah satu pihak.” Dapat disimpulkan bahwa pengajuan merupakan pernyataan dari salah satu pihak yang menyampaikan keinginan atau kebutuhannya.

Contoh :

Bu Dewi: “Rahma, bagaimana rencana *study tour* ke Yogyakarta, apakah semua anggota kelas setuju?”

Rahma: “Saya sudah berbicara dengan mereka Bu, hanya ada usulan untuk destinasinya diganti ke Bali saja Bu.”

Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Pengajuan dalam teks negosiasi tersebut, yaitu ketika Bu Dewi menanyakan bagaimana rencana *study tour*, dan Rahma menyampaikan usulan dari teman-teman kelasnya bahwa untuk destinasinya diganti ke Bali.

3. Penawaran

Struktur ketiga dalam teks negosiasi adalah Penawaran. Penawaran diajukan oleh kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh semua pihak. Yustinah (2014:157) menjelaskan, “Penawaran merupakan alternatif solusi yang harus dipertimbangkan dengan memperhitungkan segala kemungkinan dengan risiko kecil. Sejalan dengan pendapat tersebut, Mulyadi

(2016:161) mengemukakan, “Penawaran berisi klimaks dari teks negosiasi karena terjadi tawar menawar antar kedua belah pihak.” Berdasarkan pendapat ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa penawaran adalah pernyataan-pernyataan dari kedua belah pihak yang berisi solusi-solusi untuk mengatasi permasalahan yang terjadi. Pada bagian ini, masing-masing pihak menyampaikan sejumlah argumentasi beserta alasan-alasannya.

Contoh :

- Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”
 Rahma : “Karena sekolah kita sudah sering ke Yogyakarta, Bu. Kalau ke Bali kan belum pernah sama sekali.”
 Bu Dewi: “Tapi ibu sudah bicarakan rencana ini ke bapak kepala sekolah dan beliau sudah setuju.”
 Rahma: “Iya Bu, tetapi jika ke rencana semula sepertinya banyak teman-teman yang tidak ikut.”
 Bu Dewi: “Aduh bagaimana ya, padahal Ibu sudah mempersiapkan semuanya.”
 Rahma: “Begini saja Bu, biar saya dan teman-teman yang menghadap ke kepala sekolah dan membicarakan tentang rencana study tour diganti ke Bali.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Penawaran dalam teks negosiasi ini ditandai dengan Bu Dewi dan Rahma yang saling tawar menawar untuk menapai kesepakatan bersama. Rani terus berusaha membujuk Bu Dewi dan Bu Dewi yang mencoba untuk memberi pengertian pada Rahma.

4. Persetujuan

Persetujuan merupakan struktur terakhir dalam teks negosiasi. Yustinah (2014:157) menjelaskan, “Persetujuan, merupakan proses memilih solusi yang

tepat dan menguntungkan kedua belah pihak.” Mulyadi (2016:161) mengemukakan, “Persetujuan berisi kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak. Dalam tahap ini, diharapkan tercipta suatu kondisi yang saling menguntungkan dan kedua belah pihak mampu menyamakan persepsi.” Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persetujuan merupakan keputusan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak.

Contoh :

Bu Dewi: “Baiklah kalau begitu, secepatnya kamu bicarakan dengan beliau, lalu nanti kabari Ibu hasilnya.”
 Rahma: “Baik Bu.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Setelah melaksanakan tawar menawar akhirnya Bu Dewi menyetujui usulan dari Rahma untuk mendiskusikan rencana *study tour* ke Bali dengan kepala sekolah. Kesepakatan diantara Bu Dewi dan Rahma pun terjalin dengan baik.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur teks negosiasi secara umum terdiri atas orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan yang berisi kesepakatan antara kedua belah pihak yang terlibat.

f. Kaidah kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah kebahasaan teks negosiasi, yaitu mencakup elemen-elemen yang membentuk struktur linguistik teks tersebut, baik yang bersifat sintaksis (tata bahasa), semantik (makna), maupun pragmatik (konteks penggunaan bahasa dalam interaksi). Setiap kaidah kebahasaan ini berperan dalam memfasilitasi pencapaian tujuan negosiasi. Menurut Aulia dan Gumilar (2021:99-100) kaidah kebahasaan teks negosiasi

terdiri atas Pronomina/kata ganti, kalimat langsung, kalimat deklaratif/interogatif, kalimat persuasif, dan tuturan pasangan.

1. Pronomina

Pronomina atau kata ganti menjadi salah satu kaidah kebahasaan teks negosiasi. Pronomina atau kata ganti merupakan kaidah kebahasaan teks negosiasi yang mudah untuk dijumpai. Menurut Ramlan (1991:M11) “Kata ganti atau pronomina adalah kata-kata yang merujuk, menyatakan, atau menanyakan tentang sebuah substansi dan dengan demikian justru mengganti namanya”. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Alwi, dkk (2003:249) “Pronomina adalah kata yang dipakai untuk mengacu kepada nomina lain.” Sehingga dapat disimpulkan bahwa kata ganti atau pronomina adalah kata yang merujuk atau menyatakan orang.

Contoh :

Bu Dewi: “Rahma, bagaimana rencana *study tour* ke Yogyakarta, apakah semua anggota kelas setuju?”

Rahma: “Saya sudah berbicara dengan mereka Bu, hanya ada usulan untuk destinasinya diganti ke Bali saja Bu.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Pronomina atau kata ganti yang muncul dalam penggalan teks negosiasi tersebut adalah kata *saya* sebagai kata ganti orang kedua pertama dan *mereka* sebagai kata ganti orang ketiga. *Saya sudah berbicara dengan mereka Bu*, *saya* yang dimaksud dalam kalimat tersebut adalah Rahma dan *mereka* yang dimaksud dalam kalimat tersebut adalah teman-teman kelas Rahma.

2. Kalimat langsung

Kaidah kebahasaan berikutnya adalah kalimat langsung. Teks negosiasi biasanya berbentuk dialog sehingga banyak menggunakan kalimat langsung. Chaer (2018) mengemukakan, “Kalimat langsung ialah kalimat yang diucapkan secara langsung oleh seseorang atau pembicara itu sendiri. Selain itu, menurut Kosasih (2011:64) “Kalimat langsung merupakan jenis kalimat yang secara cermat menirukan sesuatu yang diujarkan orang”. Kalimat langsung adalah kalimat yang dituturkan langsung dan ditandai dengan penggunaan tanda kutip di awal dan di akhir kalimat.

Contoh:

Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”
 Rahma : “Karena sekolah kita sudah sering ke Yogyakarta, Bu. Kalau ke Bali kan belum pernah sama sekali.”
 Bu Dewi: “Tapi ibu sudah bicarakan rencana ini ke bapak kepala sekolah dan beliau sudah setuju.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Penggalan teks negosiasi tersebut adalah contoh penggunaan kalimat langsung. Dalam penggalan tersebut Bu Dewi dan Rahma menuturkan kalimat secara langsung. Selain itu, terdapat penggunaan tanda kutip di awal dan di akhir kalimat yang menjadi ciri dari kalimat langsung.

3. Kalimat deklaratif dan interogatif.

Dalam teks negosiasi tidak hanya menggunakan kalimat langsung tetapi juga menggunakan kalimat deklaratif dan interogatif. Alwi, dkk. (2003) menjelaskan bahwa kalimat deklaratif adalah kalimat yang digunakan pembicara

atau penulis untuk membuat pernyataan sehingga isinya merupakan berita bagi pendengar atau pembaca. Menurut Chaer, 2009:189 “Kalimat interogatif merupakan kalimat yang mengharapkan adanya jawaban secara verbal. Jawaban ini dapat berupa pengakuan, keterangan, alasan atau pendapat dari pihak pendengar atau pembaca. Menurut Suyono dan Hariyanto (2011:110) “Kalimat deklaratif disebut juga dengan istilah kalimat berita. Kalimat deklaratif merupakan kalimat yang tidak ada penanda khusus seperti kalimat interogatif ditandai oleh adanya kata tanya, kalimat imperatif ditandai oleh adanya kata ayo, mari, mohon dan sebagainya.” Sehingga dapat disimpulkan bahwa kalimat deklaratif adalah kalimat yang menyatakan suatu informasi atau berita.

Ramlan (2005:8) menyatakan bahwa kalimat interogatif atau kalimat tanya merupakan kalimat yang berfungsi untuk menanyakan sesuatu. Kalimat interogatif merupakan kalimat yang mengharapkan adanya jawaban secara verbal. Jawaban tersebut dapat berupa pengakuan, keterangan, alasan atau pendapat dari pendengar atau pembaca. Kalimat interogatif adalah kalimat yang menanyakan sesuatu serta memerlukan jawaban.

Contoh :

Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”

Rahma : “Karena sekolah kita sudah sering ke Yogyakarta, Bu. Kalau ke Bali kan belum pernah sama sekali.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Kalimat yang dituturkan Rani termasuk dalam kalimat deklaratif karena kalimat tersebut menjelaskan suatu informasi, yaitu betapa pentingnya HP bagi

menunjang pembelajaran. Kalimat “*Wah, kenapa pada minta seperti itu?*” merupakan contoh kalimat interogatif karena maksud dalam kalimat tersebut Bu Dewi menanyakan kenapa rencana *study tour* berubah jadi ke Bali.

4. Kalimat persuasif

Dalam kaidah teks negosiasi juga terdapat kalimat persuasif. Menurut Keraf (2010:118) “Paragraf persuasi adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang untuk melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau pada waktu yang akan datang.” Sejalan dengan pendapat tersebut, Dalman (2015:145) mengungkapkan, “Persuasi merupakan paragraf yang bertujuan membuat pembaca percaya dan terbujuk berisi berupa fakta, pendapat atau gagasan ataupun pendapat seseorang.” Sehingga dapat disimpulkan bahwa kalimat persuasif adalah kalimat yang bertujuan untuk membujuk menarik perhatian, atau memengaruhi seseorang.

Contoh :

- Rahma: “Iya Bu, tetapi jika ke rencana semula sepertinya banyak teman-teman yang tidak ikut.”
 Bu Dewi: “Aduh bagaimana ya, padahal Ibu sudah mempersiapkan semuanya.”
 Rahma: “Begini saja Bu, biar saya dan teman-teman yang menghadap ke kepala sekolah dan membicarakan tentang rencana *study tour* diganti ke Bali.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Penggalan teks tersebut merupakan contoh penggunaan kalimat persuasif dalam teks negosiasi. Dalam teks tersebut Rahma mencoba untuk memengaruhi Bu Dewi.

5. Tuturan pasangan

Kaidah kebahasaan teks negosiasi terakhir adalah tuturan pasangan. Menurut Aulia dan Gumilar (2023:144) “Tuturan pasangan merupakan bentuk tanya jawab antara pembicara dan lawan bicara.” Sehingga tuturan pasangan merupakan bentuk respons atau tanggapan dari tuturan yang disampaikan pembicara.

Contoh :

- Bu Dewi: “Rahma, bagaimana rencana *study tour* ke Yogyakarta, apakah semua anggota kelas setuju?”
 Rahma: “Saya sudah berbicara dengan mereka Bu, hanya ada usulan untuk destinasinya diganti ke Bali saja Bu.”
 Bu Dewi: “Wah, kenapa pada minta seperti itu?”
 Rahma : “Karena sekolah kita sudah sering ke Yogyakarta, Bu. Kalau ke Bali kan belum pernah sama sekali.”
 Bu Dewi: “Tapi ibu sudah bicarakan rencana ini ke bapak kepala sekolah dan beliau sudah setuju.”

Sumber: Hidayah, Brain Academy, 2025

Penggalan teks tersebut merupakan contoh dari tuturan pasangan dari teks negosiasi. Dalam hal ini, Rahma dan Bu Dewi saling memberi respons dan tanggapan sehingga komunikasi pun berjalan dengan baik.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kaidah kebahasaan teks negosiasi terdiri atas kalimat tanya, kalimat persuasif, kalimat berita dan kalimat perintah. Dalam teks negosiasi juga terdapat pasangan tuturan dari kedua belah pihak atau lebih yang terlibat, dan terdapat konjungsi yang digunakan ketika menyampaikan argumen.

3. Hakikat Menulis Teks Negosiasi

a. Pengertian Menulis

Dalam konteks pendidikan menulis memiliki peran penting untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis, kreatif dan komunikatif peserta didik. sejalan dengan kurikulum merdeka yang menuntut pengembangan kemampuan literasi dan kemampuan berbahasa dalam kegiatan belajar mengajar, kemampuan berbahasa dalam kurikulum merdeka ditempatkan sebagai elemen pembelajaran.

Menulis adalah salah satu keterampilan dalam berbahasa. Menurut Tarigan (2021:3) "Menulis merupakan suatu keterampilan berbahasa yang dipergunakan untuk berkomunikasi secara tidak langsung, tidak secara tatap muka dengan orang lain." Menulis merupakan kegiatan yang bersifat produktif dan ekspresif. Dalam pendidikan menulis memberikan kemudahan bagi pelajar dalam berpikir kritis, memecahkan masalah, meningkatkan daya tangkap atau persepsi, serta membantu menjelaskan ide atau pikiran-pikiran pelajar.

Menurut Kasupardi, E dan Supriatna (2010:5), "Menulis pada hakikatnya adalah suatu proses yang menggunakan lambang-lambang (huruf) untuk menyusun, mencatat, dan mengomunikasikan serta dapat menampung aspirasi yang dapat menghibur, memberi informasi, dan menambah pengetahuan." Marwoto dalam Dalman, (2015:4) menyatakan, "Menulis adalah kegiatan mengungkapkan ide atau gagasannya dalam bentuk karangan secara leluasa."

Berdasarkan pendapat ahli tersebut, dapat disimpulkan menulis merupakan salah satu keterampilan berbahasa yaitu untuk mengungkapkan ide, pikiran, gagasan,

dan perasaan ke dalam bentuk tulisan. Menulis adalah kegiatan produktif yang melibatkan proses berpikir, menyusun ide, dan mengomunikasikan gagasan dalam bentuk tulisan.

b. Menulis Teks Negosiasi

Menulis merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dalam proses pembelajaran, seperti dalam menulis teks negosiasi yang menjadi capaian pembelajaran dalam kurikulum merdeka. Negosiasi memiliki arti suatu bentuk interaksi sosial antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, Kelompok dengan kelompok untuk mencapai kesepakatan melalui jalan negosiasi. Dalam menulis sebuah teks negosiasi harus memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi.

Kemampuan menulis teks negosiasi adalah kesanggupan siswa untuk mengungkapkan gagasan atau pesan yang akan dinegosiasikan kepada pihak kedua sehingga mencapai kesepakatan atau kesepahaman. Untuk menulis teks negosiasi yang baik perlu memperhatikan langkah-langkah menulis teks negosiasi. Topik negosiasi biasanya bersumber dari pengalaman sehingga akan mempermudah dalam menulis teks negosiasi.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan menulis teks negosiasi adalah kesanggupan peserta didik dalam menuangkan ide pikiran dan gagasannya ke dalam bentuk teks negosiasi dengan memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan. Topik menulis teks negosiasi biasanya bersumber dari pengalaman.

c. Langkah-langkah Menulis Teks Negosiasi

Untuk menghasilkan sebuah teks negosiasi yang baik, maka harus memenuhi setiap langkah-langkah menulis teks negosiasi. Langkah-langkah menulis teks negosiasi menurut Aulia dan Gumilar (2023:153) terdiri atas menentukan topik, menentukan pokok-pokok isi (partisipan), menyusun kerangka karangan, dan mengembangkan kerangka karangan ke dalam bentuk teks negosiasi yang utuh. Berikut merupakan penjelasan mengenai langkah-langkah menulis teks negosiasi.

1. Menentukan Topik

Menentukan Topik merupakan langkah pertama dalam menulis. Agar tulisan yang dibuat dapat diterima oleh pembaca, maka topik yang dipilih pun harus yang dekat dengan kehidupan. ” Menurut Aulia dan Gumilar (2021:105) “Menulis teks negosiasi dapat diawali dengan menentukan topik atau masalah negosiasi. Dengan demikian, maka teks negosiasi yang ditulis akan terfokus pada topik tersebut saja dan lebih terarah.” Dengan demikian, penentuan topik menjadi hal pertama yang harus dilakukan dalam menulis teks negosiasi.

Tabel 2.4 Contoh Topik dalam Teks Negosiasi

No.	Topik
1.	Tawar menawar barang
2.	Penentuan tempat rekreasi
3.	Penentuan lokasi kemah
4.	Penentuan tema festival sekolah
5.	Pemilihan ekstrakurikuler

Topik-topik tersebut dapat dijadikan sebagai tema dalam menulis teks negosiasi. Penentuan topik teks negosiasi biasanya disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik.

2. Menentukan pokok-pokok isi (partisipan).

Setelah menentukan topik selanjutnya adalah menentukan pokok-pokok isi dari teks negosiasi yang akan dibuat. Aulia dan Gumilar (2023: 154) menyatakan,

Tentukan pihak yang terlibat dalam teks negosiasi berdasarkan tema yang dipilih. Tujuan negosiasi adalah mencari kesepakatan atau persetujuan antara dua pihak. Karena itu, perbedaan antara keduanya harus kalian munculkan terlebih dahulu sebelum menentukan kesepakatan. perbedaan pandangan antara dua pihak dapat diselesaikan dengan adanya kesepakatan yang menguntungkan keduanya. Pada tahap ini, kalian harus bisa menawarkan sebuah kesepakatan untuk mengakhiri perbedaan.

Sehingga pokok-pokok isi teks negosiasi terdiri atas menentukan partisipan, perbedaan kepentingan pihak-pihak yang terlibat, dan menentukan kesepakatan antar pihak yang disesuaikan dengan topik atau masalah negosiasi. Penentuan pokok-pokok isi teks negosiasi bertujuan agar isi dari teks negosiasi sesuai dengan tema yang telah ditentukan.

Tabel 2.5 Contoh Penentuan Pokok-Pokok Isi Teks Negosiasi

No.	Topik	Pihak yang terlibat	Perbedaan kepentingan	Kesepakatan
1.	Tawar menawar barang	Penjual dan pembeli	Perbedaan harga barang penjual dan pembeli	Ada harga yang disepakati dalam proses tawar-menawar penjual dan pembeli.
2.	Penentuan tempat rekreasi	Peserta didik dan guru	Perbedaan pandangan tempat rekreasi	Tujuan tempat rekreasi berhasil disepakati peserta didik dan guru

				dengan alasan tertentu.
3.	Penentuan lokasi kemah	Anggota dan pembina Pramuka	Perbedaan pendapat tentang tempat kemah terbaik	Lokasi kemah pramuka berhasil disepakati oleh anggota dan pembina pramuka dengan alasan tertentu
4.	Penentuan tema festival sekolah	Ketua OSIS dan pengurus OSIS	Perbedaan pendapat tentang tema festival sekolah	Tema festival sekolah berhasil disepakati oleh ketua OSIS dan pengurus OSIS dengan alasan tertentu
5.	Pemilihan ekstrakurikuler	Peserta didik dan peserta didik	Perbedaan pendapat tentang pemilihan ekstrakurikuler	Berhasil memilih ekstrakurikuler dengan alasan tertentu

Misal peserta didik akan membuat teks negosiasi dengan topik jual beli maka harus menentukan partisipan dan menentukan topik yang berhubungan dengan jual beli. Penentuan partisipan dan topik harus saling berhubungan, misalnya topiknya jual beli partisipannya adalah penjual dan pembeli.

3. Menyusun kerangka karangan.

Setelah mendapatkan informasi mengenai topik yang akan dibahas selanjutnya adalah menyusun informasi tersebut ke dalam bentuk kerangka karangan. Selain itu, Aulia dan Gumilar (2023:154) Penyusunan kerangka berfungsi sebagai dasar untuk mengembangkan teks secara lengkap dan utuh. Dengan demikian, kerangka karang dapat mempermudah penulis untuk menentukan garis besar dari teks negosiasi yang akan dibuat.

Tabel 2.6 Contoh Penyusunan Kerangka Teks Negosiasi**Judul : Membeli Kain Batik Di Pasar : Harga Murah dengan Kualitas Tinggi**

Struktur	Ide Pokok
Orientasi	Ami beserta Ibunya sedang membeli kain batik di pasar. Ami sudah mendapatkan kain batik yang dia inginkan tetapi harga kain batik itu belum sesuai dengan budget yang Ami punya.
Pengajuan	Ami mengajukan agar harga kain batik tersebut bisa dikurangi
Penawaran	Penjual menawarkan harga tetapi ia masih mendapatkan keuntungan.
Persetujuan	Ami dan Penjual menyepakati harga

4. Mengembangkan kerangka karangan ke dalam bentuk teks negosiasi.

Kerangka karangan yang telah disusun harus dikembangkan menjadi sebuah teks negosiasi. Menurut Aulia dan Gumilar (2023:154), “Mengembangkan kerangka menjadi sebuah tulisan yang utuh. Kalian dapat mulai menyusun kata demi kata, kalimat demi kalimat, paragraf demi paragraf, hingga membentuk suatu kesatuan dan tulisan utuh.” Pada tahap ini ide pokok dalam setiap struktur teks negosiasi dikembangkan. Pada orientasi tambahkan kalimat penjelas yang berkaitan dengan topik yang akan dibicarakan, misalnya menggunakan kalimat sapaan atau kalimat pembukaan serta kalimat penjelas yang mengarah pada pengajuan. Dalam tahap pengajuan gunakan kalimat efektif serta sampaikan pengajuan dengan sopan dan dapat dimengerti dengan jelas. Gunakan kalimat penjelas yang mengandung kalimat persuasif dan kalimat deklaratif agar penawaran yang diajukan jelas dan mengandung argumen yang mendukung dalam tahap penawaran. Pada tahap persetujuan gunakan kalimat penjelas yang tidak membutuhkan penegasan ulang dan mengarah pada kesepakatan yang dapat diterima kedua belah pihak

Tabel 2.7 Contoh Pengembangan Kerangka Karangan Teks Negosiasi

Struktur	Ide Pokok
Orientasi	Ami beserta Ibunya sedang membeli kain batik di pasar. Ami sudah mendapatkan kain batik yang dia inginkan tetapi harga kain batik itu belum sesuai dengan budget yang Ami punya. Ami: “Selamat siang, saya mau membeli kain batik untuk keperluan wisuda.” Penjual: “Selamat siang kak, kebetulan di sini banyak sekali pilihan warna dan kualitas. Kakak mau kain batik seperti apa?”
Pengajuan	Ami : Saya suka motif batik yang berwarna coklat itu, bahannya juga bagus. Haranya berapa kak? Penjual : Harganya Rp 40.000 untuk 1 meternya. Ami : Apakah tidak bisa kurang kak? Rp 30.000 untuk 1 meternya bagaimana?
Penawaran	Penjual : Mohon maaf kalau untuk harga segitu belum bisa kak Ami : Begini saja saya kan ambil kain batiknya 5 meter saya juga akan ambil kain brokatnya 6 meter bagaimana? Penjual : eemm.... Rp 35.000 per meter bagaimana, Kak? Karena kain batik ini kualitasnya sangat bagus, bahannya pun adem
Persetujuan	Ami : Ya sudah boleh seperti itu saja. Penjual : Baik Kak, saya siapkan dulu barannya.

4. Hakikat Model Pembelajaran *Example Non Example*

a. Pengertian Model Pembelajaran

Model pembelajaran merupakan salah satu perangkat penting dalam pembelajaran. Model pembelajaran merupakan kerangka yang menjadi pedoman bagi guru dalam melaksanakan proses pembelajaran agar peserta didik dapat mencapai tujuan pembelajaran. Menurut Aunurrahman (2009:146), “Model pembelajaran dapat diartikan sebagai seperangkat rencana atau pola yang dapat dipergunakan untuk merancang bahan-bahan pembelajaran serta membimbing aktivitas pembelajaran di kelas atau di tempat-tempat lain yang melaksanakan aktivitas-aktivitas pembelajaran.” Kemudian, Kemudian, Darmawan dan Wahyudi (2018:11), menyatakan bahwa “Model

pembelajaran adalah kerangka konseptual yang melukiskan prosedur yang sistematis dalam mengorganisasikan pengalaman belajar tertentu dan berfungsi sebagai pedoman bagi perencanaan pembelajaran dan para pengajar.”

Berdasarkan pendapat ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran merupakan bagian dari perangkat pembelajaran yang cukup penting kedudukannya. Model pembelajaran diartikan sebagai kerangka konseptual atau yang digunakan sebagai pedoman dalam melakukan kegiatan pembelajaran. Pemilihan model pembelajaran harus disesuaikan dengan materi yang akan disampaikan serta sesuai dengan kriteria model pembelajaran yang ditetapkan dalam kurikulum. Pendidik harus selektif dalam memilih model pembelajaran karena model pembelajaran harus disesuaikan dengan karakteristik peserta didik. Jika pemilihan model pembelajaran telah sesuai dengan kebutuhan maka, kegiatan pembelajaran pun dapat berjalan efektif dan efisien.

b. Pengertian Model Pembelajaran *Example Non Example*

Model pembelajaran *Example Non Example* adalah model pembelajaran yang menggunakan contoh berupa gambar untuk menyampaikan materi. Ngalimun (2017: 244) menyatakan, “*Example Non Example* merupakan model pembelajaran berupa contoh-contoh gambar untuk mencapai tujuan belajar, melalui proses pembelajaran yang dilakukan siswa dengan guru di kelas tersebut.” Model ini melatih peserta didik untuk berpikir kritis dalam memecahkan permasalahan-permasalahan yang terdapat dalam contoh-contoh gambar yang disajikan. Menurut Shoimin (2014:73) “*Example Non Example* adalah model pembelajaran yang membelajarkan murid terhadap

permasalahan yang ada di sekitarnya melalui analisis contoh-contoh berupa gambar-gambar, foto, dan kasus yang bermuatan masalah.”

Model pembelajaran *Example Non Example* bertujuan untuk memudahkan peserta didik dalam memahami sebuah konsep. Hamdayama (2014:97) menyatakan, “*Example Non Example* merupakan model yang mengajarkan pada siswa untuk belajar mengerti dan menganalisis sebuah konsep. Konsep yang dimaksud adalah pengamatan yang dilakukan oleh seseorang yang berpikir kritis dalam memecahkan masalah.” Penggunaan media gambar disusun dan dirancang agar peserta didik dapat menganalisis gambar tersebut menjadi sebuah deskripsi mengenai apa yang ada di dalam gambar. Penggunaan gambar sebagai contoh bertujuan mendorong peserta didik berpikir kritis dengan cara memahami permasalahan yang terdapat dalam contoh-contoh gambar yang telah disajikan. Kemudian peserta didik akan menganalisis dan mendeskripsikan isi dari gambar tersebut.

Manfaat menggunakan model pembelajaran *Example Non Example* yaitu memudahkan peserta didik untuk memahami batasan dan ciri-ciri sebuah konsep dengan lebih baik. Penyajian contoh dan non-contoh secara bersamaan memberikan kesempatan bagi peserta didik untuk memahami konsep melalui perbandingan yang jelas. Mereka belajar untuk melihat perbedaan yang jelas antara dua kelompok atau kategori yang berbeda, yang memperkuat pemahaman mereka. Selain itu, model pembelajaran ini akan melatih peserta didik untuk berpikir kreatif.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran *Example Non Example* adalah model yang menggunakan media visual

untuk menyampaikan materi sedemikian rupa sehingga mendorong siswa untuk berpikir lebih kritis dengan memecahkan masalah melalui gambar atau contoh tertentu. Media gambar dan contoh digunakan agar siswa dapat menganalisis dan menjelaskan secara cermat gambar dan contoh yang diberikan.

c. Langkah-langkah Model Pembelajaran *Example Non Example*

Setiap model pembelajaran memiliki langkah-langkah atau sintak yang harus dilalui. Suprijono dalam Shoimin (2014:74) sintak dalam penerapan model ini, sebagai berikut.

1. Guru mempersiapkan gambar-gambar sesuai dengan tujuan pembelajaran. Gambar yang digunakan tentunya merupakan gambar yang relevan dengan materi yang dibahas sesuai dengan Kompetensi Dasar.
2. Guru menempelkan gambar di papan, atau ditayangkan melalui LCD atau OHP, atau dapat pula menggunakan proyektor. Pada tahapan ini guru juga dapat meminta bantuan peserta didik untuk mempersiapkan gambar yang telah dibuat sekaligus membentuk kelompok peserta didik.
3. Guru memberi petunjuk dan memberi kesempatan kepada peserta didik untuk memerhatikan/menganalisis gambar. Biarkan peserta didik melihat dan menelaah gambar yang disajikan secara seksama agar detail gambarnya dapat dipahami. Selain itu, guru juga memberikan deskripsi jelas tentang gambar yang sedang diamati peserta didik.
4. Melalui diskusi kelompok 2-3 orang peserta didik, hasil diskusi dari analisis gambar tersebut dicatat pada kertas. Kertas yang digunakan akan lebih baik jika disediakan oleh guru.
5. Tiap kelompok diberi kesempatan membacakan hasil diskusinya. Peserta didik dilatih untuk perwakilan kelompok masing-masing.
6. Setelah memahami hasil dari analisis yang dilakukan peserta didik, guru mulai menjelaskan materi sesuai tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.
7. Guru dan peserta didik menyimpulkan materi sesuai dengan tujuan pembelajaran

Mengacu pada pendapat ahli tersebut, penulis menguraikan langkah-langkah model pembelajaran *Example Non Example* yang akan dilaksanakan oleh penulis sebagai berikut.

Tabel 2.8
Langkah-langkah model pembelajaran *Example Non Example*

Pembukaan Orientasi Peserta didik dan guru membuka kelas dengan mengucapkan salam pembuka, berdoa untuk memulai pembelajaran, dan memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin. Apersepsi Peserta didik diberikan apersepsi oleh guru dengan mengaitkan materi/tema/kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/tema/kegiatan sebelumnya, dan mengajukan pertanyaan untuk mengingat serta menghubungkan dengan materi selanjutnya. Motivasi Peserta didik diberi motivasi tentang apa yang dapat diperoleh (tujuan & manfaat) dengan mempelajari materi : menulis teks negosiasi dengan memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan teks negosiasi Pemberian Acuan 1. Peserta didik diberi penjelasan tentang hal-hal yang akan dipelajari, kompetensi yang akan dicapai, serta metode dan model pembelajaran yang akan ditempuh. 2. Peserta didik mengisi <i>pre-test</i> yang diberikan guru
Inti 1. Peserta didik diberi pertanyaan pemantik; 1. Pernahkah kalian pergi ke pasar? 2. Interaksi seperti apa yang hiasanya terjadi di pasar? 2. Peserta didik dibagi menjadi beberapa kelompok. 3. Peserta didik diminta untuk membuka tautan yang telah diberikan guru. 4. Peserta didik menyimak gambar-gambar yang terdapat dalam tautan. Gambar 1 berisi Serly yang sedang mengumpulkan informasi berkaitan dengan konten digital dalam pembelajaran dari narasumber. Gambar 2 berisi Alvian dan Suci yang sedang mengikuti lomba debat. Gambar 3 berisi Raga dan Fazriel yang mendapatkan tugas dari guru untuk membuat desain logo ekstrakurikuler pecinta alam. 5. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diajukan oleh guru berkaitan dengan gambar seperti apakah gambar 1 termasuk topik teks negosiasi? 6. Peserta didik diberi kesempatan oleh guru untuk menjawab pertanyaan. 7. Peserta didik diberi tugas oleh guru untuk menulis sebuah teks negosiasi dengan memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan berdasarkan contoh gambar yang disajikan. 8. Peserta didik mengerjakan tugas yang diberikan guru. 9. Peserta didik menulis teks negosiasi dengan mengikuti langkah-langkah menulis teks negosiasi

10. Peserta didik diberi kebebasan oleh guru untuk bertanya apabila menghadapi kesulitan dalam mengerjakan tugas. 11. Peserta didik bekerja sama dengan anggota kelompoknya untuk menyelesaikan tugas. 12. Guru melaksanakan monitoring 13. Peserta didik mengumpulkan teks negosiasi yang telah dibuat.
Penutup
1. Peserta didik dan guru menyimpulkan materi. 2. Peserta didik diberikan evaluasi berkaitan dengan materi yang telah dipelajari. 3. Peserta didik menyampaikan refleksi. 4. Peserta didik menyimak penyampaian materi yang akan dibahas pada pertemuan selanjutnya. 5. Peserta didik dan guru menutup pembelajaran dengan mengucapkan salam.

d. Kelebihan Dan Kekurangan Model Pembelajaran *Example Non Example*

Setiap model pembelajaran tidak ada yang sempurna pasti memiliki kelebihan dan kekurangan sesuai dengan karakteristiknya. Berikut ini merupakan kelebihan model pembelajaran *Example Non Example* menurut Shoimin (2014).

1. Peserta didik berangkat dari satu definisi yang selanjutnya digunakan untuk memperluas pemahaman konsepnya dengan lebih mendalam dan lebih kompleks.
2. Peserta didik terlibat dalam satu proses discovery (penemuan), yang mendorong mereka untuk membangun konsep secara progresif melalui pengalaman dari *Example Non Example*.
3. Peserta didik diberi sesuatu yang berlawanan untuk mengeksplorasi karakteristik dari suatu konsep dengan mempertimbangkan bagian *non example* yang dimungkinkan masih terdapat beberapa bagian yang merupakan suatu karakter dari konsep yang telah dipaparkan pada bagian *example*.

Menurut Istarani dalam Habibati (2017:122) kelebihan model pembelajaran *Example Non Example* sebagai berikut.

1. Mendorong peserta didik membangun konsep melalui pengalaman langsung terhadap contoh-contoh yang mereka pelajari,
2. Membuat peserta didik lebih kritis dalam menganalisis gambar,
3. Membuat peserta didik menangkap materi ajar lebih cepat,
4. Meningkatkan daya nalar peserta didik,

5. Meningkatkan kerja sama antara peserta didik,
6. Meningkatkan keterampilan berkomunikasi,
7. Membuat pelajaran lebih menarik.

Kekurangan dari model pembelajaran *Example Non Example* menurut Shoimin (2014:77), adalah “tidak semua materi dapat disajikan dalam bentuk gambar dan memakan waktu yang banyak.” Sejalan dengan pendapat tersebut, kekurangan dari model *Example Non Example* menurut Istarani dalam Habibati (2017:122) adalah sebagai berikut.

1. Sulit menemukan gambar-gambar yang bagus atau berkualitas,
2. Sulit menemukan gambar yang sesuai dengan daya nalar atau kompetensi peserta didik yang telah dimilikinya,
3. Guru dan peserta didik kurang terbiasa menggunakan gambar sebagai sumber belajar,
4. Sering kali menggunakan waktu yang relatif cukup lama untuk berdiskusi,
5. Tidak tersedianya dana khusus untuk menemukan atau mengadakan gambar-gambar yang diinginkan.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran *Example Non Example* memiliki kelebihan, yaitu melatih peserta didik untuk membangun sebuah konsep, melatih kemampuan berpikir kritis peserta didik, membuat pembelajaran lebih menarik. Kekurangan dari model pembelajaran *Example Non Example* adalah adanya kemungkinan kesulitan dalam menemukan gambar-gambar yang sesuai dengan contoh serta memerlukan waktu yang cukup lama untuk berdiskusi.

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Penulis telah melakukan studi pendahuluan dengan membaca beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh penulis.

Penelitian tersebut adalah penelitian yang dilaksanakan oleh Rifa Puspa Anggraeni, Mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Siliwangi dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Model Pembelajaran *Example Non Example* Terhadap Kemampuan Menyajikan Teks Persuasi dengan Memperhatikan Struktur dan Kaidah Kebahasaan”. Penelitian yang dilaksanakan oleh Rifa memiliki kesamaan dengan rencana penelitian yang dilaksanakan oleh penulis yakni terletak pada model pembelajaran yang digunakan, yaitu model pembelajaran *Example Non Example*. Perbedaan kedua penelitian tersebut terdapat pada variabel terikat. Variabel terikat pada penelitian yang dilakukan oleh Rifa adalah kemampuan menyajikan teks persuasi. Sedangkan, variabel terikat pada penelitian penulis adalah kemampuan menulis teks negosiasi. Rifa menyatakan bahwa model pembelajaran *Example Non Example* berpengaruh secara signifikan terhadap kemampuan menyajikan teks persuasi peserta didik kelas VIII SMPN 12 Tasikmalaya tahun ajaran 2021/2022.

Penelitian serupa juga dilaksanakan oleh Mery dan Idawati dengan judul penelitian “Pengaruh Model Pembelajaran *Example Non Example* Pada Pembelajaran Menulis Paragraf Deskripsi Siswa Kelas VII SMP Swasta Methodist Pematangsiantar”. Persamaan yang akan penulis laksanakan dengan penelitian Mery dan Idawati terletak pada variabel bebas yaitu model pembelajaran *Example Non Example*. Sedangkan, perbedaannya terdapat pada variabel terikat. Variabel terikat dalam penelitian yang dilaksanakan Mery dan Idawati adalah kemampuan menulis paragraf deskripsi pada siswa kelas VII SMP Swasta Methodist Pematangsiantar. Kebaruan dari penelitian

yang dilaksanakan oleh penulis terletak pada jenjang pendidikannya, yaitu peserta didik kelas X SMK Negeri 1 Kawali. Mery dan Idawati menyimpulkan bahwa penelitian eksperimen penggunaan model *Example Non Example* terbukti berpengaruh terhadap kemampuan menulis paragraf Deskripsi Siswa Kelas VII SMP Swasta Methodist Pematangsiantar.

C. Anggapan Dasar

Anggapan dasar merupakan asumsi yang diyakini kebenarannya oleh peneliti dan dijadikan sebagai titik awal berpikir dalam penelitian. Heryadi (2024: 31) mengemukakan, “Anggapan dasar menjadi acuan atau landasan pemikiran dalam merumuskan hipotesis.” Berdasarkan kajian teoretis, penulis dapat merumuskan anggapan dasar sebagai berikut.

1. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan merupakan tujuan pembelajaran yang harus dicapai oleh peserta didik kelas X berdasarkan kurikulum merdeka.
2. Model pembelajaran merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan pembelajaran.
3. Model pembelajaran *Example Non Example* dengan menampilkan contoh-contoh gambar untuk membentuk suatu konsep, keterampilan, atau teori baru khususnya mengenai materi menulis teks negosiasi.
4. Model pembelajaran *Example Non Example* merupakan salah satu model pembelajaran yang dapat meningkatkan kemampuan menulis peserta didik

hususnya dalam materi menulis teks negosiasi dengan memperhatikan struktur dan kaidah kebahasaan.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan atau pernyataan sementara. Heryadi (2024: 32) menjelaskan, “Hipotesis adalah pendapat yang kebenarannya masih rendah.” Hipotesis adalah jawaban sementara mengenai penelitian yang akan dilakukan. Selain itu, Sugiyono (2024:99), Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Sehingga dapat disimpulkan hipotesis merupakan jawaban sementara berdasarkan rumusan masalah. Penulis merumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah model pembelajaran *Example Non Example* dapat berpengaruh terhadap kemampuan menulis teks negosiasi peserta didik kelas X SMK Negeri 1 Kawali tahun ajaran 2024/2025.