

BAB II LANDASAN TEORETIS

A. Kajian Teoretis

1. Pembelajaran Teks Negosiasi Berdasarkan Kurikulum 2013

a. Kompetensi Inti

Kompetensi inti merupakan tingkat kemampuan untuk mencapai standar kompetensi lulusan yang harus dimiliki peserta didik pada setiap tingkat kelas. Kompetensi inti terdiri dari kompetensi sikap spiritual, kompetensi sikap sosial, kompetensi pengetahuan, dan kompetensi keterampilan. Kompetensi inti pembelajaran bahasa Indonesia kelas X semester genap terdapat dalam Kurikulum 2013 Edisi Revisi, yaitu sebagai berikut.

KI 1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.

KI 2 Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

KI 3 Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian

yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

- KI 4** Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan.

b. Kompetensi Dasar

Kompetensi dasar yang terkait pada penelitian ini adalah nomor 3.11, yaitu menganalisis isi, struktur dan kebahasaan teks negosiasi, dan nomor 4.11, yaitu mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur, dan kebahasaan.

c. Indikator Pencapaian Kompetensi

Kompetensi dasar nomor 3.11 dan nomor 4.11 dijabarkan menjadi indikator pencapaian kompetensi (IPK). Indikator pencapaian akan menjadi acuan penilaian dalam pembelajaran untuk mengukur ketercapaian pembelajaran yang akan dilaksanakan. Indikator pencapaian kompetensi dari kompetensi menganalisis isi, struktur dan kebahasaan teks negosiasi, serta mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur, dan kebahasaan di antaranya:

- 3.11.1 Menjelaskan secara tepat bagian orientasi dalam teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.2 Menjelaskan secara tepat bagian pengajuan dalam teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.3 Menjelaskan secara tepat bagian penawaran dalam teks negosiasi yang dibaca.

- 3.11.4 Menjelaskan secara tepat bagian persetujuan dalam teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.5 Menjelaskan secara tepat bagian penutup dalam teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.6 Menjelaskan secara tepat isi tuturan dalam teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.7 Menunjukkan contoh kalimat persuasif berupa ajakan dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.8 Menunjukkan contoh kalimat persuasif berupa saran dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.9 Menunjukkan contoh kalimat persuasif berupa imbauan dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.10 Menunjukkan contoh kalimat persuasif berupa pertimbangan dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.11 Menunjukkan contoh kalimat-kalimat berita dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.12 Menunjukkan contoh kalimat-kalimat tanya dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.13 Menunjukkan contoh kalimat-kalimat perintah dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.14 Menunjukkan contoh kalimat-kalimat keinginan/harapan dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.15 Menunjukkan contoh kalimat-kalimat bersyarat dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.16 Menunjukkan contoh konjungsi kausalitas dari teks negosiasi yang dibaca.
- 3.11.17 Menunjukkan contoh konjungsi temporal dari teks negosiasi yang dibaca.
- 4.11.1 Mengonstruksi teks negosiasi yang memuat bagian orientasi dengan tepat.

- 4.11.2 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian pengajuan dengan tepat.
- 4.11.3 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian penawaran dengan tepat.
- 4.11.4 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian persetujuan dengan tepat.
- 4.11.5 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian penutup dengan tepat.
- 4.11.6 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan isi tuturan dengan tepat.
- 4.11.7 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat persuasif dengan tepat.
- 4.11.8 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat berita dengan tepat.
- 4.11.9 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat tanya dengan tepat.
- 4.11.10 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat perintah dengan tepat.
- 4.11.11 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat keinginan/harapan dengan tepat.
- 4.11.12 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat bersyarat dengan tepat.
- 4.11.13 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan konjungsi kausalitas dengan tepat.
- 4.11.14 Mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan konjungsi temporal dengan tepat.

d. Tujuan Pembelajaran

Setelah peserta didik memahami konsep teks negosiasi melalui kegiatan belajar berdasarkan langkah-langkah model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) diharapkan

1. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat bagian orientasi dalam teks negosiasi yang dibaca.
2. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat bagian pengajuan dalam teks negosiasi yang dibaca.
3. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat bagian penawaran dalam teks negosiasi yang dibaca.
4. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat bagian persetujuan dalam teks negosiasi yang dibaca.
5. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat bagian penutup dalam teks negosiasi yang dibaca.
6. Peserta didik mampu menjelaskan secara tepat isi tuturan dalam teks negosiasi yang dibaca.
7. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat persuasif berupa ajakan dari teks negosiasi yang dibaca.
8. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat persuasif berupa saran dari teks negosiasi yang dibaca.
9. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat persuasif berupa imbauan dari teks negosiasi yang dibaca.

10. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat persuasif berupa pertimbangan dari teks negosiasi yang dibaca.
11. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat berita dari teks negosiasi yang dibaca.
12. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat tanya dari teks negosiasi yang dibaca.
13. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat satu contoh kalimat perintah dari teks negosiasi yang dibaca.
14. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat dua contoh kalimat keinginan/harapan dari teks negosiasi yang dibaca.
15. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat dua contoh kalimat bersyarat dari teks negosiasi yang dibaca.
16. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat dua contoh konjungsi kausalitas dari teks negosiasi yang dibaca.
17. Peserta didik mampu menunjukkan secara tepat dua contoh konjungsi temporal dari teks negosiasi yang dibaca.
18. Peserta didik mampu mengonstruksi teks negosiasi yang memuat bagian orientasi dengan tepat.
19. Peserta didik mampu mengonstruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian pengajuan dengan tepat.
20. Peserta didik mampu mengonstruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian penawaran dengan tepat.

21. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian persetujuan dengan tepat.
22. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan bagian penutup dengan tepat.
23. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan isi tuturan dengan tepat.
24. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat persuasif dengan tepat.
25. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat berita dengan tepat.
26. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat tanya dengan tepat.
27. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat perintah dengan tepat.
28. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat keinginan/harapan dengan tepat.
29. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan kalimat bersyarat dengan tepat.
30. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan konjungsi kausalitas dengan tepat.
31. Peserta didik mampu mengontruksi teks negosiasi yang menggunakan konjungsi temporal dengan tepat.

2. Hakikat Teks Negosiasi

a. Pengertian Teks Negosiasi

Negosiasi merupakan proses yang melibatkan dua orang atau lebih yang berkepentingan demi mencapai mufakat tentang suatu hal. Negosiasi merupakan suatu cara dalam menetapkan keputusan yang dapat disepakati oleh dua pihak atau lebih untuk mencukupi kepuasan pihak-pihak yang berkepentingan. Senada dengan pernyataan Kosasih (2014:86),

Negosiasi merupakan bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda. Dalam negosiasi, pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan itu dengan berdialog. Negosiasi dilakukan karena pihak-pihak yang berkepentingan perlu membuat kesepakatan mengenai persoalan yang menuntut penyelesaian bersama.

Teks negosiasi tergolong dalam bentuk teks diskusi. Diskusi itu berisi adu tawar menawar yang diistilahkan dengan kata negosiasi. Senada dengan hal tersebut, Suherli et. al. (2017:171) menyatakan, “Negosiasi ialah proses tawar menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak lain.” Pendapat lain dikemukakan oleh Prasetyono (2007:37), “Negosiasi adalah suatu area yang penuh dengan pengetahuan dan usaha yang keras yang memfokuskan untuk mengumpulkan bantuan-bantuan dari orang-orang tertentu.” Kegiatan negosiasi ternyata sering terjadi dalam berbagai kesempatan. Bahkan ketika kita berkomunikasi dengan orang lain, selalu tersisipkan negosiasi, namun dalam bentuk dan kepentingan yang berbeda. Tidak semua negosiasi berujung pada kesepakatan-kesepakatan. Mungkin saja terjadi kegagalan karena masing-masing pihak tidak mencapai harapan-harapannya.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis menyimpulkan bahwa negosiasi adalah suatu interaksi sosial berupa kegiatan diskusi atau adu tawar untuk menyepakati suatu hal berdasarkan kepentingan para pelaku yang terlibat atau biasa disebut dengan istilah negosiator.

b. Jenis-jenis teks Negosiasi

Hariwijaya (2012:14) menjelaskan bahwa menurut sifat dan karakternya, negosiasi dibagi menjadi dua jenis, yaitu negosiasi formal dan informal. Selanjutnya Hariwijaya menjelaskan kedua jenis tersebut sebagai berikut.

1) Negosiasi Formal

Negosiasi formal yaitu proses negosiasi dalam keadaan formal seperti rapat, dialog forum, dengar pendapat, wawancara fit and poper test, perundingan antar Negara, dan sebagainya. Ciri-ciri negosiasi formal adalah (1) proses ini telah direncanakan sebelumnya, (2) terdapat dokumen tertulis otentik, (3) hasilnya mengikat, dan (4) biasanya atas nama lembaga dan dibiayai oleh lembaga tersebut.

2) Negosiasi Informal

Negosiasi informal yaitu negosiasi dalam kehidupan sehari-hari, bertemu dan saling berbagi dengan orang lain, melobi seseorang dalam suasana kekeluargaan, ngobrol dalam acara pesta pernikahan, dan sebagainya. Ciri-ciri negosiasi informal adalah (1) proses ini biasanya tidak direncanakan sebelumnya, dan (2) hasil kesepakatannya tidak mengikat.

Berdasarkan pendapat ahli di atas, penulis menyimpulkan jenis-jenis negosiasi menurut sifat dan karakternya terbagi menjadi dua yaitu negosiasi formal dan negosiasi informal. Perbedaan antara negosiasi formal dan informal bisa dilihat dari prosesnya yaitu negosiasi formal biasanya terjadi secara direncanakan dan dalam forum formal seperti rapat, wawancara dll. sedangkan negosiasi informal prosesnya tidak direncanakan sebelumnya dan terjadi dalam interaksi kehidupan sehari-hari seperti acara keluarga dan lain-lain. Perbedaan lain dari kedua jenis negosiasi tersebut

bisa dilihat dari hasil kesepakatannya yaitu jika hasil kesepakatan dari negosiasi formal mengikat maka hasil kesepakatan dari negosiasi informal tidak mengikat.

c. Prinsip-prinsip Negosiasi

Mailiza (2012) menjelaskan prinsip-prinsip negosiasi sebagai berikut.

- 1) *Win-win solution*, yaitu pihak kita dan lawan sama-sama diuntungkan. Kita peduli akan keinginan lawan, maka lawan akan peduli kepada kita;
- 2) *The attitude drive*, yaitu negosiasi untuk saling mengenal dan menyukai agar mengarah ke menang-menang, saling mempercayai, dan berusaha menemukan kebaikan dari pihak lawan;
- 3) *The solutional drive*, yaitu pihak lawan ingin menemukan solusi dengan mencari jalan terbaik, tidak seorangpun yang mengancam pihak lain, kedua pihak jujur dan ingin menang-menang;
- 4) *The competitive drive*, yaitu dialog dengan berkompetisi, misalnya dealer dengan menawarkan harga paling rendah supaya barang terjual, konsumen ingin harga yang lebih rendah, bila perlu dealer merugi, sementara salesman ingin menaikkan harga supaya dapat komisi. Kedua pihak berusaha untuk menang dan yang lain kalah;
- 5) *The power of compulsion*, yaitu tindakan yang membingungkan pihak lawan, dan setelah bingung baru diarahkan. Member solusi kepada pihak lawan dengan dua cara akan sangat memudahkan, tetapi memberikan banyak cara untuk membingungkan lawan;
- 6) *Nibbling*, yaitu permintaan banyak hal secara bertahap. Misalnya seorang anak minta piknik, dan, dan koper baru. Bila permintaannya bertahap akan dikabulkan oleh orang tuanya, tapi bila sekaligus akan sulit dikabulkan;
- 7) *Vise*, yaitu prinsip menawar yang lebih murah atau menjual dengan harga yang lebih tinggi;
- 8) *Trade off*, yaitu prinsip membalas secara cepat permintaan lawan. Jika permintaan tidak dibalas dengan cepat, maka nilai pelayanan akan lebih rendah jika tidak cepat dibalas.
- 9) *Soften* merupakan prinsip komunikasi dengan menggunakan bahasa tubuh. Istilah S-O-F-T-E-N diuraikan sebagai berikut.
 - a. *Smile* (senyum);
 - b. *Open* (terbuka);
 - c. *Forward Lean* (mencondongkan badan kedepan);
 - d. *Touch* (sentuhan);
 - e. *Eye Contact* (kontak mata);
 - f. *Nod* (mengangguk).

Selanjutnya Maliza menjelaskan dampak teknik komunikasi SOFTEN sebagai berikut.

Teknik komunikasi soften ini berdampak pada rasa simpati pihak lawan, sehingga perundingan akan diterima dengan baik. Selain itu, sampaikan komunikasi dengan jelas, menyeluruh tenang, dan tunjukan rasa peduli. Sebagai manusia tentu muncul rasa emosi ketika ada tekanan dari luar, seperti kata-kata yang tidak menyenangkan. Dalam negosiasi hindarilah kata-kata emosi seperti kata: harus, tidak pernah, kamu, oh..tidak bisa, jangan coba-coba dan sebagainya.

Sejalan dengan pendapat tersebut, Wijaya (2018:19) menjelaskan prinsip-prinsip Negosiasi sebagai berikut.

1) Pemecahan masalah vs Tawar menawar (Win-Win vs Win-Lose)

Tujuan akhir dari suatu negosiasi adalah kepuasan bersama bagi kedua belah pihak yang bernegosiasi, atau saling “menang-menang” dan bukan satu menang dan lainnya merasa kalah. Sehingga hasil akhir dari proses adalah kedua belah pihak puas atau kedua belah pihak sama-sama tidak mencapai kesepakatan karena prinsip dasarnya adalah membuat kita menang dan pihak lain menang, maka usaha yang harus dilakukan adalah mencoba sedapat mungkin agar mitra kita merasa senang dengan kesepakatan akhir. Dengan menggunakan prinsip ini maka istilah “mitra negosiasi” akan lebih baik digunakan sebagai pengganti “lawan negosiasi”.

2) Bekerja sama (*Competitive is Cooperative Bargaining*)

Sebagian besar dari negosiasi yang dilakukan oleh para pelaku bisnis adalah negosiasi yang bersifat kompetitif (ada untung) mislanya negosiasi dalam hal harga, penjual memberikan harga tinggi di atas kemampuan pembeli, kemudian pembeli memberikan penawaran harga di bawah harga jual minimal dari penjual dan seterusnya. Negosiator yang profesional akan lebih memilih proses negosiasi yang kooperatif (saling untung) yaitu kedua belah pihak saling duduk bersama di meja perundingan, menjaga emosi masing-masing saling memberikan konsesi, membuka kartu-kartu yang mendekati keinginan mereka dan akhirnya berusaha mencapai kesepakatan bersama yang memuaskan.

3) Menjaga hubungan baik

Hubungan baik secara tidak langsung membantu mem-*branding* diri kita dalam memperoleh penilaian yang positif sebagai negosiator yang terpercaya. Selain itu pihak yang terlibat dalam sebuah negosiasi, ke depannya juga akan merasa senang jika berurusan dengan kita.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis simpulkan bahwa ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan ketika melakukan kegiatan negosiasi diantaranya

menjaga hubungan baik dengan pihak lain, bernegosiasi untuk menambah relasi/saling mengenal (*the attitude drive*) negosiasi untuk menemukan jalan terbaik tanpa memaksa salah satu pihak (*the solutional drive*) dan negosiasi dengan teknik komunikasi yang baik (SOFTEN). Prinsip-prinsip tersebut perlu diperhatikan untuk mencapai tujuan dasar dari negosiasi yaitu mendapatkan kesepakatan bersama yang menguntungkan semua pihak dan tidak merugikan salah satu pihak yang bersangkutan.

d. Struktur Teks Negosiasi

Struktur dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2013:1341) diartikan, “Cara sesuatu disusun atau dibangun; susunan; bangunan.” Secara umum, teks negosiasi terdiri atas tiga bagian, yaitu (1) pembukaan, (2) isi, dan (3) penutup. Kosasih (2016:90) menjelaskan ketiga aspek tersebut di bawah ini.

- 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 ketidaksepakatan. Di dalamnya terdapat argumen-argumen, termasuk penentangan dan sanggahan-sanggahan.
- c. Penutup berisi persetujuan dan kesepakatan kedua belah pihak. Mungkin pula didalamnya terdapat ucapan terima kasih, harapan, ataupun ungkapan lainnya sebagai penanda kepuasan atau ketidakpuasan.

Sejalan dengan pendapat Kosasih, Mahsun (2014:22) menjelaskan struktur dari teks negosiasi sebagai berikut.

- 1) Orientasi, yaitu pembukaan atau awalan dari percakapan sebuah negosiasi. Biasanya berupa kata salam, sapa dan sebagainya;
- 2) Pengajuan, yaitu pihak yang ingin tahu menanyakan suatu barang atau permasalahan yang dihadapi;

- 3) Penawaran, yaitu suatu puncak dari negosiasi karena terjadi proses tawar menawar pihak satu dengan pihak yang lain untuk mendapat sebuah kesepakatan yang menguntungkan satu sama lain;
- 4) Persetujuan, yaitu kesepakatan atas hasil penawaran dari kedua belah pihak;
- 5) Penutup, yaitu mengakhiri dari sebuah percakapan antara kedua pihak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis dapat simpulkan bahwa struktur teks negosiasi secara umum terdiri dari pembukaan/orientasi, isi, dan penutup. Pada bagian pembukaan/orientasi berisi awalan percakapan yang menjadi isu biasanya diawali sapaan atau ucapan salam. Pada bagian isi merupakan adu tawar dari kedua pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, didalamnya terdapat pengajuan, penawaran, dan persetujuan antara pihak satu dengan pihak yang lain sedangkan bagian penutup berisi akhir dari percakapan antara pihak yang terlibat untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi, mungkin juga didalamnya terdapat ucapan terima kasih, harapan ataupun ungkapan lainnya sebagai penanda kepuasan atau ketidakpuasan.

e. Kaidah dan Kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah bernegosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Suherli et. al. (2017:171) berpendapat, “Unsur-unsur pembangun teks negosiasi adalah partisipan, perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak, ada pengajuan dan penawaran, dan persetujuan atau kesepakatan.” Sejalan dengan pendapat Suherli et. al., Kosasih (2014:93) menjabarkan pula hal sebagai berikut.

- 1) Negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan, organisasi ataupun perusahaan.
- 2) Negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi 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.

Pendapat para ahli di atas, dapat penulis simpulkan bahwa suatu negosiasi merupakan kegiatan yang melibatkan dua pihak atau lebih, kegiatan komunikasi langsung, terjadi karena perbedaan kepentingan, diselesaikan melalui tawar menawar, menyangkut suatu rencana yang belum terjadi, dan bermuara pada sepakat atau tidak sepakat.

Jika dilihat dari segi kebahasaan, negosiasi ditandai oleh keberadaan beberapa jenis kalimat, yaitu kalimat berita, tanya, perintah, kalimat yang menyatakan keinginan/harapan, kalimat bersyarat, dan konjungsi kausalitas. Di bawah ini dijelaskan oleh Kosasih (2014: 93).

- 1) Keberadaan kalimat berita, tanya, dan perintah terkait dengan bentuk negosiasi yang berupa percakapan sehari-hari.
- 2) Banyak menggunakan kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan. Hal ini berhubungan dengan fungsi negosiasi yaitu untuk menyampaikan kepentingan dan mengompromikan dengan mitra bicara yang ditandai dengan kata harap, mudah-mudahan, dan sebagainya.
- 3) Banyak menggunakan kalimat bersyarat, yakni kalimat yang ditandai dengan kata-kata bila, jika, kalau, seandainya. Ini terkait dengan sejumlah syarat yang diajukan masing-masing pihak dalam rangka adu tawar.
- 4) Banyak menggunakan konjungsi penyebaban. Hal ini terkait dengan sejumlah argumen yang disampaikan masing-masing.

Berkaitan dengan kaidah kebahasaan, Suherli et. al. (2017:168) mengemukakan pendapatnya, “Ciri bahasa dalam negosiasi yang berhasil adalah bahasa yang santun dan persuasif, faktor pasangan tuturan dan kesopanan. Pasangan tuturan adalah tindakan saling memberi pesan dan merespons antara partisipan dalam kegiatan bernegosiasi.”

Berkaitan dengan bahasa yang santun Suherli et. al., (2017:169) mengemukakan pendapatnya, “Kata-kata yang digunakan untuk menunjukkan kesopanan antara lain tolong, silakan, cobalah, percayalah, bolehkah, dsb. kata-kata tersebut sebenarnya kata-kata yang bersifat perintah, tetapi disampaikan secara persuasif. Dengan demikian terkesan sopan dan sulit ditolak oleh lawan bicara.”

Selanjutnya, kemampuan memengaruhi pihak lain dengan bahasa yang tepat sangat diperlukan. Kalimat persuasif digunakan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak. Kosasih dan Kurniawan (2018:147) mengemukakan pendapatnya” Kalimat persuasi adalah kalimat yang berisi ajakan atau bujukan. Pernyataan dalam kalimat itu mendorong seseorang untuk mengikuti harapan atau keinginan penulis/pembicara.”

Berkaitan dengan pasangan tuturan yang menjadi salah satu ciri kebahasaan negosiasi, Suherli et. al. (2017) memberikan contoh kegiatan pasangan tuturan sebagai berikut.

- 1) Mengucapkan salam > membalas salam;
- 2) Bertanya > menjawab atau tidak menjawab;
- 3) Meminta tolong > memenuhi atau menolak permintaan;
- 4) Meminta > memenuhi atau menolak permintaan;
- 5) Menawarkan > menerima atau menolak tawaran;
- 6) Mengusulkan > menerima atau menolak usulan.

Tingkat kesopanan dan ketidaksopanan setiap daerah sangat berbeda. Leech (1997:206) mengemukakan pendapatnya “Prinsip sopan santun terbagi menjadi 6 maksim yang setiap maksimnya sangat berkesinambungan. Seperti maksim kearifan dengan maksim kedermawanan, maksim pujian dengan maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan dengan maksim simpati.”

Sejalan dengan pendapat Leech, Chaer (2010:11) mengemukakan, “Sebuah tuturan disebut sopan kalau ia tidak terdengar memaksa atau angkuh, tuturan itu memberi pilihan tindakan kepada lawan tutur, dan lawan tutur itu menjadi senang.”

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat penulis simpulkan bahwa ciri kebahasaan negosiasi yang berhasil, dipengaruhi oleh bahasa yang santun dan persuasif, keberhasilan pasangan tuturan dan kesopanan. Bahasa yang santun dan persuasif adalah kalimat-kalimat yang berisi ajakan atau bujukan yang terkesan sopan dan sulit ditolak oleh lawan bicara. Sebuah tuturan disebut santun jika tidak terdengar memaksa atau angkuh, tuturan itu memberi pilihan tindakan kepada lawan tutur, dan lawan tutur itu menjadi senang.

3. Hakikat Menganalisis Isi, Struktur, dan Kebahasaan Teks Negosiasi

Analisis dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2016) diartikan, “Penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antarbagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.”

Analisis merupakan kemampuan dasar yang harus dimiliki peserta didik yang melibatkan keterampilan menyimak dan membaca. Salah satu aspek kognitif dalam taksonomi Bloom yang menempati urutan keempat setelah pengetahuan, pemahaman, dan aplikasi adalah aspek analisis. Kemampuan berpikir analisis ini tidak mungkin dicapai peserta didik apabila peserta didik tersebut tidak menguasai aspek-aspek kognitif sebelumnya. Sudjana dalam Herdian (2010; 27) menyatakan bahwa analisis merupakan tipe hasil yang kompleks karena memanfaatkan unsur pengetahuan,

pemahaman dan aplikasi. Kemampuan analitis adalah kemampuan peserta didik untuk menguraikan atau memisahkan suatu hal ke dalam bagian-bagiannya dan dapat mencari keterkaitan antara bagian-bagian tersebut.

Isi teks negosiasi merupakan inti atau bagian yang pokok dalam teks negosiasi berupa kegiatan diskusi atau adu tawar. Struktur dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2016) diartikan, “Cara sesuatu disusun atau dibangun; susunan; bangunan.” Struktur teks negosiasi merupakan bagian-bagian yang menyusun suatu negosiasi. Kaidah dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2016) diartikan, “Aturan yang sudah pasti; patokan; dalil.” Kaidah kebahasaan negosiasi merupakan aturan kebahasaan yang digunakan dalam negosiasi.

Pada hakikatnya menganalisis isi, struktur, dan kebahasaan teks negosiasi dalam penelitian ini adalah peserta didik kelas X MA Sirnarasa Ciceuri tahun ajaran 2019/2020 melaksanakan kegiatan analisis teks negosiasi yang telah dipelajari berdasarkan isi, struktur, dan kebahasaannya. Di bawah ini contoh analisis teks negosiasi berdasarkan struktur teks negosiasi.

Contoh Teks Negosiasi

Calon Penumpang : “Bang, ke *Pasar Wage* berapa?”

Tukang Ojek : “10 ribu, mas”

Calon Penumpang : “Kok mahal amat bang, kan dekat tuh disitu, 5 ribu aja ya”

Tukang Ojek : “Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh”

Calon Penumpang : “Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”

Tukang Ojek : “Tambah 1 ribu lagi deh, langsung *capcuss*.”

Calon Penumpang : “Okelah bang, saya setuju, antar saya ke *pasar wage*.”

Sumber: www.yuksinau.com

Contoh analisis

Calon Penumpang : “Bang, ke <i>Pasar Wage</i> berapa?”	Orientasi
Tukang Ojek : “10 ribu, mas”	Pengajuan
Calon Penumpang : “Kok mahal amat bang, kan dekat tuh disitu, 5 ribu aja ya”	Penawaran
Tukang Ojek : “Aduh, itu kemurahan, enggak nutup uang bensin atuh”	Penawaran
Calon Penumpang : “Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”	Pengajuan
Tukang Ojek : “Tambah 1 ribu lagi deh, langsung <i>capcuss</i> .”	Penawaran
Calon Penumpang : “Okelah bang, saya setuju, antar saya ke <i>pasar wage</i> .”	Persetujuan

Analisis Struktur Teks Negosiasi

Dalam proses negosiasi di atas, proses pengajuan dan penawaran terjadi lebih dari satu kali hingga tercapai kesepakatan. Awalnya calon penumpang bertanya tentang tarif ojek ke pasar wage, tukang ojek mengajukan tarif Rp. 10.000, tetapi calon penumpang merasa keberatan karena jaraknya dekat. Calon penumpang

mengajukan tarif Rp. 5000 tetapi tukang ojek tidak setuju karena terlalu murah. Calon penumpang mengajukan tarif jadi Rp. 7000 dan tukang ojek meminta untuk menambah lagi 1000 sehingga tarif ojek ke pasar wage menjadi Rp. 8000. Akhirnya kedua pihak setuju dan mencapai kesepakatan bersama.

Analisis kaidah kebahasaan berdasarkan teks di atas adalah sebagai berikut.

“Bang, ke <i>Pasar Wage</i> berapa?”	Kalimat tanya
“10 ribu, mas”	Kalimat berita
“Kok mahal amat bang, kan deket tuh disitu, 5 ribu aja ya”	Kalimat persuasif
“Iya deh iya bang, saya tambah 2 ribu biar jadi jadi 7 ribu ya, bagaimana?”	Kalimat persuasif
“Tambah 1 ribu lagi deh, langsung <i>capcuss</i> .”	Kalimat perintah
“Okelah bang, saya setuju, antar saya ke <i>pasar wage</i> .”	Kalimat perintah

4. Hakikat Mengonstruksi Teks Negosiasi

Konstruksi dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2016) diartikan, “Susunan dan hubungan kata dalam kalimat atau kelompok kata.” Mengonstruksi sebuah teks merupakan tahap akhir dan paling kompleks dari fase keterampilan berbahasa. Umumnya aktivitas mengonstruksi itu dituangkan dalam sebuah karya tulisan. Keterampilan ini melibatkan metakognitif peserta didik mengenai suatu materi yang sebelumnya telah dipelajari melalui kegiatan analisis. Jika kegiatan menganalisis dilakukan dengan berdiskusi, pada tahap mengonstruksi ini dilakukan oleh

perorangan atau individu. Tujuannya agar peserta didik dapat menuangkan ide dan kreatifitasnya berdasarkan pemahaman dari hasil analisis sebelumnya.

Agar proses negosiasi berlangsung dengan baik dan hasilnya sesuai dengan harapan, sebaiknya negosiator mempersiapkan hal-hal penting terkait bahasan negosiasi. Langkah-langkah persiapan tersebut diuraikan oleh Kosasih (2014:99) sebagai berikut.

- 1) Menentukan tujuan negosiasi.
- 2) Menentukan pihak yang perlu dihubungi.
- 3) Memilih strategi yang dipandang efektif dalam menghadapi mitra bicara, baik dalam hal waktu maupun tempatnya.
- 4) Memikirkan alasan-alasan rasional yang bisa meyakinkan mitra bicara atas kepentingan itu.

Contoh mengonstruksi teks negosiasi sesuai langkah-langkah yang telah ditentukan.

1. Tujuan negosiasi : Untuk memperoleh kenaikan gaji
2. Pihak yang dihubungi : bagian kepegawaian
3. Strategi yang efektif : menemui bagian kepegawaian di tempat kerjanya setelah makan siang
4. Alasan rasional : karena masa kerja sudah lama, beban pekerjaan lebih berat, dan UMR mengalami kenaikan.

Karyawan : “ Selamat siang, Pak.”

Bagian kepegawaian : “ Selamat siang, ada yang bisa saya bantu?”

Karyawan : “Begini pak, saya ingin mengajukan kenaikan gaji”

Bagian kepegawaian : “Oh, memangnya kamu sudah mencukupi persyaratan yang ditentukan oleh kantor?”

Karyawan : “Sudah pak, saya sudah melewati 3 tahun masa kerja dan kemarin saya diberi jabatan baru dengan beban yang bertambah. Selain itu juga karena UMR saat ini kan sudah mengalami kenaikan, Pak.”

Bagian kepegawaian : “Baiklah kalo begitu saya akan coba mengajukan pada bagian keuangan, Anda siapkan saja berkas-berkas untuk persyaratannya.”

Karyawan : “Baik pa, segera saya siapkan dan nanti saya simpan di meja Bapak. Terima Kasih Pak atas bantuannya.”

Bagian kepegawaian : “Iya sama-sama.”

Sejalan dengan Kosasih, Ury dalam Wijaya (2018:115) menguraikan tahapan negosiasi yang terdiri dari empat tahap, yaitu sebagai berikut.

1. Tahap Persiapan

- a. Persiapan sebagai kunci keberhasilan;
- b. Mengenal lawan, pelajari sebanyak mungkin pihak lawan dan lakukan penelitian;
- c. Usahakan berpikir dengan cara berpikir lawan dan seolah-olah kepentingan lawan sama dengan kepentingan Anda;
- d. Sebaiknya persiapkan pertanyaan-pertanyaan sebelum pertemuan, ajukan dalam bahasa yang jelas, dan jangan sekali-kali memojokkan atau menyerang pihak lawan;
- e. Memahami kepentingan kita dan kepentingan lawan;
- f. Identifikasi masalahnya, apakah masalah tersebut menjadi masalah bersama;

- g. Menyiapkan agenda, logistik, ruangan, dan konsumsi;
- h. Menyiapkan tim dan strategi.

2. Tahap Orientasi dan Mengatur Posisi

- a. Bertukar informasi;
- b. Saling menjelaskan permasalahan dan kebutuhan;
- c. Mengajukan tawaran awal.

3. Tahap Pemberian Konsesi/Tawar Menawar

- a. Para pihak saling menyampaikan tawarannya, menjelaskan alasannya dan membujuk pihak lain untuk menerimanya;
- b. Dapat menawarkan konsesi, tapi pastikan kita memperoleh sesuatu sebagai imbalannya;
- c. Mencoba memahami pemikiran pihak lawan;
- d. Mengidentifikasi kebutuhan bersama;
- e. Mengembangkan dan mendiskusikan opsi-opsi penyelesaian.

4. Tahap Penutup

- a. Mengevaluasi opsi-opsi berdasarkan kriteria objektif;
- b. Kesepakatan hanya menguntungkan bila tidak ada lagi opsi lain yang lebih baik, bila tidak berhasil mencapai kesepakatan, membatalkan komitmen atau menyatakan tidak ada komitmen.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis dapat simpulkan bahwa persiapan sebelum negosiasi sangat penting dilakukan. Persiapan yang harus dilakukan mulai dari menentukan tujuan negosiasi, menentukan pihak yang perlu dihubungi, memilih strategi yang dipandang efektif dalam menghadapi mitra bicara seperti memilih waktu yang tepat dan menyiapkan bahasa yang tepat digunakan dalam negosiasi, alasan-alasan yang rasional juga perlu dipersiapkan agar dapat meyakinkan mitra bicara atas kepentingan kita.

5. Hakikat Model Pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually (SAVI)*

a. Pengertian Model *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually (SAVI)*

Model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually (SAVI)* merupakan model pembelajaran kooperatif yang melibatkan alat indra peserta didik

sekait dengan materi yang diajarkan. Shoimin (2017; 177) mengemukakan, “Model pembelajaran SAVI menekankan bahwa belajar haruslah memanfaatkan alat indra yang dimiliki siswa.” Istilah SAVI merupakan kependekan dari *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually*. Berikut penjelasannya.

- a. *Somatic* (belajar dengan berbuat dan bergerak) bermakna gerakan tubuh (*hands-on*, aktivitas fisik), yakni belajar dengan mengalami dan melakukan.
- b. *Auditory* (belajar dengan berbicara dan mendengar) bermakna bahwa belajar haruslah melalui mendengar, menyimak, berbicara, presentasi, argumentasi, mengemukakan pendapat, dan menanggapi.
- c. *Visualization* (belajar dengan mengamati dan menggambarkan) bermakna belajar haruslah menggunakan indra mata melalui mengamati, menggambar, mendemonstrasikan, membaca, menggunakan media dan alat peraga.
- d. *Intellectually* (belajar dengan memecahkan masalah dan berpikir) bermakna bahwa belajar haruslah menggunakan kemampuan berpikir (*minds-on*). Belajar haruslah dengan konsentrasi pikiran dan berlatih menggunakannya melalui bernalar, menyelidiki, mengidentifikasi, menemukan, mencipta, mengonstruksi, memecah masalah, dan menerapkannya.

Berdasarkan pendapat ahli tersebut, penulis dapat simpulkan bahwa model pembelajaran SAVI merupakan model pembelajaran yang melibatkan alat indra peserta didik seperti penggunaan fisik atau gerakan tubuh yang berarti bahwa peserta didik belajar dengan mengalami dan melakukan, penggunaan alat indra pendengaran yang bermakna peserta didik belajar haruslah melalui aktivitas mendengar, menyimak, sampai peserta didik mampu berbicara dan mempresentasikan hasil belajarnya. Model pembelajaran SAVI juga merupakan model pembelajaran yang melibatkan aktivitas intelektual peserta didik yang bermakna bahwa belajar harus menggunakan kemampuan berpikir dengan konsentrasi dan berlatih menggunakannya melalui kegiatan bernalar, menyelidiki, mengidentifikasi, menemukan, mencipta, mengonstruksi, memecah masalah, dan menerapkannya.

b. Prosedur Model *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI)

Shoimin (2017:178) menjelaskan langkah-langkah pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) sebagai berikut.

1) Tahap persiapan (kegiatan pendahuluan)

Pada tahap ini guru harus mampu membangkitkan minat peserta didik untuk melaksanakan pembelajaran, memberikan perasaan positif kepada peserta didik mengenai pengalaman belajar yang akan datang, dan menempatkan mereka dalam situasi optimal untuk belajar sehingga peserta didik tidak merasa tertekan atau terpaksa ketika melaksanakan pembelajaran. Suherli (2017:178) mengemukakan secara spesifik hal-hal yang dilakukan guru meliputi hal:

- Memberikan sugesti positif
- Memberikan tujuan yang jelas dan bermakna
- Membangkitkan rasa ingin tahu
- Menciptakan lingkungan fisik yang positif
- Menciptakan lingkungan emosional yang positif
- Menciptakan lingkungan sosial yang positif
- Banyak bertanya dan mengemukakan berbagai masalah
- Merangsang rasa ingin tahu peserta didik
- Mengajak pembelajar terlibat penuh sejak awal

2) Tahap penyampaian(kegiatan inti)

Pada tahap ini guru membantu peserta didik untuk menemukan materi belajar dengan cara melibatkan panca indra sekait dengan materi pembelajaran, guru membantu peserta didik untuk melakukan pengamatan terhadap fenomena-fenomena dunia nyata yang berhubungan dengan materi yang akan dipelajari. Hal-hal yang dapat dilakukan guru pada tahap ini menurut Shoimin (2017 : 178) sebagai berikut.

- Uji coba kolaboratif dan berbagai pengetahuan
- Pengamatan fenomena dunia nyata

- Pelibatan seluruh otak, seluruh tubuh
- Presentasi interaktif
- Aneka macam cara untuk disesuaikan dengan seluruh gaya belajar
- Latihan menemukan (sendiri, berpasangan, berkelompok)
- Pengalaman belajar di dunia nyata yang kontekstual
- Pelatihan pemecahan masalah

3) Tahap Pelatihan (Kegiatan Inti)

Pada tahap ini guru membantu peserta didik untuk mengintegrasikan dan menyerap pengetahuan serta keterampilan baru dengan berbagai cara seperti presentasi atau dialog antar kelompok mengenai materi pembelajaran.

Suherli (2017 :178) secara spesifik, yang dapat dilakukan guru sebagai berikut.

- Aktivitas pemrosesan siswa
- Usaha aktif, umpan balik, renungan, atau usaha kembali
- Simulasi dunia nyata
- Pelatihan aksi pembelajaran
- Aktivitas pemecahan masalah
- Refleksi dan artikulasi
- Dialog berpasangan atau kelompok
- Pengajaran dan tinjauan kolaboratif
- Aktivitas praktis membangun keterampilan
- Mengajar balik

4) Tahap Penampilan Hasil (Tahap Penutup)

Pada tahap ini guru hendaknya membantu siswa menerapkan dan memperluas pengetahuan atau keterampilan baru mereka pada pekerjaan seperti menyusun sebuah teks dari materi yang diajarkan sehingga hasil belajar akan melekat dan penampilan hasil akan terus meningkat. Hal-hal yang dapat dilakukan menurut Suherli (2017:178) sebagai berikut.

- Penerapan dunia nyata dalam waktu segera

- Penciptaan dan pelaksanaan rencana asli
- Aktivitas penguatan penerapan
- Materi penguatan persepsi
- Pelatihan terus-menerus
- Umpan balik dan evaluasi kinerja
- Aktivitas dukungan kawan
- Perubahan organisasi dan lingkungan yang mendukung

Berdasarkan langkah yang harus dilakukan dalam menerapkan model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) di atas, penulis membuat modifikasi langkah-langkah pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) dalam pembelajaran teks negosiasi sebagai berikut.

1. Peserta didik melakukan yel-yel ketika guru menanyakan kabar untuk meningkatkan semangat peserta didik (Bagaimana kabar kalian hari ini? *Alhamdulillah, luar biasa, Allohualakbar, yes*).
2. Peserta didik membaca teks yang disajikan. (*somatic*).
3. Peserta didik membentuk 4 kelompok yang terdiri dari 5 orang untuk berdiskusi dan mengidentifikasi struktur, isi, dan kebahasaan teks yang disajikan dengan cara menandai kalimat-kalimat yang menggambarkan bagian struktur, isi dan kebahasaan teks negosiasi (*auditory*).
4. Perwakilan kelompok menyampaikan hasil temuannya pada kelompok lain dan kelompok lain menanggapi apabila terdapat perbedaan dari temuannya. (*auditory*).
5. Perwakilan peserta didik mencoba melakukan kegiatan yang terdapat dalam teks yang dipelajari (*visualization*).
6. Peserta didik mengidentifikasi struktur, isi dan kebahasaan dari teks yang dipraktikkan oleh temannya (*intellectually*).

7. Peserta didik mengamati, mendata, dan memilih salah satu permasalahan untuk diselesaikan melalui teks yang dipelajari. (*somatic*)
8. Peserta didik menyampaikan permasalahan yang dipilih untuk dijadikan teks yang dipelajari (*auditory*)
9. Peserta didik mengonstruksi sebuah teks berdasarkan permasalahan yang telah dipilih. (*visualization, intellectually*)
10. Perwakilan peserta didik mempresentasikan teks yang telah dikonstruksi. (*auditory*).
11. Peserta didik melakukan tanya jawab berkaitan dengan struktur, isi, dan kebahasaan teks yang dipresentasikan.

c. Kelebihan model *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI)

Setiap model pembelajaran akan memiliki kelebihannya masing-masing, begitupun dengan model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI). Shoimin, (2017:182) mengemukakan kelebihan model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) adalah sebagai berikut.

- 1) Membangkitkan kecerdasan terpadu siswa secara penuh melalui penggabungan gerak fisik dengan aktivitas intelektual.
- 2) Siswa tidak mudah lupa karena siswa membangun sendiri pengetahuannya.
- 3) Suasana dalam proses pembelajaran menyenangkan karena siswa merasa diperhatikan sehingga tidak cepat bosan untuk belajar.
- 4) Memupuk kerja sama karena siswa yang lebih pandai diharapkan dapat membantu yang kurang pandai.
- 5) Memunculkan suasana belajar yang lebih baik, menarik, dan efektif.
- 6) Mampu membangkitkan kreatifitas dan meningkatkan kemampuan psikomotor siswa.
- 7) Memaksimalkan ketajaman konsentrasi siswa.
- 8) Siswa akan lebih termotivasi untuk belajar lebih baik.
- 9) Melatih siswa untuk terbiasa berpikir dan mengemukakan pendapat dan berani menjelaskan jawabannya.

10) Merupakan variasi yang cocok untuk semua gaya belajar.

Kelebihan dari model SAVI yang penulis rasakan ketika penulis melakukan penelitian dengan model tersebut yaitu peserta didik lebih memahami materi pembelajaran karena peserta didik membangun sendiri konsep pembelajaran. Selain itu, guru juga lebih mampu menguasai kelas karena situasi pembelajaran lebih kondusif.

d. Kekurangan Model *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI)

Sebaik apa pun suatu model pembelajaran, pasti akan tetap terdapat kekurangan. Model SAVI pun tak luput dari kelemahan itu. Beberapa kelemahan model SAVI dikemukakan oleh Shoimin (2017: 182) sebagai berikut.

- 1) Menuntut adanya guru yang sempurna sehingga dapat memadukan keempat komponen dalam SAVI secara utuh.
- 2) Penerapan pendekatan ini membutuhkan kelengkapan sarana dan prasarana pembelajaran yang menyeluruh dan disesuaikan dengan kebutuhannya sehingga memerlukan biaya pendidikan yang sangat besar. Terutama untuk pengadaan media pembelajaran yang canggih dan menarik. Ini dapat terpenuhi pada sekolah-sekolah maju (Meier, 2005:91-99).
- 3) Karena siswa terbiasa diberi informasi terlebih dahulu sehingga kesulitan menemukan jawaban ataupun gagasannya sendiri.
- 4) Membutuhkan waktu yang lama terutama bila siswa memiliki kemampuan yang lemah.
- 5) Membutuhkan perubahan agar sesuai dengan situasi pembelajaran pada saat itu.
- 6) Belum ada pedoman penilaian sehingga guru merasa kesulitan dalam evaluasi atau memberi nilai.
- 7) Pendekatan SAVI masih tergolong baru sehingga banyak pengajar yang belum mengetahui pendekatan SAVI tersebut.
- 8) Pendekatan SAVI cenderung mensyaratkan keaktifan siswa sehingga siswa yang kemampuannya lemah bisa merasa minder.
- 9) Pendekatan ini tidak bisa diterapkan untuk semua pelajaran matematika.

Kekurangan dari model SAVI yang penulis rasakan pada saat penelitian yaitu ada sebagian peserta didik yang kesulitan dalam memahami materi pembelajaran karena kebiasaan peserta didik yang diberikan informasi terlebih dahulu oleh guru.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Seri Muryanis, sarjana jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia, Universitas Negeri Medan yang lulus tahun 2016 dengan judul skripsi “Pengaruh Model Pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) terhadap Kemampuan Menulis Teks Pidato Oleh Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Bandar Tahun Pembelajaran 2015-2016.” Kesimpulan dalam penelitian tersebut yaitu adanya dampak positif terhadap kemampuan menulis teks pidato pada peserta didik dengan menggunakan model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) sehingga peneliti menyarankan untuk menggunakan model pembelajaran tersebut.

Penelitian tersebut dianggap relevan dengan penelitian ini karena terdapat kesamaan dalam hal variabel bebasnya yaitu model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) juga kesamaan dalam hal jenis penelitian yang digunakan, yaitu menggunakan jenis penelitian eksperimen. Sedangkan perbedaan terdapat pada variabel terikat, yaitu menulis teks pidato sedang pada penelitian ini adalah menganalisis dan mengonstruksi teks negosiasi. Perbedaan lainnya adalah terdapat pada jenis penelitian eksperimen *one-group pre-test post-test design*, sedangkan pada penelitian ini menggunakan eksperimen sungguhan.

C. Anggapan Dasar

Berdasarkan hasil kajian teoretis, penulis dapat merumuskan anggapan dasar sebagai berikut.

1. Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh peserta didik MA kelas X berdasarkan Kurikulum 2013 Edisi Revisi.
2. Mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh peserta didik MA kelas X berdasarkan Kurikulum 2013 Edisi Revisi.
3. Model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) merupakan model yang memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk kreatif dalam mengembangkan keterampilan peserta didik dalam menganalisis dan mengonstruksi teks negosiasi.
4. Salah satu faktor penentu keberhasilan pembelajaran adalah model pembelajaran.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban atau dugaan sementara terhadap suatu permasalahan yang dihadapi dan harus dibuktikan kebenarannya. Dantes (2012:28) berpendapat bahwa hipotesis merupakan sarana yang ampuh untuk penelitian ilmiah. Hipotesis memberi peluang pada peneliti untuk mengaitkan teori dengan observasi dan observasi dengan teori.

Berdasarkan pada kajian teori dan kerangka pikir di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) efektif dalam pembelajaran menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi pada peserta didik kelas X MA Sirnarasa Ciceuri Kecamatan Panjalu tahun ajaran 2019/2020.
2. Model pembelajaran *Somatic, Auditory, Visualization, Intellectually* (SAVI) efektif dalam pembelajaran mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan pada peserta didik kelas X MA Sirnarasa Ciceuri Kecamatan Panjalu tahun ajaran 2019/2020.