

BAB II LANDASAN TEORETIS

A. Kajian Teoretis

1. Hakikat Pembelajaran Mengevaluasi dan Menyampaikan Teks Negosiasi di Kelas X Berdasarkan Kurikulum 2013 Revisi

a. Kompetensi Inti (KI)

Berdasarkan Permendikbud Nomor 24 Tahun 2016 (2016: 1–5), “Kompetensi inti pada kurikulum 2013 merupakan tingkat kemampuan untuk mencapai standar kompetensi lulusan yang harus dimiliki peserta didik pada setiap tingkat kelas.” Kompetensi tersebut terdiri atas kompetensi inti sikap spiritual, sikap sosial, pengetahuan, dan keterampilan, rumusnya dinyatakan sebagai berikut.

- 1) Kompetensi Inti-1 (KI-1) untuk kompetensi inti sikap spiritual;
- 2) Kompetensi Inti-2 (KI-2) untuk kompetensi inti sikap sosial;
- 3) Kompetensi Inti-3 (KI-3) untuk kompetensi inti sikap pengetahuan;
- 4) Kompetensi Inti-4 (KI-4) untuk kompetensi inti sikap keterampilan

Kompetensi inti pembelajaran Bahasa Indonesia kelas X SMA/MA/SMK/MAK semester genap terdapat dalam kurikulum 2013 revisi (2016: 5–7) yaitu sebagai berikut.

- KI 1: Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI 2: Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI 3: Memahami, menerapkan, menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks berdasarkan rasa

ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, 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 4: Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

b. Kompetensi Dasar (KD)

Kompetensi dasar merupakan kemampuan dan materi pembelajaran minimal yang harus dicapai peserta didik untuk suatu mata pelajaran pada masing-masing satuan pendidikan yang mengacu pada kompetensi inti (Permendikbud Nomor 24, 2016: 3). Sebagaimana yang tercantum dalam silabus, materi teks negosiasi pada Kompetensi Dasar 3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis, dan 4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tulis.

c. Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)

Dalam Standar Proses pada Permendiknas Nomor 41 Tahun 2007, indikator pencapaian kompetensi adalah perilaku yang dapat diukur dan/atau diobservasi untuk menunjukkan ketercapaian kompetensi dasar tertentu yang menjadi acuan penilaian mata pelajaran. Indikator yang harus dicapai oleh peserta didik kelas X berdasarkan kompetensi dasar 3.10 dan 4.10 sebagai berikut.

3.10.1 Menjelaskan secara tepat permasalahan dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.

- 3.10.2 Menjelaskan secara tepat pengajuan dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti
- 3.10.3 Menjelaskan secara tepat penawaran dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
- 3.10.4 Menjelaskan secara tepat persetujuan/keepakatan yang tercapai dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
- 3.10.5 Menjelaskan secara tepat penutup dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti
- 4.10.1 Menulis teks negosiasi dengan memerhatikan bagian permasalahan secara tepat.
- 4.10.2 Menulis teks negosiasi dengan memerhatikan bagian pengajuan secara tepat.
- 4.10.3 Menulis teks negosiasi dengan memerhatikan bagian penawaran secara tepat.
- 4.10.4 Menulis teks negosiasi dengan memerhatikan bagian persetujuan/keepakatan secara tepat.
- 4.10.5 Menulis teks negosiasi dengan memerhatikan bagian penutup secara tepat.

d. Tujuan Pembelajaran

Setelah melaksanakan pembelajaran mengevaluasi dan menyampaikan pengajuan, penawaran, dan persetujuan teks negosiasi, peserta didik diharapkan mampu:

1. Menjelaskan secara tepat permasalahan dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
2. Menjelaskan secara tepat pengajuan dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.

3. Menjelaskan secara tepat penawaran dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
4. Menjelaskan secara tepat persetujuan/kesepakatan yang tercapai dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
5. Menjelaskan secara tepat penutup dalam teks negosiasi yang dibaca disertai bukti.
6. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian permasalahan secara tepat.
7. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian pengajuan secara tepat.
8. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian penawaran secara tepat.
9. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian persetujuan/kesepakatan secara tepat.
10. Menulis teks negosiasi dengan memperhatikan bagian penutup secara tepat.

2. Hakikat Teks Negosiasi

a. Pengertian Teks Negosiasi

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), teks merupakan naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang; kutipan tertulis untuk dasar memberikan pelajaran, berpidato, dan sebagainya. Menurut Depdiknas (2008: 1442) “Teks adalah naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang atau kutipan dari kitab suci untuk pengkal ajaran atau ulasan serta bahan tertulis untuk memberikan pelajaran.”

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. Artinya, negosiasi merupakan diskusi untuk melaksanakan tawar menawar yang bermaksud untuk mencari solusi dari perbedaan kepentingan. Mengacu pada

Depdiknas (2008: 957), “Negosiasi adalah proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) yang lain atau penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak yang bersengketa.”. Selain pendapat tersebut, Kosasih (2017: 86) menyatakan bahwa “Negosiasi yakni bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda.”. Dalam hal ini, pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda melaksanakan interaksi untuk menciptakan kesepakatan bersama mengenai perbedaan tersebut.

Menurut Oliver dalam Musman (2020: 3) “Negosiasi merupakan transaksi antara dua belah pihak yang memiliki hak atas hasil akhir.”. Sejalan dengan Oliver, Roger dan William dalam Musman (2020: 3) menyatakan “Negosiasi merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan antara dua belah pihak yang memiliki kepentingan yang sama atau berbeda. Menurut Casse dalam Debby dan Mellisa (2020: 10) “Negosiasi adalah proses dimana paling sedikit ada dua pihak dengan persepsi, kebutuhan, dan motivasi yang berbeda mencoba untuk sepakat tentang suatu hal demi kepentingan bersama.”.

Berdasarkan beberapa pengertian yang dikemukakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi merupakan teks yang memuat interaksi sosial untuk menyelesaikan permasalahan dengan cara diskusi untuk menyamakan perbedaan kepentingan, tawar menawar antara dua belah pihak yang memiliki kepentingan berbeda untuk mendapat kesepakatan bersama atas perbedaan kepentingan tersebut.

b. Tujuan Teks Negosiasi

Seperti jenis teks lainnya, teks negosiasi memiliki tujuan tersendiri berdasarkan apa yang harus dicapainya. Dalam *Balai Pengembangan Multimedia Pendidikan dan Kebudayaan* (BPMPK) Kemdikbud disebutkan beberapa tujuan umum dalam negosiasi, sebagai berikut.

- 1) Tujuan agresif, berusaha memperoleh keuntungan dari kerugian (*damage*) pihak lawan.
- 2) Tujuan kompetitif, berusaha memperoleh sesuatu yang lebih (*getting more*) dari pihak lawan.
- 3) Tujuan kooperatif, berusaha memperoleh kesepakatan yang saling menguntungkan (*mutual gain*).
- 4) Tujuan pemusatan diri, berusaha memperoleh keuntungan tanpa memperhatikan penerimaan pihak lain.
- 5) Tujuan defensif, berusaha memperoleh hasil dengan menghindari yang negatif.

Tujuan lain dilakukannya negosiasi yang disebutkan oleh Debby dan Mellisa (2020: 13), diantaranya 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 perbedaan kepentingan, lebih rinci Musman (2020: 11–12) menjelaskan tujuan negosiasi, yaitu:

- 1) Untuk memperoleh kesepakatan, kesepakatan ini mengandung persamaan persepsi, saling pengertian, dan saling setuju. Melalui perundingan maka kedua belah pihak akan mengungkapkan atau mendiskusikan keinginan masing-masing.
- 2) Untuk mendapatkan solusi, kondisi ini dapat berlangsung jika diantara masing-masing pihak saling membutuhkan dan memiliki tujuan yang sama untuk disepakati.
- 3) Untuk mendapatkan keuntungan, yaitu semua pihak merasa menang.

Pada hakikatnya tujuan melakukan negosiasi adalah untuk menghasilkan *win-win solution* melalui saling pemahaman dari kedua belah pihak yang bernegosiasi, yaitu keduanya memperoleh apa yang diinginkan masing-masing serta di antara mereka tidak ada yang dirugikan. Adapun beberapa tujuan negosiasi menurut Musman (2020: 10–12), 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. Kondidi ini hanya dapat berlangsung jika diantara 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.

Berdasarkan pendapat ahli yang dipaparkan, dapat penulis simpulkan bahwa tujuan negosiasi adalah untuk menyelesaikan permasalahan melalui diskusi secara baik agar tercipta kesepakatan yang dapat diterima oleh semua pihak. Dengan demikian,

perbedaan keinginan/pendapat tersebut teratasi sehingga terhindar dari konflik. Hakikatnya, tujuan negosiasi adalah untuk menghasilkan solusi dari semua pihak yang saling memahami dan tidak ada yang merasa dirugikan.

c. Ciri-Ciri Teks Negosiasi

Setiap teks memiliki karakteristik yang berbeda berdasarkan fungsi dan tujuan teks tersebut. Dalam hal ini, teks negosiasi memiliki ciri khusus yang membedakan dengan teks lainnya. Beberapa karakteristik atau ciri-ciri teks negosiasi yang disampaikan oleh Kosasih (2017: 88), sebagai berikut.

- 1) Negosiasi bertujuan untuk menghasilkan kesepakatan.
- 2) Negosiasi bertujuan untuk menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan.
- 3) Negosiasi merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.
- 4) Negosiasi mengarah kepada tujuan praktis.
- 5) Negosiasi memprioritaskan kepentingan bersama.

Kosasih dan Kurniawan (2019: 356) juga berpendapat mengenai ciri-ciri yang terkandung dalam teks negosiasi yaitu.

- 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.

Sejalan dengan pendapat Kosasih dan Kurniawan, Philip Kotler dalam Ningrum (2019: 3–4) menyebutkan beberapa karakteristik teks negosiasi di bawah ini. Negosiasi memiliki karakteristik sebagai berikut; melibatkan dua belah pihak (atau lebih) yang mempunyai perbedaan kepentingan dalam suatu masalah, pihak-pihak

tersebut bergabung bersama untuk sementara waktu dalam suatu hubungan khusus yang sifatnya sukarela, kegiatan tersebut menyangkut pembagian atau pertukaran satu sumber daya atau lebih, meliputi presentasi usulan atau permintaan dari suatu pihak yang akan dievaluasi oleh pihak lainnya. Kemudian pihak lainnya memberikan usulan balasan, sehingga pada akhirnya tercapai kesepakatan bersama.

Dalam teks negosiasi, terdapat ciri-ciri umum dan ciri-ciri khusus yang membedakan dengan teks lainnya, ciri-ciri teks negosiasi secara umum disampaikan oleh Debby dan Mellisa (2020:12) sebagai berikut.

- 1) menghasilkan kesepakatan (yang saling menguntungkan).
- 2) mengarah pada tujuan praktis.
- 3) memprioritaskan kepentingan bersama.
- 4) merupakan sarana untuk mencari penyelesaian.

Kemudian, Debby dan Mellisa (2020: 14) mengemukakan beberapa ciri teks negosiasi yang membedakan dengan teks lainnya.

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

Dari pendapat yang telah dikemukakan, dapat ditarik kesimpulan bahwa ciri-ciri negosiasi diantaranya; memiliki perbedaan kepentingan, mencari dan menghasilkan kesepakatan akhir, sarana untuk mencapai penyelesaian, mengutamakan kepentingan bersama, terdapat dua kemungkinan dalam negosiasi yaitu sepakat untuk melanjutkan kerja sama atau mengakhiri dengan tidak sepakat dan berakhir.

d. Manfaat Teks Negosiasi

Teks negosiasi memiliki manfaat yang sangat besar dalam kehidupan sehari-hari, yaitu untuk menyelesaikan permasalahan atau perbedaan kepentingan dengan tidak merugikan salah satu pihak, melainkan dengan mencari jalan tengah untuk mendapatkan kesepakatan. Adapun manfaat teks negosiasi menurut Debby dan Mellisa (2020: 14), 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 mensukseskan satu sama lain kerja sama dalam kegiatan atau usaha yang telah dijalankan.
3. Untuk meminimalkan permasalahan-permasalahan yang ada.

Selain pendapat tersebut, Kosasih (2017: 88) juga mengungkapkan beberapa manfaat yang dapat diambil dari proses negosiasi, diantaranya:

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

Penulis menyimpulkan bahwa manfaat negosiasi adalah sarana untuk menyatukan perbedaan baik pendapat atau kepentingan dan lainnya agar tercipta hubungan yang baik antarpartisipan dalam kegiatan negosiasi. Dalam kehidupan sehari-hari jelas sangat terasa manfaat negosiasi, karena kita tidak terlepas dari kegiatan negosiasi baik itu dalam bisnis maupun luar bisnis.

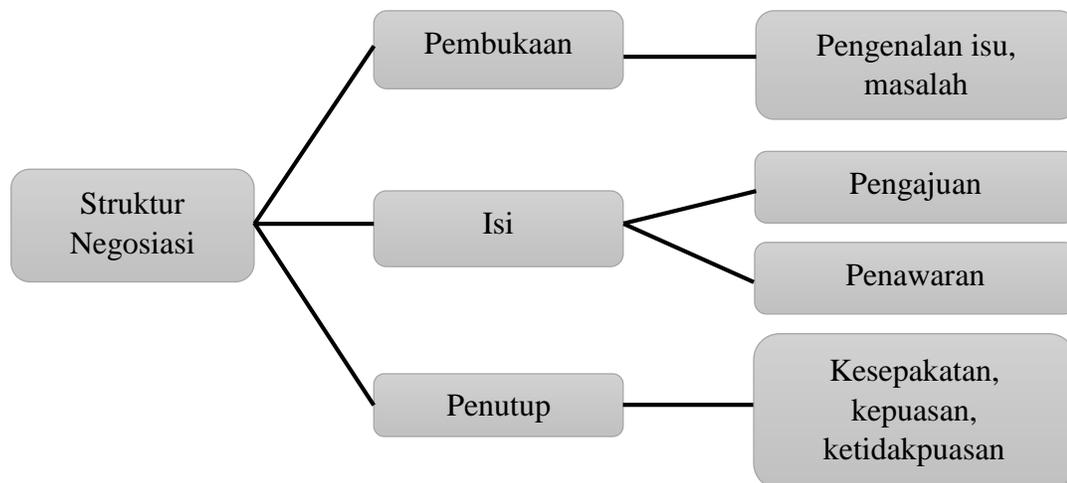
e. Struktur dan Kebahasaan Teks Negosiasi

1) Struktur Teks Negosiasi

Struktur adalah susunan, urutan, ataupun tahapan (Kosasih, 2017: 89). Secara umum, struktur teks negosiasi terdiri dari 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.
- b) Isi berupa adu tawar dari kedua belah pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, sampai diperolehnya kesepakatan atau ketidaksepakatan. Di dalamnya mungkin terdapat argument-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 jelasnya, Kosasih (2017: 90) menggambarkan struktur teks negosiasi dalam bentuk bagan berikut.



Bagan 2.1 Struktur Teks Negosiasi

Sejalan dengan pendapat Kosasih, Kurniawan (2019: 358) menyatakan “Secara umum, struktur teks negosiasi sering kali diawali dengan orientasi atau pengenalan topik/masalah, diikuti dengan pengajuan, penawaran, dan diakhiri dengan

persetujuan.” Kurniawan (2019: 358–360) menjelaskan struktur teks negosiasi sebagai berikut.

- a) Orientasi atau pengenalan topik/masalah negosiasi, merupakan bagian dari teks yang mengungkapkan permasalahan yang akan dinegosiasikan. Topik/masalah itu disampaikan oleh salah satu negosiator atau oleh kedua-duanya.
- b) Pengajuan, berupa pernyataan dari negosiator pertama untuk meminta, mengajak, dan mendorong negosiator kedua untuk melakukan sesuatu sesuai keinginannya.
- c) Penawaran, berupa pernyataan-pernyataan dari kedua belah pihak; berisi penawaran dan penolakan (adu tawar) tentang sesuatu yang diajukan. Pada bagian ini, masing-masing pihak menyampaikan sejumlah argumentasi beserta alasan-alasannya.
- d) Kesepakatan, berupa keputusan antara kedua belah pihak, baik itu yang berupa kesetujuan ataupun ketidaksetujuan.

Pendapat lain disampaikan oleh Rahman (2018: 16) bahwa teks dialog antara pengusaha dan pihak bank mempunyai struktur yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup. Selanjutnya, Rahman (2018: 15) menyebutkan, “Struktur teks negosiasi dalam dialog negosiasi antara pihak satu dan pihak dua dalam mencapai kesepakatan (bukan jual beli) terdiri dari tiga bagian yaitu pembukaan, isi, dan penutup.” Selain itu, Rahman (2018: 15–16) menyampaikan bahwa struktur teks negosiasi antara penjual dan pembeli sebagai berikut.

- a) Orientasi, pembukaan atau awalah dari percakapan sebuah negosiasi. Biasanya berupa salam, sapa, dan sebagainya.
- b) Permintaan, pihak yang ingin tahu menanyakan suatu barang atau permasalahan yang dihadapi.
- c) Pemenuhan, pihak yang terkait memberitahukan mengenai barang atau obyek agar orang yang diajak interaksi oleh pihak tersebut menjadi lebih paham.
- d) Penawaran, suatu puncak dari negosiasi karena terjadi proses tawar menawar pihak satu dengan pihak yang lain untuk mendapat sebuah kesepakatan yang menguntungkan.
- e) Persetujuan, kesepakatan atas hasil penawaran dari kedua belah pihak.
- f) Pembelian, terjadinya transaksi jual beli antara masing-masing pihak terkait.
- g) Penutup, mengakhiri dari sebuah percakapan antara kedua pihak untuk menyelesaikan suatu proses interaksi dalam negosiasi.

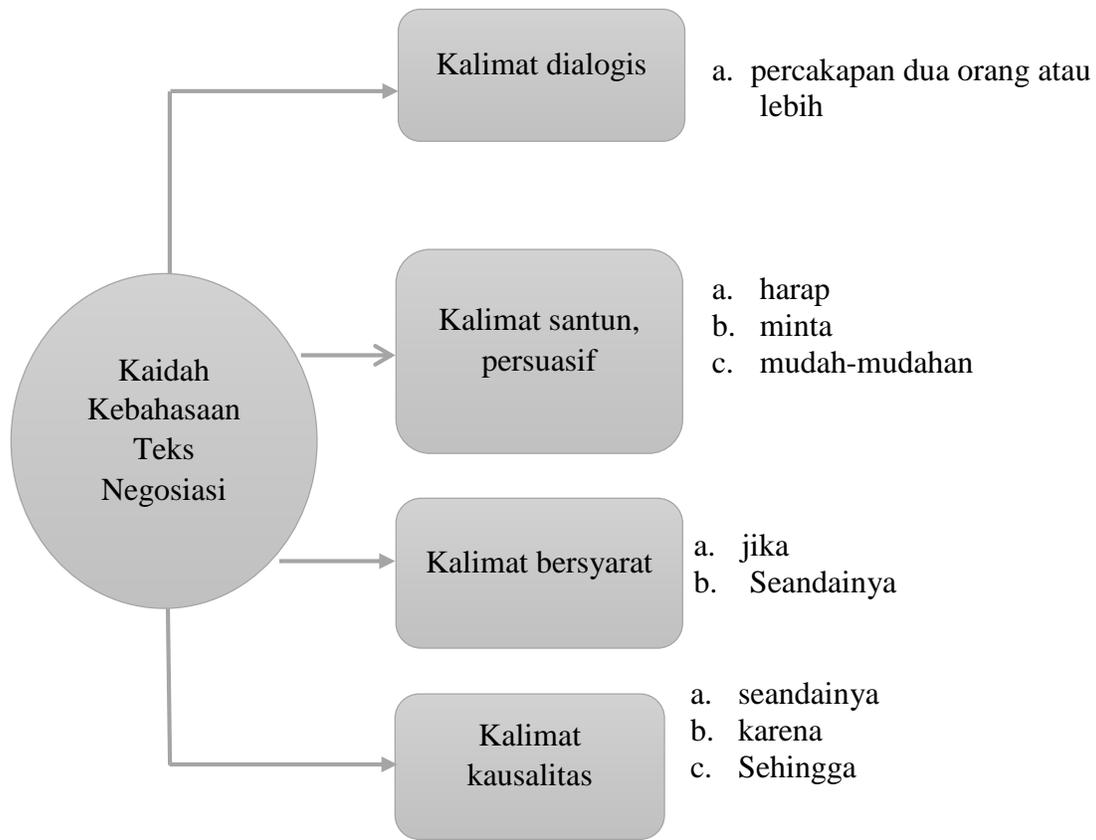
Dapat penulis simpulkan bahwa struktur teks negosiasi secara umum terdiri dari pembukaan, isi, dan penutup. Pembukaan biasa juga disebut orientasi, sedangkan isi terdiri dari pengajuan dan penawaran yang memungkinkan terjadi beberapa kali penawaran dalam suatu negosiasi sehingga terjadinya pemenuhan keinginan yang sesuai dan disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat negosiasi.

2) Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Kaidah merupakan aturan atau patokan. Dalam teks negosiasi, terdapat kaidah umum yang harus diperhatikan. Secara umum, teks negosiasi memiliki kaidah kebahasaan yang ditandai oleh beberapa hal. Kosasih (2017: 93–94), menjelaskan hal-hal tersebut sebagai berikut.

- a) Keberadaan kalimat berita, tanya, dan perintah hampir berimbang. Hal tersebut terkait dengan bentuk negosiasi yang berupa percakapan sehari-hari sehingga ketiga jenis kalimat tersebut mungkin muncul secara bergantian.
- b) Banyak menggunakan kalimat yang menyatakan keinginan atau harapan. Hal ini terkait dengan fungsi negosiasi itu, yakni untuk menyampaikan kepentingan dan mengompromikannya dengan mitra bicara. Oleh karena itu, akan banyak kalimat yang menyatakan maksud tersebut yang ditandai oleh penggunaan kata-kata seperti *minta, harap, mudah-mudahan*.
- c) Banyak menggunakan kalimat bersyarat, yakni kalimat yang ditandai dengan kata-kata *jika, bila, kalau, seandainya, apabila*. Ini terkait sejumlah syarat yang diajukan masing-masing pihak dalam rangkaian “adu awar” kepentingan.
- d) Banyak menggunakan konjungsi penyebaban (kausalitas). Hal ini terkait dengan sejumlah argumen yang disampaikan masing-masing. Untuk memperjelas alasan, mereka perlu menyampaikan alasan yang disertai penggunaan konjungsi penyebaban *karena, sebab, oleh karena itu, sehingga, akibatnya*.

Sejalan dengan pendapat Kosasih, Kurniawan (2019: 360) menggambarkan kaidah kebahasaan teks negosiasi dalam bentuk bagan berikut.



Bagan 2.2 Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Rahman (2018: 17–19) menjelaskan kaidah kebahasaan teks negosiasi sebagai berikut.

- Bahasa persuasif, merupakan yang digunakan untuk membujuk atau menarik perhatian.
- Kalimat deklaratif, yakni kalimat yang berisi pernyataan, yang berfungsi untuk memberikan informasi atau berita tentang sesuatu.
- Bahasa yang sopan, bertujuan agar terjadi komunikasi yang baik untuk mencapai negosiasi yang sukses.
- Menggunakan konjungsi seperti *meskipun*, *walaupun*, *kalau begitu*.
- Menggunakan kalimat yang efektif, yaitu kalimat yang singkat, padat, jelas, lengkap, dan dapat menyampaikan informasi secara tepat. Jelas, artinya mudah dipahami oleh pendengar atau pembaca. Tepat, dapat sesuai dengan kaidah bahasa yang berlaku.
- Berisi pasangan tuturan, terdiri dari tuturan dialog yang dilakukan dua orang atau lebih seperti mengucapkan salam dan membalas salam.
- Menggunakan pronominal, pronominal atau kata ganti adalah jenis kata yang menggantikan nomina atau frasa nomina.

- h) Menggunakan kalimat langsung, kalimat yang langsung mengulang perkataan orang lain.
- i) Menggunakan kalimat yang menyatakan sepakat atau tidak.
- j) Menggunakan kalimat perbandingan.

Debby dan Mellisa (2020: 14–15) menyebutkan beberapa kaidah kebahasaan yang terdapat dalam teks negosiasi sebagai berikut.

- a) Menggunakan bahasa yang santun.
- b) Terdapat ungkapan persuasif (bahasa yang membujuk).
- c) Berisi pasangan tuturan.
- d) Kesepakatan yang dihasilkan tidak merugikan dua belah pihak.
- e) Bersifat memerintah dan memenuhi perintah.
- f) Tidak berargumen dalam satu waktu.
- g) Didasari argumen yang kuat disertai fakta.
- h) Meminta alasan dari pihak mitra negosiasi (mengapa ya/tidak).
- i) Jangan menyela argumen.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli, penulis menyimpulkan bahwa kaidah kebahasaan yang terdapat dalam teks negosiasi yaitu menggunakan kalimat tanya, berita, dan perintah. Selain itu juga terdapat kalimat yang berisi keinginan atau harapan. Dalam teks negosiasi juga terdapat pasangan tuturan dari kedua belah pihak atau lebih yang terlibat, dan terdapat konjungsi yang digunakan ketika menyampaikan argumen beserta alasannya.

3. Hakikat Mengevaluasi dan Menyampaikan Teks Negosiasi

a. Mengevaluasi Teks Negosiasi

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (2011: 119) disebutkan bahwa evaluasi yaitu penilaian sedangkan mengevaluasi adalah memberikan penilaian. Pada hakikatnya, mengevaluasi adalah menilai hasil yang sudah ada untuk mempertimbangkan tujuan tertentu. Sudijono (2012: 5) menyampaikan “Evaluasi adalah kegiatan atau proses untuk menilai sesuatu.” Menurut Cronbach, dkk dalam

Suryadi (2020: 9) “Evaluasi adalah kegiatan untuk mengumpulkan, memperoleh, dan menyediakan informasi bagi pembuatan keputusan. Selanjutnya, Malcolm dan Provus dalam Suryadi (2020: 9–10) menjelaskan “Evaluasi adalah kegiatan untuk mengetahui perbedaan antara apa yang ada dengan standar yang ditetapkan serta bagaimana menyatakan perbedaan antara keduanya. Sejalan dengan pendapat tersebut, Arikunto (2010: 193) mengemukakan “Mengevaluasi tidak lain adalah memperoleh tentang status sesuatu dibandingkan dengan standar atau ukuran yang telah ditentukan, karena mengevaluasi juga mengadakan pengukuran.” Dalam hal ini, mengevaluasi teks negosiasi berarti menilai sebuah teks negosiasi dilihat berdasarkan permasalahan, pengajuan, penawaran, dan persetujuan, untuk mencapai tujuan dalam kegiatan bernegosiasi yaitu sebuah kesepakatan.

Kegiatan mengevaluasi harus melalui prosedur yang sesuai, agar mendapatkan informasi yang jelas sehingga hasilnya lebih maksimal. Terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan untuk mengevaluasi teks negosiasi, Mayasari (2014: 16) menyebutkan langkah-langkah mengevaluasi teks negosiasi meliputi.

- 1) membaca atau mengamati teks secara saksama,
- 2) memahami aspek tersirat dalam isi teks negosiasi,
- 3) mengenali bahasa yang digunakan,
- 4) menentukan kelebihan dan kekurangan teks.

Berikut penulis mencantumkan contoh mengevaluasi teks negosiasi terhadap teks yang berjudul “Meminjam Peralatan Berkemah”. Dalam mengevaluasi ini, penulis memperhatikan dari kelengkapan struktur, unsur-unsur dalam teks negosiasi, dan cara menyampaikan negosiasi.

Meminjam Peralatan Berkemah

Besok Nisa ingin berkemah, tetapi ia tidak memiliki peralatan untuk berkemah. Setelah selesai sekolah, ia langsung menghubungi temannya yang memiliki peralatan kemah.

- Nisa : Halo, Assalamualaikum Yop.
 Yopi : Waalaikumusalam Nis, ada apa?
 Nisa : Ini Yop, besok aku ingin berkemah tapi tidk punya peralatan berkemah. Apa aku boleh meminjam peralatan berkemah milikmu?
 Yopi : Oh begitu, tentu saja boleh Nis. Memang akan dipinjam berapa lama?
 Nisa : Kira-kira satu minggu Yop, bagaimana?
 Yopi : Wah, kalau satu minggu tidak bisa, karena mau dipakai lagi Nis. Mungkin hanya bisa 4 hari.
 Nisa : Apa tidak bisa lebih lama? Bagaimana kalau 6 hari? Supaya saya tidak terburu-buru dalam membersihkannya sebelum dikembalikan.
 Yopi : Mungkin 5 hari saja ya Nis.
 Nisa : Baiklah, 5 hari tidak apa-apa. Oke?
 Yopi : Oke, kapan kamu mengambil peralatannya?
 Nisa : Setelah pulang sekolah, aku akan pergi ke rumahmu dan mengambilnya. Terima kasih Yop. Assalamualaikum.
 Yopi : Sama-sama, waalaikumusalam.

Hasil evaluasi terhadap teks negosiasi yang berjudul “Meminjam Peralatan Berkemah” sebagai berikut.

- 1) Struktur teks negosiasi “Meminjam Peralatan Berkemah”.
 - a) Pendahuluan (orientasi), berupa penyampaian maksud dari negosiator 1 yaitu meminjam peralatan kemah kepada negosiator 2.
 - b) Isi berupa pengajuan, penawaran, dan persetujuan. Dalam pengajuan, negosiator 1 bermaksud meminjam peralatan kemah selama 1 minggu, tetapi negosiator 2 tidak mengizinkan dan mengajukan waktu yaitu 4 hari saja. Isi penawaran yakni negosiator 1 menawar supaya dapat meminjam peralatan selama 6 hari. Persetujuan berupa kesepakatan kedua belah pihak dalam waktu peminjaman peralatan kemah selama 5 hari.

- c) Penutup berupa pengambilan barang yang akan dipinjam.
- 2) Unsur pembangun teks negosiasi
- a) Adanya partisipan, yaitu orang yang memiliki peralatan kemah dengan orang yang ingin meminjam peralatan kemah (negosiator 1 dan negosiator 2).
 - b) Adanya perbedaan kepentingan mengenai waktu peminjaman yang semula negosiator 1 ingin meminjam selama satu minggu namun tidak diberi izin oleh negosiator 2.
 - c) Terjadinya pengajuan dan penawaran dalam menyelesaikan perbedaan kepentingan tersebut yakni dengan mengajukan waktu dari negosiator 2 selama 4 hari sedangkan negosiator 1 menawar menjadi 6 hari.
 - d) Terdapat kesepakatan yakni peminjaman peralatan kemah selama 5 hari.
- 3) Cara menyampaikan pengajuan dan penawaran dalam teks negosiasi yang berjudul “Meminjam Peralatan Berkemah” sesuai dengan ketentuan, yakni Nisa menyampaikan maksudnya dengan bersikap sopan. Nisa dan Yopi melakukan adu tawar dengan baik tanpa mengutamakan kepentingan masing-masing, namun dengan memperhatikan kepentingan bersama. Masing-masing pihak juga menyampaikan pengajuan dan penawaran dengan disertai alasan yang jelas, Yopi tidak mengizinkan Nisa meminjam peralatan kemahnya selama satu minggu dengan alasan peralatan tersebut akan dipakai lagi, sedangkan Nisa menawar tambahan waktu peminjaman dengan alasan Supaya ia tidak terburu-buru dalam membersihkannya sebelum dikembalikan kepada Yopi. Dengan demikian, terjadi kesepakatan antara Nisa dan Yopi yaitu peminjaman peralatan berkemah selama 5 hari.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi yang berjudul “Meminjam Peralatan Berkemah” sudah sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam teks negosiasi yaitu struktur teks terdiri dari pendahuluan, isi, dan penutup. Kaidah teks negosiasi sudah terpenuhi diantaranya terdapat partisipan, adanya perbedaan kepentingan dari kedua belah pihak, terjadinya adu tawar (pengajuan dan penawaran), dan terdapat kesepakatan. Dalam penyampaian negosiasi, kedua belah pihak bersikap sopan, tidak menekan pihak lainnya, dan menyampaikan alasan dengan jelas. Karena itu, teks yang berjudul “Meminjam Peralatan Berkemah” termasuk ke dalam teks negosiasi yang baik.

b. Menyampaikan Teks Negosiasi

Menyampaikan merupakan kegiatan yang dapat dilakukan secara lisan maupun tulis. Namun, biasanya kegiatan ini lebih banyak ditemukan pada keterampilan berbicara, artinya dilakukan secara lisan. Kegiatan menyampaikan dalam berbicara dapat diklasifikasikan menjadi beberapa hal, seperti menyampaikan informasi, menyampaikan untuk meyakinkan, menyampaikan untuk ekspresi dan lain-lain. Hal-hal yang telah disampaikan tersebut, termuat dalam perilaku berbicara.

Selain menyampaikan secara lisan, terdapat pula menyampaikan secara tertulis. Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), menulis berarti membuat huruf (angka dan sebagainya) dengan pena (pensil, kapur, dan sebagainya); melahirkan pikiran atau perasaan (seperti mengarang, membuat surat) dengan tulisan. Menurut Pranoto dalam Gamin (2019: 1), “Menulis berarti menuangkan buah pikiran ke dalam bentuk tulisan atau menceritakan sesuatu kepada orang lain melalui tulisan. Menulis adalah menyampaikan pesan kepada pembaca.” Berdasarkan pendapat tersebut, menulis

merupakan suatu cara untuk menyampaikan ide, pikiran, atau perasaan menjadi bentuk tulisan.

Menulis bukan hanya merangkai kata-kata menjadi kalimat saja, menulis berarti menyampaikan sesuatu agar dapat dipahami oleh pembaca, maka menulis memerlukan kemampuan khusus agar mendapat tulisan yang berkualitas. Dalam praktiknya, menulis bukanlah hal yang mudah karena ada beberapa hal yang harus diperhatikan berdasarkan aturan-aturan tata tulis. Dengan demikian, keterampilan menulis memerlukan binaan dan latihan supaya dapat meningkatkan kemampuan menulis seseorang, baik dalam pengembangan materi, cara-cara penulisan, tanda baca, dan memunculkan ide yang kreatif dalam tulisan.

Dalam menyampaikan pengajuan dan penawaran negosiasi, terdapat cara-cara yang sebaiknya dilakukan supaya lawan bicara dapat memahami juga menerima tujuan yang dimaksud. Seperti yang dikatakan Suherli, dkk (2017: 156) “Dalam menyampaikan pengajuan maupun penawaran harus bersikap sopan, tidak menekan pihak lainnya, serta disertai dengan alasan. Dalam negosiasi, menyampaikan alasan merupakan cara halus untuk membujuk pihak lainnya.” Jadi, dalam bernegosiasi harus bersikap sopan.

Terdapat hal-hal yang harus diperhatikan agar dapat mencapai kesepakatan dan meminimalisasi kegagalan ketika menyampaikan negosiasi. Harijanti (2020: 10) menyampaikan cara-cara bernegosiasi yang baik diantaranya:

- 1) pendapat yang dikemukakan disertai alasan, fakta, atau contoh yang jelas;
- 2) pendapat yang dikemukakan disampaikan dengan lancar, jelas, dan sopan;
- 3) perhatikan penjelasan pendapat yang dikemukakan;
- 4) sampaikan pendapat dengan intonasi dan suara yang jelas;
- 5) percakapan dengan sopan dan bijaksana;

6) jangan mempertahankan pendapat dengan cara ngotot;

Putri dalam kompas.com menyebutkan beberapa cara dan sikap yang harus dimiliki saat bernegosiasi, antara lain.

- 1) menggunakan bahasa yang santun,
- 2) menghargai mitra bicara,
- 3) arah pembicaraan tidak keluar dari topik pembicaraan,
- 4) bersikap sopan.

Musman (2020: 16) mengatakan bahwa “Saat membuat teks negosiasi gunakan bahasa yang santun, gunakan kata-kata yang merupakan permohonan, gunakan kata-kata yang bersifat persuasif agar pihak kedua mau membaca dan menindaklanjuti negosiasi.

Suatu proses tawar-menawar dapat dikatakan sebagai negosiasi jika sampai pada tahap sepakat, jika tidak sampai sepakat maka tidak dapat dikatakan negosiasi. Dalam kesepakatan pun, harus memperhatikan beberapa aspek, salah satunya tidak boleh merugikan salah satu pihak dan tidak ada paksaan kepada pihak mana pun. Dalam proses pengajuan dan penawaran terkadang tidak sesuai dengan keinginan atau mendapat penolakan, namun harus tetap melanjutkan negosiasi dengan sopan. Seperti yang dikatakan Suherli, dkk (2017: 157) Kesepakatan yang tercapai harus memenuhi persyaratan-persyaratan berikut.

- 1) Dilakukan dengan santun;
- 2) Tidak ada tekanan atau paksaan;
- 3) Saling menguntungkan;
- 4) Kesepakatan bersifat praktis, bisa diterapkan.

Berdasarkan pendapat yang telah dikemukakan, maka dalam bernegosiasi harus tetap mengutamakan sopan santun, tidak boleh memaksakan kehendak kita terhadap orang lain, pembicaraan sebaiknya tidak mengarah ke luar topik, dan tidak boleh ada pihak yang merasa dirugikan atau dapat dikatakan harus saling menguntungkan. Dengan demikian, tujuan negosiasi akan tercapai dengan baik bahkan memungkinkan pihak lain untuk bernegosiasi kembali dalam hal lain.

Negosiasi akan terjadi apabila semua tahapan negosiasi terpenuhi yakni, mulai dari pengajuan, penawaran, sampai pada tahap kesepakatan. Untuk mencapai kesepakatan tersebut, partisipan harus menyertakan alasan yang mendukung pengajuan atau penawarannya. Masing-masing pihak harus mampu meyakinkan pihak lainnya, bahwa pengajuan atau penawaran yang diajukan dapat atau bahkan harus diterima. Dalam hal ini, Suherli, dkk (2017: 158) beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan sebuah negosiasi antara lain.

- 1) Kesiediaan semua untuk berkompromi dengan pihak lain.
- 2) Tidak ada pihak yang dirugikan.
- 3) Kesepakatan yang dicapai bersifat praktis, dapat dilakukan.
- 4) Alasan yang disertakan mampu memengaruhi pihak lain.

Sebelum bernegosiasi, sebaiknya partisipan terlebih dahulu memperhatikan beberapa faktor untuk proses mencapai keberhasilan negosiasi. John R. Hook dalam Musman (2020: 6) menyebutkan faktor-faktor keberhasilan negosiasi meliputi.

- 1) menguasai akar masalah,
- 2) tingkat konflik,
- 3) prioritas tindakan,
- 4) karakteristik lawan main,
- 5) perbedaan kedudukan,

- 6) status dan kepentingan hubungan,
- 7) tujuan,
- 8) kesempatan mengembangkan solusi kreatif,
- 9) dampak kekalahan,
- 10) dampak kemenangan.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan dari kegiatan negosiasi. Tergantung seberapa kuat alasan yang diberikan oleh masing-masing negosiator. Namun faktor utama keberhasilan negosiasi diantaranya kesediaan semua pihak untuk melaksanakan negosiasi, tidak ada pihak yang dirugikan, penggunaan alasan dengan jelas, dan kesepakatan bersifat praktis.

Berikut penulis mencantumkan beberapa contoh menyampaikan teks negosiasi dengan pola penyajian yang berbeda dan memperhatikan seluruh ketentuan yang terdapat dalam teks negosiasi.

Contoh teks negosiasi dengan pola penyajian dialog.

Mengerjakan Tugas Bersama

- Nina : Eh, Nan.
 Nani : Iya, Nin. Bagaimana?
 Nina : Untuk tugas IPS yang tadi dibagikan, kira-kira mau mengerjakan di mana?
 Nani : Belum tahu Nin.
 Nina : Bagaimana kalau di rumah aku? Biar bisa mengakses internet melalui wifi.
 Nani : Di rumah aku saja Nin, karena aku harus menjaga adikku.
 Nina : Tapi di rumah kamu tidak ada wifi, Nan. Di rumah aku aja, tidak apa-apa kamu ajak adikmu.
 Nani : Sepertinya tidak mungkin Nin aku ajak adikku ke rumah kamu, dia masih kecil dan belum boleh bepergian terlalu jauh. Bagaimana kalau di rumah aku? Nanti kita pakai wi-fi tetanggaku dan biar aku yang bayar.
 Nina : Baiklah kalau begitu, Nan. Nanti sore aku ke rumah kamu.
 Nani : Baik, Nin. Aku tunggu di rumahku ya.
 Nina : Sampai bertemu nanti.
 Nani : Sampai jumpa nanti, Nin.

Contoh teks negosiasi dengan pola penyajian narasi digabung dengan dialog.

Pesan Ojol

Pada siang hari yang cerah, ada seorang ojek *online* yang sedang menemui penumpangnya.

Ojol : “Alamatnya sesuai aplikasi ya Mbak.”

Penumpang: “Iya, Pak.”

Ketika sudah sampai di tempat tujuan, tiba-tiba penumpang mendapatkan panggilan masuk melalui telepon genggamnya.

Penumpang: “Pak, bisa antar saya ke Jalan Merak untuk mengambil barang.”

Ojol : “Maaf Mbak, tapi harus pesan langsung lewat aplikasi agar terdata Mbak.”

Penumpang: “Yah... Pak, tapi saya harus cepat-cepat karena ada kelas *online*.”

Ojol : “Maaf Mbak, tidak bisa.”

Penumpang: “Bagaimana kalau saya bayar dua kali lipatnya Pak?”

Ojol : “Maaf Mbak, bukannya saya mau menolak tapi saya tidak berani mengambil pesanan tanpa melalui aplikasi, bagaimana kalau Mbak pesan ulang saja? Nanti saya yang mengambil pesanan Mbak.”

Penumpang: “Ya sudah kalau begitu, saya pesan ulang.”

Ojol : “Pesannya sudah masuk Mbak, mari saya antar.”

Penumpang: “Oke Pak, yang cepat ya!”

Ojol : “Siap Mbak.”

(Sumber: Rangkai Aksara Teks Negosiasi)

Contoh teks negosiasi dengan pola penyajian narasi

HP Baru

Perihal *HP* barunya itu, sesungguhnya sudah lama Rani menginginkannya. Beberapa kali ia membujuk ayahnya agar dibelikan *HP*. Gagal meminta langsung pada ayahnya, Rani pun minta bantuan ibunya. Namun, tetap saja usaha Rani gagal.

Minggu lalu, Rani benar-benar berusaha meyakinkan ayahnya betapa ia sangat membutuhkan *HP*.

“Yah ... Rani benar-benar perlu *HP*. Belikan ya, Yah?” Kata Rani pada ayahnya.

“Ayah belum punya cukup uang untuk membeli *HP*, Ran. Lagipula kan sudah ada telepon rumah,” kata ayah sambil meletakkan koran ke atas meja.

“Tapi, Yah ... semua teman Rani punya *HP*. Mereka dapat dengan mudah menelepon orangtuanya saat terpaksa pulang telat.”

“Lha kalau begitu kamu jangan pulang telat,” kata Ayah lagi. Rani hampir saja menangis.

“Tak hanya itu, Yah ... Rani iri sama teman-teman Rani yang dapat dengan mudah mengunduh materi pembelajaran, mengirim tugas, bahkan berdiskusi untuk mengerjakan tugas-tugas tanpa harus keluar rumah,” kata Rani dengan kalimat yang runtut dan jelas. Kalimat yang sudah beberapa hari ia rancang untuk merayu ayahnya.

Mendengar penjelasan Rani, Ayah melepas kacamatanya dan menatap Rani dengan lembut.

“Sebegitu pentingkah *HP* itu bagimu, Nak?”

Rani hampir saja melonjak kegirangan reaksi ayahnya.

“Iya, Yah. Apalagi guru-guru sering menugaskan kami untuk mengirim tugas ke grup *facebook* atau mengunggah tugas di blog. Kalau Rani punya *HP* kan enak. Bisa buat diskusi *bareng* teman-teman sekaligus dapat mengakses internet melalui *HP*.”

“Hm... Ayah akan membelikan *HP* untuk Rani, asal ...” ayah seakan sengaja menggoda Rani.

“Asal apa, Yah?” Tanya Rani tak sabar.

“Asal Rani rajin belajar dan berjanji akan menggunakan *HP* itu untuk hal-hal yang positif.”

“Rani janji, Yah. Makasih, ya Ayah,” janji Rani sambil memeluk ayahnya.

Sumber: Suherli dkk (2017: 152–153)

4. Hakikat Model Pembelajaran *Think Talk Write*

a. Pengertian Model Pembelajaran *Think Talk Write*

Model pembelajaran merupakan upaya untuk memaksimalkan proses pembelajaran agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan bahkan lebih. “Model pembelajaran adalah suatu perencanaan atau suatu pola yang digunakan sebagai pedoman dalam merencanakan pembelajaran di kelas. Model tersebut merupakan pola umum perilaku pembelajaran untuk mencapai kompetensi/tujuan pembelajaran yang diharapkan.” Ishaac (2020: 7). Menurut Istarani (2012: 1) “Model pembelajaran adalah seluruh rangkaian penyajian materi ajar yang meliputi segala aspek sebelum, sedang, dan sesudah pembelajaran yang dilakukan guru serta segala fasilitas yang terkait yang digunakan secara langsung atau tidak langsung dalam proses belajar.

Dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran adalah suatu perencanaan yang dirancang dalam penyajian materi ajar dalam proses pembelajaran sehingga dapat mencapai kompetensi/tujuan pembelajaran. Model pembelajaran dijadikan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan hasil belajar siswa di kelas agar pembelajaran bervariasi dan siswa memiliki semangat tinggi dalam proses pembelajaran.

Selanjutnya, Huinker dan Laughlin dalam Shoimin (2014: 212) berpendapat mengenai model pembelajaran *Think Talk Write* bahwa “Aktivitas yang dapat dilakukan untuk menumbuhkembangkan kemampuan pemahaman konsep dan komunikasi peserta didik adalah dengan penerapan pembelajaran *think talk write*.” Sekaitan hal tersebut, Huda (2017: 218) menyatakan “Strategi TTW mendorong siswa untuk berpikir, berbicara, dan kemudian menuliskan topik tertentu. Strategi ini digunakan untuk mengembangkan tulisan dengan lancar dan melatih bahasa sebelum dituliskan.” Shoimin (2014: 212) menyatakan “*Think Talk Write* merupakan suatu model pembelajaran untuk melatih keterampilan peserta didik mengomunikasikan hasil pemikirannya.”

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran *Think Talk Write* (TTW) ialah model pembelajaran yang dapat melatih kemampuan peserta didik untuk memahami sebuah konsep dan berkomunikasi dengan lancar berdasarkan hasil pemikirannya. Tidak hanya itu, model TTW ini juga mampu mengembangkan kemampuan menulis siswa.

b. Langkah-langkah Penggunaan Model Pembelajaran *Think Talk Write*

Terdapat beberapa langkah yang harus dilalui ketika akan menggunakan model *Think Talk Write* dalam pembelajaran, di bawah ini akan dipaparkan beberapa pendapat para ahli mengenai langkah-langkah model TTW. Shoimin (2014: 214) menjelaskan langkah-langkah penggunaan model *Think Talk Write* sebagai berikut.

- 1) Guru membagikan LKS yang memuat soal yang harus dikerjakan oleh siswa serta petunjuk pelaksanaannya.
- 2) Peserta didik membaca masalah yang ada dalam LKS dan membuat catatan kecil secara individu tentang apa yang ia ketahui dalam masalah tersebut. Ketika peserta didik membuat catatan kecil inilah akan terjadi proses berpikir (*think*) pada peserta didik. Setelah itu, peserta didik berusaha untuk menyelesaikan masalah tersebut secara individu. Kegiatan ini bertujuan agar peserta didik dapat membedakan atau menyatukan ide-ide yang terdapat pada bacaan untuk kemudian diterjemahkan ke dalam bahasa sendiri.
- 3) Guru membagi siswa dalam kelompok kecil (3–5) siswa.
- 4) Siswa berinteraksi dan berkolaborasi dengan teman satu grup untuk membahas isi catatan dari hasil catatan (*talk*). Dalam kegiatan ini mereka menggunakan bahasa dan kata-kata mereka sendiri untuk menyampaikan ide-ide dalam diskusi. Pemahaman dibangun melalui interaksinya dalam diskusi. Diskusi diharapkan dapat menghasilkan solusi atas soal yang diberikan.
- 5) Perwakilan kelompok menyajikan hasil diskusi kelompok, sedangkan kelompok lain diminta memberikan tanggapan.
- 6) Kegiatan akhir pembelajaran adalah membuat refleksi dan kesimpulan atas materi yang dipelajari. Sebelum itu dipilih beberapa atau satu orang peserta didik sebagai perwakilan kelompok untuk menyajikan jawabannya, sedangkan kelompok lain diminta memberi tanggapan.

Selanjutnya, menurut Huda (2017: 220), untuk mewujudkan harapan yang sesuai, maka model pembelajaran *Think Talk Write* (TTW) memiliki empat langkah yang harus dilalui. Pertama, siswa membaca teks dan membuat catatan dari hasil bacaan secara individual (*think*), untuk dibawa ke forum diskusi. Kedua, siswa berinteraksi dan berkolaborasi dengan teman satu kelompok untuk membahas isi catatan (*talk*). Dalam kegiatan ini mereka menggunakan bahasa dan kata-kata mereka sendiri untuk menyampaikan ide-ide dalam diskusi. Pemahaman dibangun melalui

interaksi dalam diskusi, karena itu diskusi diharapkan dapat menghasilkan solusi atas soal yang diberikan. Ketiga, siswa mengkonstruksi sendiri pengetahuan yang memuat pemahaman dan komunikasi dalam bentuk tulisan (*write*). Keempat, kegiatan akhir pembelajaran adalah membuat refleksi dan kesimpulan atas materi yang dipelajari. Sebelum itu, dipilih satu atau beberapa orang siswa sebagai perwakilan kelompok untuk menyajikan jawaban, sedangkan kelompok lain diminta memberikan tanggapan.

Istarani (2014:59) menyampaikan bahwa langkah-langkah penerapan model pembelajaran *Think Talk Write* (TTW) ada empat. Pertama, guru membagi teks bacaan berupa lembaran aktivitas siswa yang membuat situasi masalah bersifat open-ended dan petunjuk serta prosedur pelaksanaannya. Kedua, siswa membaca teks dan membuat catatan dari hasil bacaan secara individual, untuk dibawa ke forum diskusi (*think*). Ketiga, siswa berinteraksi dan berkolaborasi dengan teman untuk membahas isi catatan (*talk*), guru berperan sebagai mediator lingkungan belajar. Keempat, siswa mengkonstruksikan sendiri pengetahuan sebagai hasil kolaborasi (*write*).

Dapat penulis simpulkan bahwa inti langkah-langkah penerapan model pembelajaran *Think Talk Write* (TTW) tidak lepas dari kegiatan *think* (berpikir), *talk* (berbicara), dan *write* (menulis). *Think* menuntut siswa untuk berpikir berdasarkan bacaan atau suatu masalah yang diberikan oleh guru, *talk* menuntut siswa untuk berkomunikasi dan berinteraksi dengan teman sekelompoknya untuk menyampaikan ide-ide hasil temuan pada tahapan *think*, serta *write* yaitu bentuk pemahaman siswa dari tahap *think* dan *talk* yang dituangkan dalam bentuk tulisan mengenai materi yang sudah dipelajari, terakhir adalah tahap refleksi dan kesimpulan dari pembelajaran.

Mengacu pada pendapat yang dikemukakan para ahli, penulis menguraikan pengaplikasian langkah-langkah model *Think Talk Write* yang akan dilaksanakan dalam pembelajaran sebagai berikut.

Tabel 2.1
Langkah-langkah Pembelajaran Menggunakan Model *Think Talk Write*
Pertemuan Kesatu

Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik menjawab salam yang disampaikan oleh guru. 2. Peserta didik berdoa sebelum kegiatan pembelajaran dimulai. 3. Peserta didik merapikan kursi, meja, menyiapkan alat tulis, dan dicek kehadirannya. 4. Peserta didik dan guru melaksanakan apersepsi. 5. Peserta didik dibimbing oleh guru untuk memprediksi materi apa yang akan dipelajari. 6. Peserta didik menerima informasi terkait materi yang akan dipelajari. 7. Peserta didik menyimak kompetensi dasar, tujuan, manfaat, dan langkah-langkah pembelajaran menggunakan model <i>think talk write</i>. 	15 menit
Kegiatan Inti	<ol style="list-style-type: none"> 8. Peserta didik menerima sebuah teks negosiasi yang diberikan oleh guru. 9. Peserta didik ditugaskan untuk berpikir kritis dalam menilai pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks tersebut. (<i>Think</i>) 10. Peserta didik membuat catatan kecil mengenai hasil bacaannya baik hal yang diketahui maupun tidak diketahui berdasarkan teks yang dibaca. 	60 menit

	<p>11. Peserta didik dibagi kelompok, masing-masing terdiri dari 5–6 orang.</p> <p>12. Setiap kelompok berdiskusi menyampaikan hasil pemikiran masing-masing, juga mendiskusikan catatan mereka. (<i>Talk</i>)</p> <p>13. Peserta didik berdiskusi menyimpulkan keseluruhan hasil temuan semua anggota kelompok.</p> <p>14. Perwakilan setiap kelompok menyampaikan hasil kerjanya di depan kelas.</p> <p>15. Kelompok lain memberikan tanggapan mengenai kekurangan dan kelebihan dilihat dari kejelasan isi, kelengkapan data, dan penggunaan kalimat.</p> <p>16. Peserta didik dan guru melakukan penguatan materi terkait kebenaran jawaban mereka.</p> <p>17. Masing-masing kelompok menuliskan hal-hal penting dan simpulan hasil diskusi terkait mengevaluasi (pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup) teks negosiasi. (<i>Write</i>)</p>	
Penutup	<p>18. Peserta didik duduk kembali ke tempat masing-masing.</p> <p>19. Peserta didik dan guru menyimpulkan materi yang telah dipelajari.</p> <p>20. Seluruh peserta didik menerima apresiasi dari guru.</p> <p>21. Peserta didik dan guru mengakhiri pembelajaran dengan berdoa</p>	15 menit

Tabel 2.2
Langkah-langkah Pembelajaran Menggunakan Model *Think Talk Write*
Pertemuan Kedua

Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik menjawab salam yang disampaikan oleh guru. 2. Peserta didik dan guru mengawali pembelajaran dengan berdoa bersama-sama. 3. Peserta didik merapikan tempat belajar dan menyiapkan alat tulis. 4. Peserta didik menanggapi pengecekan kehadiran yang dilakukan oleh guru. 5. Peserta didik menerima informasi terkait materi yang akan dipelajari. 6. Peserta didik menyimak kompetensi dasar, tujuan, manfaat, dan langkah-langkah pembelajaran. 	15 menit
Kegiatan Inti	<ol style="list-style-type: none"> 7. Peserta didik menerima contoh teks negosiasi. 8. Peserta didik membaca dan mengamati teks yang diberikan. 9. Peserta didik ditugaskan untuk berpikir kritis dalam memahami cara menyampaikan pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks tersebut. (<i>Think</i>) 10. Peserta didik membuat catatan kecil mengenai hasil bacaannya baik hal yang diketahui maupun tidak diketahui berdasarkan teks yang dibaca. 11. Peserta didik dibagi kelompok, masing-masing terdiri dari 5–6 orang. 12. Setiap kelompok berdiskusi menyampaikan hasil pemikiran masing-masing, juga mendiskusikan catatan mereka. (<i>Talk</i>) 	60 menit

	<p>13. Masing-masing kelompok menuliskan hasil diskusi terkait cara menyampaikan (pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup) teks negosiasi. (<i>Write</i>)</p> <p>14. Perwakilan setiap kelompok menyampaikan hasil kerjanya di depan kelas.</p> <p>15. Kelompok lain memberikan tanggapan mengenai kekurangan dan kelebihan dilihat dari kejelasan isi, kelengkapan data, dan penggunaan kalimat.</p> <p>16. Peserta didik menyimak penjelasan guru terkait kebenaran jawaban mereka.</p>	
Penutup	<p>17. Peserta didik dan guru menyimpulkan pembelajaran.</p> <p>18. Seluruh peserta didik menerima apresiasi dari guru.</p> <p>19. Peserta didik berdoa untuk mengakhiri pembelajaran.</p>	15 menit

c. Keunggulan dan Kelemahan Model Pembelajaran *Think Talk Write*

Sebaik-baik model pembelajaran tetap saja tidak ada yang sempurna, setiap model pasti memiliki keunggulan dan kelemahan berdasarkan karakteristiknya masing-masing. Terdapat keunggulan dan kelemahan model *Think Talk Write* yang dikemukakan oleh Siswanto dan Ariani (2016: 107), sebagai berikut.

a. Keunggulan model pembelajaran *Think Talk Write*

- 1) Mempertajam seluruh keterampilan berpikir kritis.
- 2) Dengan memberikan soal dapat mengembangkan keterampilan berpikir kritis dan kreatif siswa.
- 3) Dengan berinteraksi dan berdiskusi dengan kelompok akan melibatkan siswa secara aktif dalam belajar.
- 4) Membiasakan siswa berfikir dan berkomunikasi dengan teman, guru dan bahkan dengan diri mereka sendiri.
- 5) Memberikan pembelajaran ketergantungan secara positif.
- 6) Suasana menjadi rileks sehingga terjalinnya hubungan persahabatan antara siswa dan guru.
- 7) Adanya keterampilan menjalin hubungan interpersonal yang berupa keterampilan sosial berupa: tenggang rasa, bersikap sopan terhadap teman, mengkritik ide orang lain secara benar, berani mempertahankan pikiran

dengan logis, dan keterampilan lain yang bermanfaat untuk menjalin hubungan antarindividu.

b. Kelemahan model *Think Talk Write*

Selain berbagai kelebihan yang telah dikemukakan, setiap model pembelajaran memiliki kekurangan masing-masing, berikut ini beberapa kekurangan model *Think Talk Write* menurut Siswanto dan Ariani (2016: 108).

- 1) Ketika siswa bekerja dalam kelompok itu mudah kehilangan kemampuan dan kepercayaan, karena didominasi oleh siswa yang mampu.
- 2) Guru harus benar-benar menyiapkan semua media dengan matang agar dalam menerapkan model pembelajaran *Think Talk Write* (TTW) tidak mengalami kesulitan,
- 3) Dengan keleluasan pembelajaran maka apabila keleluasaan itu tidak optimal maka tujuan dari apa yang dipelajari tidak dapat tercapai
- 4) Apabila guru kurang jeli dalam memberika penilaian individu akan sulit.

Sejalan dengan Siswanto dan Arini, Shoimin (2016: 215) menyampaikan mengenai beberapa keunggulan dan kelemahan model pembelajaran *Think Talk Write*.

a. Keunggulan model pembelajaran *Think Talk Write* sebagai berikut.

- 1) Mengembangkan pemecahan yang bermakna dalam memahami materi ajar.
- 2) Dengan memberikan soal *open ended* dapat mengembangkan keterampilan berpikir kritis dan kreatif siswa.
- 3) Dengan berinteraksi dan berdiskusi dengan kelompok akan melibatkan siswa secara aktif dalam belajar.
- 4) Membiasakan siswa berfikir dan berkomunikasi dengan teman, guru, bahkan dengan diri mereka sendiri.

b. Kelemahan model pembelajaran *Think Talk Write* meliputi.

- 1) ketika siswa bekerja dalam kelompok itu mudah kehilangan kemampuan dan kepercayaan karena didominasi oleh siswa yang mampu:
- 2) kecuali soal *open ended* tersebut dapat memotivasi, siswa dimungkinkan sibuk;
- 3) guru harus benar-benar menyiapkan semua media dengan matang agar dalam menerapkan startegi *Think Talk Write* tidak mengalami kesulitan;

Berdasarkan pendapat Siswanto, Arini, dan Shoimin, dapat disimpulkan bahwa kelebihan model *Think Talk Write* yaitu pembelajaran dapat mengembangkan keterampilan berpikir kritis, membimbing siswa agar berinteraksi dengan siswa yang lain sehingga terjadi komunikasi antara satu siswa dengan yang lainnya, menjalin kerja sama dan saling memberi masukan positif. Sedangkan kekurangan model *Think Talk Write* yakni siswa bisa kehilangan kemampuan dan kepercayaan diri karena didominasi oleh siswa yang dianggap lebih pandai.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Berdasarkan hasil pencarian penulis, terdapat penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Andri Yanuardi Ramadhan, mahasiswa Jurusan Pendidikan Bahasa Indonesia, Fakultas Keguruan dan ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi yang berjudul “Peningkatan Kemampuan Menganalisis dan Mengembangkan Teks Prosedur dengan Menggunakan Model Pembelajaran *Think Talk Write* (Penelitian Tindakan Kelas pada Peserta Didik Kelas XI IPS 1 SMA Negeri 1 Cisayong Tahun Ajaran 2018/2019).” Kemudian, penelitian Rr. Putri Kusuma Wardani yang berjudul “Efektivitas Model Pembelajaran *Think Talk Write* dalam Pembelajaran Menganalisis dan Mengonstruksi Teks Negosiasi (Eksperimen pada Peserta Didik Kelas X SMA Negeri 4 Tasikmalaya Tahun Ajaran 2017/2018)”.

Penelitian yang akan penulis lakukan memiliki persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Andri Yanuardi Ramadhan yaitu sama-sama menggunakan model pembelajaran *Think Talk Write*, tetapi dalam penelitian ini penulis menggunakan teks negosiasi. Pada penelitiannya, Andri mengemukakan bahwa model pembelajaran

Think Talk Write dapat berpengaruh terhadap kemampuan dalam menganalisis dan mengembangkan teks prosedur pada peserta didik SMA Negeri 1 Cisayong Tahun Ajaran 2018/2019. Kemudian, penelitian yang akan penulis lakukan pun memiliki persamaan dengan penelitian Rr. Putri Kusuma Wardani yaitu persamaan penggunaan model pembelajaran *Think Talk Write* pada materi teks negosiasi.

C. Anggapan Dasar

Heryadi (2014: 31) berpendapat bahwa anggapan dasar menjadi acuan atau landasan pemikiran dalam merumuskan hipotesis. Sejalan dengan hal tersebut, penulis merumuskan anggapan dasar dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Mengevaluasi pengajuan, penawaran, dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh peserta didik kelas X berdasarkan Kurikulum 2013 Revisi.
2. Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi lisan atau tulis merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh peserta didik kelas X berdasarkan Kurikulum 2013 Revisi.
3. Model pembelajaran merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan proses pembelajaran.
4. Model pembelajaran *Think Talk Write* merupakan model pembelajaran yang dapat meningkatkan kemampuan berbahasa melalui tahapan berpikir kritis sebelum berdiskusi dan menuliskan hasil diskusi, sehingga cocok digunakan pada proses pembelajaran mengevaluasi dan menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi.

D. Hipotesis

Berdasarkan kajian teori tersebut, maka penulis mengajukan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Model pembelajaran *Think Talk Write* dapat meningkatkan kemampuan peserta didik kelas X ATPH SMK Al-Masturiyah Langkaplancar tahun ajaran 2021/2022 dalam mengevaluasi pengajuan, penawaran, dan persetujuan teks negosiasi lisan maupun tertulis.
2. Model pembelajaran *Think Talk Write* dapat meningkatkan kemampuan peserta didik kelas X ATPH SMK Al-Masturiyah Langkaplancar tahun ajaran 2021/2022 dalam menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tertulis.