

## BAB II

### KAJIAN TEORETIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

#### **2.1 Kedudukan Pembelajaran Menyunting Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode *Inquiry* pada Siswa Kelas X SMA Bina Muda Cicalengka Tahun Pelajaran 2015/2016**

Pengembangan kurikulum 2013 telah ada perubahan yaitu adanya peningkatan dan keseimbangan antara kompetensi sikap, pengetahuan, dan keterampilan. Kurikulum 2013, merupakan salah satu yang baru dibuat oleh dinas pendidikan dan kebudayaan. Dalam buku siswa kelas X tertulis bahwa “Bahasa Indonesia Penghela dan Pembawa Ilmu Pengetahuan”. Hal ini dimaksudkan bahwa Bahasa Indonesia adalah penunjang keberhasilan dalam mempelajari semua mata pelajaran. Dengan mengembangkan kemampuan berpikir kritis maka peran bahasa Indonesia sebagai penghela ilmu pengetahuan akan terus berkembang seiring dengan perkembangan bahasa Indonesia itu sendiri. Sejalan dengan pemaparan di atas, pembelajaran bahasa Indonesia untuk jenjang pendidikan menengah kelas X yang disajikan dalam bentuk buku disusun dengan berbasis teks, baik lisan maupun tulisan dan menempatkan Bahasa Indonesia sebagai penghela dan pembawa ilmu pengetahuan.

Isi dari kurikulum 2013 meliputi sikap spiritual, sikap sosial, pengetahuan dan keterampilan. Aspek sikap spiritual dan sosial peserta didik tercantum dalam kom-

petensi inti satu dan kompetensi inti dua. Sedangkan aspek pengetahuan dan keterampilan terdapat pada kompetensi tiga dan empat.

Pada kurikulum 2013, guru diwajibkan untuk menginformasikan kompetensi inti, kompetensi dasar dan tujuan pembelajaran sebelum masuk pada kegiatan inti. Dalam kurikulum 2013 guru tidak perlu menyusun silabus, format penilaian dan kegiatan pembelajaran pun sudah disediakan di dalam buku guru. Guru hanya perlu membuat Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP) dan menyampaikan materi.

Berdasarkan pemaparan di atas, guru memiliki peran yang sangat besar untuk merencanakan dan mengarahkan peserta didik dalam pembelajaran di kelas, terutama dalam menjelaskan kompetensi inti dan kompetensi dasar. Pembelajaran di kelas dapat dilaksanakan secara terarah dan terencana sebagai upaya pencapaian tujuan pembelajaran. Pengajaran Bahasa Indonesia diarahkan agar peserta didik terampil berkomunikasi, baik secara lisan maupun tertulis. Dalam bentuk tulisan, peserta didik dilatih lebih banyak menggunakan bahasa untuk berkomunikasi secara tidak langsung. Dapat disimpulkan bahwa kedudukan pembelajaran bahasa khususnya pembelajaran menyunting sebuah teks sangatlah penting karena dengan menyunting peserta didik dapat memperbaiki tulisan, naskah dari kesalahan ejaan, tanda baca, diksi, keefektifan kalimat, dan keterpaduan paragraf.

### **2.1.1 Kompetensi Inti**

Kompetensi inti merupakan gambaran mengenai kompetensi utama yang dikelompokkan ke dalam aspek sikap, pengetahuan, dan keterampilan (afektif, kognitif,

dan psikomotor) yang harus dipelajari peserta didik untuk jenjang sekolah, kelas dan mata pelajaran. Kompetensi inti adalah kemampuan yang harus dimiliki seorang peserta didik untuk setiap kelas melalui pembelajaran Kompetensi Dasar yang diorganisasikan dalam pendekatan pembelajaran peserta didik aktif.

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (2013:6) menyatakan mengenai kompetensi inti sebagai berikut.

Kompetensi inti dirancang dalam empat kelompok yang saling terkait yaitu berkenaan dengan sikap keagamaan (kompetensi inti 1), sikap sosial (kompetensi 2), pengetahuan (kompetensi inti 3), dan penerapan pengetahuan (kompetensi 4). Keempat kelompok itu menjadi acuan dari kompetensi dasar dan harus dikembangkan dalam setiap peristiwa pembelajaran secara integratif Kompetensi yang berkenaan dengan sikap keagamaan dan sosial dikembangkan secara tidak langsung (*indirect teaching*) yaitu pada waktu peserta didik belajar tentang pengetahuan (kompetensi kelompok 3), dan penerapan pengetahuan (kompetensi inti kelompok 4).

Sejalan dengan hal tersebut Mulyasa (2013:174) mengatakan kompetensi inti merupakan pengikat kompetensi yang harus dihasilkan melalui pembelajaran dalam setiap mata pelajaran sehingga berperan sebagai *integrator horizontal* antar mata pelajaran. Kompetensi inti adalah bebas dari mata pelajaran karena tidak mewakili mata pelajaran tertentu. Kompetensi inti merupakan kebutuhan kompetensi peserta didik, sedangkan mata pelajaran adalah pasokan kompetensi dasar yang harus dipahami dan dimiliki peserta didik melalui proses pembelajaran yang tepat menjadi kompetensi inti. Kompetensi inti ini harus menggambarkan kualitas yang seimbang antara pencapaian *hard skills* dan *soft skills*.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa kompetensi inti adalah suatu standar kompetensi lulusan yang harus dicapai dalam proses pembe-

lajaran di sekolah. Terkait dengan uraian tersebut, pembelajaran menyunting teks negosiasi sesuai dengan Kurikulum 2013 untuk peserta didik kelas X semester 2 pada Kompetensi Inti 4 yaitu 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.

### **2.1.2 Kompetensi Dasar**

Rusman (2010:6) mengatakan bahwa kompetensi dasar adalah sejumlah kemampuan yang harus dikuasai peserta didik dalam pelajaran tertentu sebagai rujukan penyusunan indikator kompetensi dalam suatu pelajaran.

Kemudian Mulyasa (2013:175), mengemukakan pengertian bahwa kompetensi dasar merupakan capaian pembelajaran mata pelajaran untuk mendukung kompetensi inti. Hal ini sesuai dengan rumusan kompetensi inti yang didukungnya yaitu dalam kelompok kompetensi sikap spiritual, kompetensi sikap sosial, kompetensi pengetahuan, dan kompetensi keterampilan.

Menurut Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, “kompetensi dasar merupakan kompetensi sikap mata pelajaran untuk setiap kelas yang diturunkan dari kompetensi inti. Kompetensi dasar adalah konten atau kompetensi yang terdiri dari sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang bersumber pada kompetensi inti yang harus dikuasai peserta didik. Kompetensi tersebut dikembangkan dengan memperhatikan karakteristik peserta didik, kemampuan awal, serta ciri dari suatu mata pelajaran”.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa kompetensi dasar adalah acuan kemampuan yang harus dimiliki oleh peserta didik dalam satu mata pelajaran tertentu untuk dijadikan acuan pembentukan indikator, pengembangan materi pokok, dan kegiatan pembelajaran. Bersumber dari kurikulum 2013, kompetensi dasar bahasa Indonesia SMA kelas X semester 2 adalah menyunting teks anekdot, laporan hasil observasi, prosedur kompleks, dan negosiasi sesuai dengan struktur dan kaidah teks baik secara lisan maupun tulisan. Adapun yang menjadi kompetensi dasar dalam penelitian ini adalah “**Menyunting teks negosiasi** sesuai dengan struktur dan kaidah teks baik secara lisan maupun tulisan”.

### 2.1.3 Alokasi Waktu

Depdiknas (2003:11) menyatakan bahwa alokasi waktu adalah perkiraan berapa lama peserta didik mempelajari suatu materi pelajaran. Untuk menentukan alokasi waktu, prinsip yang perlu diperhatikan adalah tingkat kesukaran materi baik di dalam maupun di luar kelas, serta tingkat pentingnya materi yang dipelajari.

Kemudian Mulyasa (2008: 206), berpendapat alokasi waktu pada setiap kompetensi dasar dilakukan dengan memperhatikan jumlah minggu efektif dan alokasi waktu mata pelajaran perminggu dengan mempertimbangkan jumlah kompetensi dasar, keleluasaan, kedalaman, tingkat kesulitan, dan tingkat kepentingannya. Pentingnya memperhitungkan alokasi waktu dalam proses pembelajaran, adalah sebagai batas peserta didik dalam penguasaan materi tertentu di sekolah. Apabila kurangnya

waktu yang telah direncanakan dalam proses pembelajaran, maka seorang guru memberikan tugas tambahan yang menjadi pekerjaan rumah.

Sejalan dengan itu, Rusman (2010:6) mengatakan bahwa alokasi waktu ditentukan sesuai dengan keperluan untuk pencapaian kompetensi dasar dan beban belajar.

Berdasarkan definisi di atas, dapat penulis simpulkan, bahwa alokasi waktu bertujuan untuk memperkirakan jumlah jam tatap muka yang diperlukan dalam menyampaikan materi di kelas. Alokasi waktu yang penulis gunakan untuk menyampaikan pembelajaran yaitu 3 x 45 menit. Waktu ini disesuaikan dengan pembelajaran yang akan diujicobakan yaitu pembelajaran menyunting teks negosiasi dengan menggunakan metode *inquiry*.

## **2.2 Menyunting Teks Negosiasi**

### **2.2.1 Pengertian Menyunting Teks Negosiasi**

Menurut Depdikbud (1995:1) “menyunting dapat diartikan merapikan naskah agar siap cetak dengan melihat kembali, membaca, atau memperbaiki naskah itu secara keseluruhan, baik dari segi bahasa maupun dari segi materinya, penyajiannya, kelengkapan dan kebenaran materi (isi) naskah yang akan diterbitkan”.

Menurut Eneste (2012:8) “menyunting adalah menyiapkan naskah siap cetak atau siap terbit dengan memperbaiki segi sistematika penyajian, isi dan bahasa (menyangkut ejaan, diksi dan struktur kalimat)”.

Menyunting teks negosiasi adalah proses merapihkan atau memperbaiki tulisan, naskah secara keseluruhan baik dari segi bahasa maupun materinya, penyajiannya,

dan isi dalam teks negosiasi. Kegiatan menyunting ini dapat mengasah keterampilan peserta didik dalam mengembangkan bakat seorang editor, agar teks yang dijelaskan siap cetak ataupun layak untuk dipublikasikan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa menyunting teks negosiasi adalah proses merapihkan atau memperbaiki teks negosiasi secara keseluruhan baik dari segi bahasa maupun materinya, penyajiannya, dan isi sehingga teks negosiasi yang dijelaskan siap untuk dicetak atau diterbitkan.

### **2.2.2 Langkah-langkah Menyunting Teks Negosiasi**

Purnomo (2015:13) menyatakan bahwa terdapat langkah-langkah yang harus diperhatikan dalam menyunting sebagai berikut.

- a. Membaca kalimat demi kalimat untuk menemukan kesalahan penggunaan ejaan, pemilihan kata, atau pola kalimat dalam teks negosiasi jual beli.
- b. Membetulkan kesalahan penggunaan ejaan, mengganti kata yang tidak tepat, dan memperbaiki kalimat yang tidak tepat dalam teks negosiasi jual beli.
- c. Memeriksa keterpaduan paragraf untuk menemukan kesalahan dalam teks negosiasi jual beli.
- d. Memperbaiki kesalahan dalam paragraf dalam teks negosiasi jual beli.
- e. Memperbaiki keruntutan paragraf dalam teks negosiasi jual beli.

## **2.3 Teks Negosiasi**

### **2.3.1 Pengertian Teks Negosiasi**

Menurut Tim Depdiknas (2008:1422) “teks adalah naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang atau kutipan dari kitab suci untuk pangkal ajaran atau alasan serta bahan tertulis untuk memberikan pelajaran”.

Setelah mengetahui pengertian teks, selanjutnya pengertian negosiasi. Negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok/organiasi) dan pihak (kelompok/organiasi) yang lain atau penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak yang bersengketa (Depdiknas, 2008:957).

Seiring dengan pendapat tersebut Hariwijaya (2012: 14) menyatakan bahwa negosiasi adalah proses pertukaran barang atau jasa antara dua pihak atau lebih, dan masing-masing pihak berupaya untuk menyepakati tingkat harga yang sesuai untuk proses pertukaran tersebut.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Jackman (2005:8) menyatakan bahwa negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang pada mulanya memiliki pemikiran yang berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi adalah teks yang berisikan tentang interaksi sosial untuk merundingkan keinginan yang berbeda atau bertentangan antara satu pihak dengan pihak lain hingga memperoleh kesepakatan yang dapat saling menguntungkan.



### 2.3.2 Struktur Teks Negosiasi

Menurut Kemendikbud (2014:127-135) “teks negosiasi memiliki dua stuktur yang berbeda, pertama stuktur teks yang sederhana, yaitu pembuka, isi dan penutup, biasanya stuktur ini digunakan dalam teks negosiasi pemecahan konflik, yang kedua stuktur teks yang lebih kompleks, yaitu: orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup. Struktur teks ini biasanya digunakan dalam teks negosiasi jual beli atau peminjaman kredit ke instansi tertentu”. Struktur teks negosiasi jual beli, sebagai berikut.

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

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengemukakan bahwa kedudukan struktur dalam sebuah teks sangatlah penting. Struktur teks adalah bagian-bagian yang membangun sebuah teks sehingga menjadi suatu teks yang utuh. Struktur teks negosiasi menjadikan tulisan lebih berpola dan terbangun dengan teratur. Pembaca lebih paham dan mengerti tentang isi teks yang disajikan.

### **2.3.3 Ciri Kebahasaan Teks Negosiasi**

Teks negosiasi memiliki beberapa hal yang harus dipahami yaitu, struktur teks, bahasa, dan isi teks. Sama halnya dengan teks persuasif yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang. Jadi, dapat dikatakan bahwa negosiasi termasuk dalam bentuk wacana persuasi.

Persuasif ini menjadikan pembaca percaya, yakin dan terbujuk akan hal-hal yang diinformasikan yang mungkin bisa berupa paksaan atau ajakan. Dalam persuasif, harus diikuti dengan fakta-fakta yang dapat mendukung informasi yang telah disampaikan. Penggunaan kata yang baik dan variatif menjadikan lebih menarik dan memengaruhi seseorang.

Alawasilah (2013:116) mengemukakan bahwa persuasif adalah karangan yang membutuhkan kebenaran dari suatu ketidakbenaran dari sebuah pernyataan. Kebenaran yang diberikan dapat diharapkan pembaca atau pendengar menjadi tahu dan mengenali serta berusaha ingin memiliki atau memakai yang ditawarkan. Jadi persuasif adalah sebuah bujukan atau rangsangan untuk suatu yang telah ditawarkan.

Menurut Keraf (2010:118) “persuasif adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang untuk melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau pada waktu yang akan datang”. Mereka yang mendapat persuasi harus mendapat keyakinan, bahwa keputusan yang diambilnya merupakan keputusan yang benar dan bijaksana serta dilakukan tanpa paksaan”.

Seseorang yang memberikan persuasif harus pintar dalam merangkai kata, membuat kalimat-kalimat yang meyakinkan dan sedikit merayu guna menarik perhatian untuk percaya dan mengikuti apa yang dikatakan. Dalam persuasif hendaknya memperhatikan penggunaan diksi yang digunakan karena persuasif berhasil ketika seseorang percaya dan ikut melakukan hal yang sesuai dengan yang dikatakan.

Keraf (2007:121) mengemukakan bahwa dalam persuasif bila seorang pembicara menciptakan kesepakatan melalui bantuan logika, maka ia harus mempergunakan fakta-fakta seminimal mungkin tetapi dengan seefektif-efektifnya, dengan merumuskan secara tepat titik persoalan yang akan dikemukakan. Dengan hal itu, seseorang pendengar dapat menerima persuasif yang diberikan dengan tepat tanpa mengalami kesukaran dalam pemerolehannya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat menentukan bahwa ciri kebahasaan dalam negosiasi menggunakan bahasa persuasif yang mempengaruhi, membujuk, merangsang, seorang pembaca atau penulis menuruti atau mengikuti terhadap informasi yang dikomunikasikan. Apabila mereka sudah yakin kemudian mengambil keputusan yang diinginkan maka bahasa persuasi yang disampaikan berhasil mempengaruhi,

membujuk, dan merangsang pendengar. Keputusan yang diambilnya harus benar-benar keputusan atas keyakinan sendiri dan dilakukan tanpa paksaan.

Kalimat persuasif memiliki banyak ciri-ciri. Ciri-ciri ini berfungsi untuk membedakan kalimat persuasif dengan kalimat yang lainnya. Adapun ciri-ciri kalimat persuasif adalah sebagai berikut.

- a. Bersifat mengajak atau memengaruhi pembaca/pendengar untuk mempercayai atau melakukan sesuatu.
- b. Mengandung kalimat-kalimat ajakan berupa “ayo”, “mari”
- c. Menggunakan partikel –lah.
- d. Kadang-kadang disertai dengan alasan agar pembaca/pendengar yakin.
- e. Diakhiri dengan tanda baca seru (!).

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa ciri kalimat persuasif ditandai dengan tuturan yang bersifat mengajak atau memengaruhi pembaca/pendengar, mengandung kalimat ajakan, menggunakan partikel-lah, kadang-kadang disertai alasan agar pembaca/pendengar yakin, dan diakhiri dengan tanda baca seru (!).

#### **2.3.4 Kaidah Teks Negosiasi**

Kosasih (2014: 92) mengungkapkan kaidah bernegosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Dalam bernegosiasi terdapat enam kaidah umum yang harus diperhatikan. Dalam kegiatan negosiasi terkandung aspek-aspek berikut.

- a. Negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
- b. Negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan.
- c. Negosiasi terjadi karena terdapat perbedaan kepentingan.

- d. Negosiasi diselesaikan melalui tawar menawar atau tukar-menukar kepentingan.
- e. Negosiasi menyangkut suatu rencana yang belum terjadi.
- f. Negosiasi bermuara pada dua hal: sepakat atau tidak sepakat.

### 2.3.5 Jenis Teks Negosiasi

Kurniawati (2014 : 18) menyatakan negosiasi terdiri atas dua jenis, yaitu kompetitif atau distributif dan kooperatif atau *integrative*. Kompetitif atau *distributive* adalah suatu negosiasi yang menghasilkan ada pihak yang kalah dan menang. Sedangkan kooperatif atau *integrative* adalah negosiasi yang menghasilkan kemenangan (keuntungan) untuk pihak-pihak yang bernegosiasi.

**Tabel 2.1**

#### **Perbandingan Negosiasi Kompetitif dan Kooperatif**

No.	Negosiasi Kompetitif	Negosiasi Kooperatif
1.	Ada pihak yang kalah (pihak dirugikan)	Semua pihak menang (saling menguntungkan)
2.	Minat kedua pihak saling bertentangan	Minat kedua pihak ada kesamaan
3.	Strategi pemaksaan kehendak	Strategi saling menghagai kehendak
4.	Individualistis	Kerja sama

#### a. Negosiasi Kompetitif

Praszetyawan (2013:11), menyatakan bahwa kompetitif atau *distributive* adalah suatu negosiasi yang menghasilkan ada pihak yang kalah dan ada yang menang. Hal tersebut diperkuat oleh pendapat Fren dw (2010:10), yang menyatakan bahwa negosiasi kompetitif merupakan negosiasi dimana terjadi suasana tidak ramah

sebab masing-masing pihak berusaha mendapatkan tawaran yang lebih baik dari lainnya.

Berdasarkan definisi di atas penulis menarik kesimpulan, negosiasi kompetitif merupakan salah satu jenis dari negosiasi yang menggambarkan adanya satu negosiator menang dan satu negosiator dinyatakan kalah.

#### b. Negosiasi Kooperatif

Praszetyawan (2013:11), menyatakan kooperatif atau *integrative* adalah negosiasi yang menghasilkan kemenangan (keuntungan) untuk pihak-pihak yang bernegosiasi. Begitu pula pendapat Frenndw (2010:10), menyatakan bahwa negosiasi kooperatif merupakan jenis negosiasi dimana konflik dapat diminimalisir dan seluruh gagasan yang ada difokuskan pada tujuan mencapai solusi yang terbaik bagi semuanya.

Naeyna (2012:12) menyatakan beberapa tujuan 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 lain.
- 3) Tujuan Kooperatif, berusaha memperoleh kesepakatan yang saling menguntungkan (*mutual gain*).
- 4) Tujuan pemusatan diri, berusaha memperoleh keuntungan tanpa memperhatikan penerima pihak lain.
- 5) Tujuan defensif, berusaha memperoleh hasil dengan menghindari yang negatif.

Berdasarkan definisi dan tujuan di atas penulis dapat menarik kesimpulan, negosiasi kooperatif merupakan jenis negosiasi yang mementingkan kepentingan bersama, atau tidak ada pihak yang dirugikan. Sehingga peneliti tertarik menyunting teks negosiasi berjenis negosiasi kooperatif dalam jual beli.

## **2.4 Metode *Inquiry***

### **2.4.1 Pengertian Metode *Inquiry***

Metode *inquiry* berasal dari bahasa Inggris yaitu *inquiry* adalah suatu teknik atau cara yang digunakan untuk mengajar di depan kelas. Menurut Adang dan Darmaji (2012:103) “*inquiry* berarti pertanyaan, pemeriksaan, atau penyelidikan. Strategi *inquiry* berarti suatu rangkaian belajar yang melibatkan secara maksimal seluruh kemampuan siswa untuk mencari dan menyelidiki secara sistematis, kritis, logis, analitis, analisis sehingga mereka dapat merumuskan sendiri penemuannya dengan penuh percaya diri”.

Menurut Adang dan Darmaji (2012:103) “*inquiry* adalah suatu proses untuk memperoleh dan mendapatkan informasi dengan melakukan observasi atau eksperimen untuk mencari jawaban atau memecahkan masalah terhadap pertanyaan atau rumusan masalah dengan menggunakan kemampuan berpikir kritis dan logis”.

Dalam pembelajaran dengan metode *inquiry*, peserta didik didorong untuk belajar secara aktif melalui konsep-konsep dan prinsip-prinsip serta guru mendorong peserta didik untuk memiliki pengalaman dan melakukan percobaan yang memungkinkan mereka menemukan prinsip-prinsip untuk diri mereka sendiri.

### 2.4.2 Langkah-langkah Metode *Inquiry*

Trianto (2012:114), menyatakan bahwa langkah-langkah dari *inquiry* adalah sebagai berikut.

- a. Merumuskan masalah.
- b. Mengamati atau melakukan observasi.
- c. Menganalisis dan menyajikan hasil dalam tulisan, gambar, laporan, bagan, tabel, dan karya ilmiahnya.
- d. Mengomunikasikan atau menyajikan hasil karya pada pembaca, teman sekelas, guru atau audiensi yang lain.

Berdasarkan pernyataan di atas mengenai langkah-langkah metode *inquiry* dapat disimpulkan bahwa metode *inquiry* memiliki beberapa prosedur yang harus dilaksanakan dalam kegiatan belajar mengajar secara umum, diawali dengan merumuskan masalah, mengamati atau melakukan observasi, menganalisis dan menyajikan hasil dalam tulisan, gambar, laporan, bagan, tabel, dan karya ilmiah lainnya serta mengomunikasikan atau menyajikan hasil karya pada pembaca, teman sekelas, guru atau audiensi yang lain.

### 2.4.3 Jenis Metode *Inquiry*

Mualifah (2014:7), menyatakan bahwa model pembelajaran *inquiry* (inkuiri) terbagi menjadi tiga jenis berdasarkan besarnya intervensi guru terhadap siswa atau besarnya bimbingan yang diberikan oleh guru kepada siswanya. Ketiga jenis model pembelajaran *inquiry* (inkuiri) tersebut adalah:



1) *inquiry* terbimbing

Model pembelajaran inkuiri yang dalam praktiknya menyediakan bimbingan dan petunjuk bagi siswa. Guru membuat rumusan masalah, lalu menyerahkan kepada siswa. Model ini biasanya digunakan pada siswa yang belum pernah melakukan model inkuiri. Guru dituntut kreatif dan dinamis ketika melakukan model pembelajaran ini. Ketika pembelajaran vakum, guru harus berperan sebagai penggerak untuk menghidupkan suasana dengan pertanyaan.

2) *inquiry* yang dimodifikasi

Inkuiri yang dimodifikasi adalah model pembelajaran dimana guru hanya memberikan permasalahan pada siswa dan siswa diminta untuk memecahkan melalui pengamatan, eksplorasi, atau melalui prosedur penelitian. Guru berperan sebagai pendorong narasumber, dan bertugas memberi bantuan apabila siswa membutuhkan.

3) *inquiry* bebas

Model ini memberikan kemandirian siswa. Siswa merumuskan masalah, memecahkan masalah, dan mencari data secara mandiri. Kemampuan siswa untuk berpikir, ketekunan, dan ketelitian siswa benar-benar dipertaruhkan dalam model ini. Karena dalam model pembelajaran *inquiry* (inkuiri) bebas, menempatkan siswa seolah-olah bekerja seperti seorang ilmuwan.

## **2.4.4 Kelebihan dan Kekurangan Metode *Inquiry***

### **2.4.4.1 Kelebihan Metode *Inquiry***

Roestiyah (2012:10) menyatakan bahwa *inquiry* memiliki keunggulan, kelebihan di antaranya sebagai berikut.

- a. Dapat membentuk dan mengembangkan konsep diri pada diri siswa dan dapat mengerti tentang konsep dasar dan ide-ide yang lebih baik.
- b. Membantu dalam menggunakan peringatan dan transfer pada situasi proses belajar yang baru.
- c. Mendorong siswa untuk berpikir dan bekerja atas inisiatifnya sendiri, bersikap objektif, jujur, dan terbuka.
- d. Memberikan kepuasan yang sifatnya intrinsik.
- e. Situasi proses belajar menjadi lebih terangsang.
- f. Dapat mengembangkan bakat dan kecakapan individu.
- g. Siswa dapat menghindari cara belajar yang tradisional.
- h. Dapat memberikan waktu pada siswa secukupnya, sehingga mereka dapat menstimulasi dan mengakomodasi informasi.

### **2.4.4.2 Kekurangan Metode *Inquiry***

Banyak dari metode pembelajaran yang memiliki kekurangan. Hal ini terjadi karena ketidaksesuaian metode dengan tingkat kemampuan peserta didik serta cara pengembangan yang terlalu sukar dalam menerapkannya.

Djamarah (2006:93), menyatakan kekurangan dari metode *inquiry*, di antaranya sebagai berikut.

- a. Mencari dan menentukan masalah yang tingkat kesukarannya harus disesuaikan dengan kemampuan siswa. Hal ini, menyebabkan kepadatan siswa sehingga siswa lebih mudah memahaminya.
- b. Proses belajar mengajar menggunakan metode ini sering menggunakan waktu yang cukup lama.
- c. Proses belajar ini memerlukan sumber yang banyak agar menunjang relevansi hasil pemecahan masalahnya. Sumber penunjang ini menjadi suatu kesulitan tersendiri bagi siswa. Siswa dituntut kreatif dalam menggunakan metode ini.

Kekurangan dari metode *inquiry* adalah penempatan dan pemilihan tingkat kesukaran masalah dengan kemampuan siswa. Pendidik harus cermat melihat kemampuan siswa, karena kemampuan siswa satu sama lain tidak sama. Perbandingan kemampuan siswa harus dijadikan sebagai acuan sehingga metode ini dapat dipergunakan dengan baik.

Berdasarkan beberapa acuan tentang kelebihan dan kekurangan dari metode *inquiry*, penulis beranggapan bahwa semua metode mempunyai kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Pemilihan dan penggunaan metode dalam pembelajaran bergantung pada keahlian guru dalam menyiasati metode yang sesuai.

## 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu yang Sesuai dengan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memaparkan satu penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti. Hasil penelitian terdahulu yang penulis ambil berjudul “Pembelajaran Memproduksi Teks Laporan Hasil Observasi dalam Bentuk Paragraf Deskripsi Dengan Menggunakan Metode *Inquiry* pada Siswa Kelas X SMAN 1 Pedes Tahun Pelajaran 2014/2015”. Hal ini terbukti dari nilai rata-rata pretes dan pascates yang diperoleh peserta didik. Nilai rata-rata pretes yang diperoleh peserta didik adalah 52,2, dan nilai rata-rata pascates adalah 79,7. Jadi selisih nilai rata-rata pretes dan pascates yaitu 27 dengan persentase 9%.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan penulis saat ini dengan sebelumnya yaitu metode *inquiry* pada proses pembelajaran. Perbedaan yang dilakukan saat ini dan sebelumnya yaitu materi pembelajarannya. Penulis menggunakan materi pembelajaran menyunting teks negosiasi, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan pembelajaran memproduksi teks laporan hasil observasi dalam bentuk paragraf deskripsi.

Berdasarkan penelitian terdahulu, penulis mencoba mengadakan penelitian dengan metode *inquiry*, tetapi dengan judul yang berbeda. Judul tersebut yaitu “Pembelajaran Menyunting Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode *Inquiry* pada Siswa Kelas X SMA Bina Muda Cicalengka Tahun Pelajaran 2015/2016”. Tujuan dari penerapan metode adalah untuk melihat perbedaan hasil pembelajaran ketika peserta didik diberikan metode yang sama dengan pembelajaran yang berbeda.

Berdasarkan uraian dari penelitian terdahulu di atas, penulis simpulkan melalui tabel sebagai berikut.

**Tabel 2.2**

**Persamaan dan Perbedaan Penelitian**

Judul Penelitian	Judul Penelitian Terdahulu	Nama Peneliti	Perbedaan	Persamaan
Pembelajaran Menyunting Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode <i>Inquiry</i> pada Siswa Kelas X SMA Bina Muda Cicalengka Tahun Pelajaran 2015/2016	Pembelajaran Memproduksi Teks Laporan Hasil Observasi dalam Bentuk Paragraf Deskripsi Dengan Menggunakan Metode <i>Inquiry</i> pada Siswa Kelas X SMAN 1 Pedes Tahun Pelajaran 2014/ 2015	Rizky Setya Permana	Kompetensi yang diteliti	Model/ metode yang digunakan