

BAB II

KAJIAN TEORETIS

2.1 Kedudukan Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi dalam Kurikulum 2013

Kurikulum 2013 merupakan salah satu hasil pengembangan dan penyempurnaan dari kurikulum sebelumnya yaitu KTSP (Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan). Di dalam kurikulum 2013 ini terdapat beberapa perubahan dari kurikulum sebelumnya, yang bertujuan untuk lebih menyempurnakan proses pembelajaran di setiap sekolah di Indonesia. Perubahan-perubahan itu tidak hanya dari segi kompetensi yang harus dicapai peserta didik melainkan juga dari segi materi dan sikap.

2.1.1 Kompetensi Inti

Menurut Majid (2014: 61), “Kompetensi inti merupakan terjemahan atau operasionalisasi SKL dalam bentuk kualitas yang harus dimiliki mereka yang telah menyelesaikan pendidikan pada satuan pendidikan tertentu atau jenjang pendidikan tertentu, gambaran mengenai kompetensi utama yang dikelompokkan ke dalam aspek sikap, pengetahuan dan keterampilan (afektif, kognitif, dan psikomotor) yang harus dipelajari peserta didik untuk suatu jenjang sekolah, kelas dan mata pelajaran.

Sejalan dengan Majid, Mulyasa (2013: 174), mengatakan bahwa kompetensi inti adalah operasionalisasi Standar Kompetensi Lulusan (SKL) dalam bentuk kualitas yang harus dimiliki oleh peserta didik yang telah menyelesaikan pendidikan da-

lam satuan pendidikan tertentu, yang menggambarkan kompetensi utama yang dikelompokkan ke dalam aspek sikap, keterampilan, dan pengetahuan yang harus dipelajari peserta didik untuk suatu jenjang sekolah, kelas, dan mata pelajaran.

Berdasarkan kedua pendapat yang telah dipaparkan berikut, dapat disimpulkan bahwa kompetensi inti adalah standar kualitas atau kompetensi yang harus dicapai oleh peserta didik disuatu jenjang sekolah. Kompetensi-kompetensi itu berupa aspek sikap, keterampilan, dan pengetahuan.

Pada penelitian ini, kompetensi inti yang peneliti ambil dari Kurikulum 2013 Semester 2 adalah Kompetensi Inti 4 yaitu: mengolah, menalar, menyaji, dan **men-
cipta** dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, bertindak secara efektif dan kreatif serta mampu menggunakan metode sesuai dengan kaidah keilmuan.

2.1.2 Kompetensi Dasar

Menurut Mulyasa (2013: 175), “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 Majid (2014:52), “Kompetensi dasar adalah kompetensi setiap mata pelajaran untuk setiap kelas yang diturunkan dari kompetensi inti”. Kompetensi dasar merupakan konten atau kompetensi yang terdiri atas sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang bersumber pada kompetensi inti dan 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 merupakan kemampuan yang harus dimiliki siswa di dalam suatu mata pelajaran yang telah diturunkan dari kompetensi inti dan sesuai dengan kompetensi inti. Kompetensi dasar menjadi acuan untuk pembentukan indikator, pengembangan materi, dan kegiatan pembelajaran.

Pada penelitian ini, peneliti ambil dari Kurikulum 2013 kelas X semester 2 pada **Kompetensi Inti 4**, dan **Kompetensi Dasar 4.2** yaitu **memproduksi teks negosiasi** sesuai dengan struktur dan kaidah baik secara lisan maupun tulisan.

2.1.3 Alokasi Waktu

Majid (2009: 58), menyatakan bahwa waktu adalah perkiraan berapa lama siswa mempelajari materi yang telah ditentukan, bukan lamanya siswa mengerjakan tugas di lapangan atau dalam kehidupan sehari-hari.

Mulyasa (2013: 206), berpendapat bahwa alokasi waktu pada setiap kompetensi dasar dilakukan dengan memperhatikan jumlah minggu efektif dan alokasi waktu mata pelajaran perminggu dengan mempertimbangkan jumlah kompetensi dasar, keluasan, kedalaman, tingkat kesulitan, dan tingkat kepentingan.

Berdasarkan hal tersebut maka alokasi waktu yang dibutuhkan untuk keterampilan memproduksi teks negosiasi berkaitan adalah 2 x 45 menit.

2.2 Memproduksi Teks Negosiasi

2.2.1 Pengertian Memproduksi Teks Negosiasi

Menurut Agnesia (2014: 14) “Teks negosiasi merupakan teks yang berbentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda.”

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa memproduksi teks negosiasi adalah menghasilkan sesuatu yaitu berupa teks yang berisi percakapan atau dialog antara dua tokoh yang memiliki kepentingan yang berbeda dan melakukan negosiasi untuk memperoleh suatu kesepakatan. Negosiasi dilakukan untuk mendapatkan persetujuan atau mencapai kesepakatan yang didasari persamaan persepsi dan saling pengertian.

2.2.2 Langkah-langkah Memproduksi Teks Negosiasi

Proses memproduksi teks negosiasi merupakan salah satu bagian dari kegiatan menghasilkan sebuah teks. Menurut Keraf (1994: 109), pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah memproduksi teks negosiasi dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut.

- a. Menentukan Topik, setiap tulisan selalu menentukan topik tertentu yang ingin disampaikan kepada para hadirin, dan mengharapkan suatu reaksi tertentu dari para pembaca atau pendengar. Suatu uraian yang disajikan secara lisan harus pula menetapkan suatu topik yang jelas beserta tujuan yang akan dicapai melalui topik tadi.
- b. Menentukan pokok-pokok isi (partisipan).
- c. Menyusun kerangka karangan membantu penulis untuk melihat wujud gagasan-gagasan dalam sekilas pandang, sehingga dapat dipastikan apakah susunan dan hubungan timbal-balik antara gagasan-gagasan itu sudah tepat, apakah gagasan-gagasan itu sudah disajikan dengan baik, harmonis dalam pertimbangannya.
- d. Mengembangkan karangan dalam teks negosiasi.

Berdasarkan uraian tersebut, jelaslah bahwa memproduksi teks negosiasi juga memiliki beberapa langkahnya seperti yang dikemukakan Keraf tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat meminimalkan kesalahan pada saat memproduksi.

2.2.3 Tujuan Memproduksi Teks Negosiasi

Tujuan memproduksi teks negosiasi untuk menghasilkan teks negosiasi, memproduksi teks negosiasi adalah menghasilkan sesuatu yaitu berupa teks yang berisi percakapan atau dialog antara dua tokoh yang memiliki kepentingan yang berbeda dan melakukan negosiasi untuk memperoleh suatu kesepakatan. Negosiasi dilakukan untuk mendapatkan persetujuan atau mencapai kesepakatan yang didasari kesamaan persepsi dan saling pengertian.

Adapun tujuan di dalam bernegosiasi adalah untuk menghasilkan kesepakatan melalui pemahaman dari kedua belah pihak yang saling bernegosiasi, diantara keduanya memperoleh apa yang diinginkan masing-masing dan tidak ada yang dirugikan antara mereka.

Menurut Mulyadi dan Danaira (2013: 214), dalam bernegosiasi terdapat beberapa tujuan dari bernegosiasi, sebagai berikut.

- a. Negosiasi dilakukan untuk mendapatkan persetujuan atau mencapai kesepakatan yang didasari kesamaan persepsi dan saling pengertian.
- b. Bernegosiasi dilakukan untuk mendapatkan penyelesaian atau jalan keluar dari masalah yang sedang dihadapi bersama.
- c. Negosiasi dilakukan untuk mencapai kondisi saling menguntungkan agar masing-masing pihak merasa menang (*win win solution*).

2.3 Teks Negosiasi

2.3.1 Pengertian Teks Negosiasi

Menurut Depdiknas (2008: 1422), “Teks merupakan naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang atau kutipan dari kitab suci untuk pangkal ajaran atau alasan serta bahan tertulis untuk memberikan pelajaran”. Menurut Ross (2008: 6), “Negosiasi adalah jumlah dari semua cara kita menyampaikan informasi tentang apa yang kita inginkan, apa yang kita dambakan, dan apa yang kita harapkan dari orang lain”.

Sementara itu, menurut Lumumba (2013: 10), pendapat tentang negosiasi sebagai berikut.

Negosiasi adalah sebuah proses karena harus ada aktifitas didalamnya. Proses yang dimaksud adalah proses kompleks. Dalam proses tersebut, harus terdapat dua pihak yang bernegosiasi apakah yang bersifat individual maupun kolektif. Selain itu, itu juga harus terdapat perbedaan yang mungkin bernuansa persaingan, konflik atau bahkan perang sebagai dasar untuk bernegosiasi. Karena kalau tidak terdapat perbedaan maka tidak ada dasar untuk bernegosiasi.

Pada prinsipnya, negosiasi berlangsung pada nuansa perbedaan dan persamaan, sebagai hasilnya kadangkala gagal dan kadangkala sukses. Tujuan dari dilakukannya negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan. Kesepakatan ini hanya dapat dicapai melalui usaha dan kiat-kiat tertentu oleh negosiator mumpuni.

Negosiasi adalah kolaborasi dari seni dan ilmu pengetahuan. Dikatakan seni, karena harus dimilikinya keterampilan untuk mengetahui kapan menggunakan strategi kepada pihak lain untuk memperbesar peluang mencapai keberhasilan. Dikatakan ilmu pengetahuan, yakni ilmu pengetahuan non eksak karena di dalamnya terdapat pula prinsip-prinsip dan strategi (Jackman, 2005: 23).

Goodpaster (Agnesia 2014: 17), menyatakan bahwa negosiasi adalah proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam, mengandung seni dan penuh rahasia untuk mencapai suatu tujuan yang dianggap menguntungkan para pihak.

Robbins dan Judge (Agnesia 2014: 17) menyatakan bahwa, negosiasi adalah sebuah proses dimana dua pihak atau lebih melakukan pertukaran barang atau jasa dan berupaya untuk menyepakati nilai tukarnya.

Berdasarkan uraian tersebut dapat penulis simpulkan bahwa teks negosiasi adalah teks yang berisi tentang percakapan atau dialog antara beberapa pihak untuk menyelesaikan suatu persoalan yang bertentangan dan dalam bernegosiasi harus menggunakan kalimat yang baik dan berbicara dengan santun walaupun berbeda pemikiran atau prinsip tetapi penyampaian dan penerimaan argumentasi atau pendapat harus saling berinteraksi dengan baik agar tidak jadi pertentangan.

2.3.2 Struktur Teks Negosiasi

Struktur adalah susunan, urutan, ataupun tahapan. Di dalam negosiasi terdapat tujuh tahapan yang lazim dilalui di dalam proses bernegosiasi (Depdiknas, 2013: 150). Ketujuh tahapan itu adalah sebagai berikut.

- a. Orientasi
Orientasi merupakan pengenalan atau salam. Biasa disebut basa-basi.
- b. Permintaan
Permintaan merupakan permintaan dari pihak pertama atau pembeli kepada pihak kedua mengenai suatu barang atau informasi.
- c. Pemenuhan
Pemenuhan merupakan pemenuhan dari pihak kedua terhadap permintaan pihak pertama.
- d. Penawaran dan persetujuan

Merupakan bentuk penawaran atau kesesuaian harga barang atau informasi yang diajukan oleh pihak pertama kepada pihak kedua, dan pihak kedua me-nyetujui akan penawaran yang diajukan pihak pertama.

e. Pembelian

Pembelian merupakan proses transaksi kedua belah pihak yang sebelumnya sudah menyepakati harga barang atau informasi dan saling menguntungkan.

f. Penutup

Penutup merupakan akhir dari proses jual beli yang dilakukan kedua belah pihak.

2.3.3 Ciri-ciri Teks Negosiasi

Menurut Septian (Agnesia 2014: 18), ciri-ciri negosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Teks negosiasi sama halnya dengan teks-teks lain yang memiliki suatu ciri. Adapun ciri utama dalam teks negosiasi yaitu sebagai berikut.

- a. Teks negosiasi berbentuk dialog antara negosiator 1 dengan negosiator 2.
- b. Teks negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
- c. Teks negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan yang dituangkan kedalam bentuk tulisan.
- d. Teks negosiasi di buat karena terdapat perbedaan kepentingan.
- e. Teks negosiasi terdapat tawar-menawar atau tukar menukar kepentingan untuk mencapai sebuah kesepakatan.
- f. Teks negosiasi bermuara pada dua hal, sepakat atau tidak sepakat.

2.3.4 Jenis-jenis Negosiasi

Menurut Hariwijaya (2012: 14) menurut sifat dan karakternya, negosiasi dibagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut.

a. Negosiasi Formal

Negosiasi formal yaitu proses negosiasi seperti rapat, dialog forum, dengar pendapat, wawancara *fit and proper test*, perundingan antar Negara, dan sebagainya.

Ciri-ciri negosiasi formal:

- 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.
- b. Negosiasi Informal

Negosiasi informal yaitu negosiasi yang sebagaimana 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:

- 1) proses ini biasanya tidak direncanakan sebelumnya; dan
- 2) hasil kesepakatannya tidak mengikat.

Sedangkan menurut Ismijanto (2007: 86), berdasarkan jenisnya teks negosiasi terbagi menjadi dua, yaitu lisan dan tulisan.

a. Teks Negosiasi Lisan

Teks negosiasi lisan adalah teks negosiasi yang berupa percakapan antara pihak pertama dan pihak kedua. Adapun bentuk-bentuk dari teks negosiasi lisan, yaitu sebagai berikut.

1. Teks Negosiasi Jual Beli

Merupakan bentuk negosiasi lisan yang sering dilakukan oleh penjual dan juga pembeli dalam situasi berdagang disuatu tempat perbelanjaan. Dalam negosiasi ini biasanya terdapat permintaan, pemenuhan, penawaran dan pembelian. Bahasa yang digunakan dalam negosiasi ini bebas, asalkan mudah dipahami oleh kedua belah pihak. Struktur teks negosiasi jual beli yaitu:

- a) orientasi, merupakan pengenalan atau salam. Biasanya disebut basa-basi;
- b) permintaan, merupakan permintaan dari pihak pertama atau pembeli kepada pihak kedua mengenai suatu barang atau informasi;
- c) pemenuhan, merupakan pemenuhan dari pihak kedua terhadap permintaan pihak pertama;

- d) penawaran dan persetujuan, merupakan bentuk penawaran atau kesesuaian harga barang atau informasi yang diajukan oleh pihak pertama kepada pihak kedua, dan pihak kedua menyetujui akan penawaran yang diajukan pihak pertama;
- e) pembelian, merupakan proses transaksi kedua boleh pihak yang sebelumnya sudah menyepakati harga barang atau informasi dan saling menguntungkan; dan
- f) penutup, merupakan akhir dari proses jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak.

Langkah-langkah dalam negosiasi jual-beli:

- a) pihak pembeli menanyakan suatu barang kepada pihak penjual;
- b) pihak penjual sanggup memenuhi permintaan barang yang diinginkan oleh pihak pembeli;
- c) terjadinya proses tawar-menawar antara pihak pembeli dan penjual; dan
- d) pihak penjual dan pembeli sepakan akan harga barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Teks Negosiasi Tulis

Teks negosiasi adalah bentuk teks negosiasi yang menggunakan bahasa baku dan media tulisan. Bentuk dari teks negosiasi tulis sebagai berikut.

1. Surat Penawaran

Surat penawaran adalah suatu bentuk negosiasi terhadap suatu perusahaan untuk melakukan kerjasama dalam berbisnis melalui sebuah surat permintaan. Struktur surat penawaran yaitu:

- a) menyebutkan nama jenis barang dan nama perusahaan;

- b) menjelaskan mutu barang;
- c) mencantumkan harga;
- d) menjelaskan cara pembayaran;
- e) menuliskan potongan harga (jika ada);
- f) menuliskan cara menyerahkan barang; dan
- g) menjelaskan kemudahan-kemudahan lainnya.

Sedangkan kaidah surat penawaran yaitu:

- a) tema;
- b) isi;
- c) kohesi dan koheren antar kalimat dan antar paragraf;
- d) ejaan, tanda baca;
- e) kosa kata; dan
- f) kalimat.

Selanjutnya, langkah-langkah dalam surat penawaran yaitu:

- a) menentukan tujuan pengiriman atau alamat surat;
- b) salam pembuka;
- c) menjelaskan maksud dan tujuan; dan
- d) salam penutup.

2. Proposal

Merupakan bentuk dari negosiasi tulis yang ditunjukkan kepada suatu pihak untuk meminta suatu permohonan yang diberisikan daftar kegiatan acara, struktur panitia, dan anggaran acara.

2.4 Model *Cooperative Scripts*

2.4.1 Pengertian Model *Cooperative Scripts*

Cooperative Scripts merupakan model pembelajaran yang dapat meningkatkan daya ingat siswa (Slavin, 1994: 175). Hal tersebut sangat membantu siswa dalam mengembangkan serta mengaitkan fakta-fakta dan konsep-konsep yang pernah didapatkan dalam pemecakan masalah.

Pembelajaran *Cooperative Scripts* merupakan salah satu bentuk atau model pembelajaran yang kooperatif. Model pembelajaran *Cooperative Scripts* dalam perkembangannya mengalami banyak adaptasi sehingga melahirkan beberapa pengertian dan bentuk yang sedikit berbeda antara yang satu dengan yang lainnya. Pengertian model pembelajaran *Cooperative Scripts* menurut Dansereau dalam Slavin (1994) merupakan skenario pembelajaran kooperatif. Artinya, setiap siswa mempunyai peran saat dalam diskusi berlangsung.

Menurut Sehanck dan Abelson dalam Hadi (2007: 181), model pembelajaran *Cooperative Scripts* adalah pembelajaran yang menggambarkan interaksi siswa seperti ilustrasi kehidupan sosial siswa dengan lingkungannya sebagai individu, dalam keluarga, kelompok masyarakat, dan masyarakat yang lebih luas. Sementara menurut Brousseau (2002) dalam Hadi (2007: 18), “Model pembelajaran *Cooperative Scripts* adalah secara tidak langsung terdapat kontrak belajar antara guru dengan siswa dan siswa dengan siswa mengenai cara berkolaborasi.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang diungkapkan di atas antara satu dengan yang lainnya memiliki maksud yang sama, yaitu terjadi suatu kesepakatan an-

tara siswa dengan guru dan siswa dengan siswa untuk berkolaborasi memecahkan suatu masalah dalam pembelajaran dengan cara-cara yang kolaboratif seperti halnya menyelesaikan masalah yang terjadi dalam kehidupan sosial siswa.

Keterampilan memecahkan masalah merupakan kemampuan seseorang untuk memecahkan masalah. Semakin banyak masalah yang dipelajari siswa untuk dipecahkan dan semakin banyak siswa harus berpikir untuk memecahkan masalah tersebut. Dalam setiap permasalahan, selalu ada enam aspek sudut pandang atas permasalahan bersangkutan, yaitu aspek informasi, aspek emosional, aspek kritis, aspek nilai positif, aspek produktifitas, dan terakhir aspek fokus terhadap tujuan dan menyusun urutan pertimbangan masing-masing aspek pendapat atau sudut pandang untuk kemudian dapat ditemukan kesimpulan. Kemampuan untuk berpikir kritis dan berpikir kreatif keduanya diperlukan dalam melakukan pemecahan dan analisis masalah.

2.4.2 Langkah-langkah Model *Cooperative Scripts*

- a. Guru membagi siswa untuk berpasangan.
- b. Guru membagikan wacana/materi kepada masing-masing siswa untuk dibaca dan membuat ringkasan.
- c. Guru dan siswa menetapkan siapa yang pertama berperan sebagai pembicara dan siapa yang berperan sebagai pendengar.
- d. Sesuai kesepakatan, siswa yang menjadi pembicara membacakan ringkasan atau prosedur pemecahan masalah selengkap mungkin dengan memasukkan ide-ide pokok dalam ringkasan dan pemecahan masalahnya. Sementara pendengar (a) menyimak/mengoreksi/menunjukkan ide-ide pokok yang kurang lengkap; (b)

membantu mengingat/menghafal ide-ide pokok dengan menghubungkan materi sebelumnya atau dengan materi lainnya.

- e. Bertukar peran, semula sebagai pembicara ditukar menjadi pendengar dan sebaliknya serta lakukan seperti di atas.
- f. Guru bersama siswa membuat kesimpulan.

2.4.3 Kelemahan dan Kelebihan Model *Cooperative Scripts*

2.4.3.1 Kelebihan Model *Cooperative Scripts*

- a. Melatih pendengaran, ketelitian, dan kecermatan.
- b. Setiap siswa mendapat peran.
- c. Melatih mengungkapkan kesalahan orang lain.

2.4.3.2 Kelemahan Model *Cooperative Scripts*

- a. Hanya digunakan untuk mata pelajaran tertentu.
- b. Hanya dilakukan oleh dua orang.

2.5 Hasil Penelitian Terdahulu yang Sesuai dengan Penelitian

Pembelajaran memproduksi teks negosiasi dengan menggunakan model *Modelling The Way* ada di dalam kurikulum 2013 dan pernah diteliti oleh Ria Agnesia dengan judul “Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi dengan Menggunakan Model *Modelling The Way* pada Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Ciwidey Tahun Pelajaran 2013/2014”. Menggunakan Kurikulum 2013.

Persamaan dari penelitian ini yaitu penulis dan penelitian terdahulu sama-sama menggunakan teks negosiasi, serta kurikulum yang digunakanpun sama menggunakan Kurikulum 2013.

Ria mengatakan bahwa penelitian ini berhasil dilaksanakan tanpa kendala, hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian dengan nilai 40,72.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Tempat Peneliti an	Pendekatan dan Analisis	Hasil Penelitian	Persamaa n	Perbedaa n
1.	Ria Agnesia	Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi dengan Menggunakan Model <i>Modelling The Way</i> Pada Siswa Kelas X SMAN 1 Ciwidey Tahun Pelajaran 2013/2014	SMAN 1 Ciwidey	<i>Modelling The Way</i>	Berhasil	Terdapat persamaan kata kerja yang digu- nakan yaitu mempro- duksi dan materi pembelaja ran.	Terdapat pada model penelitia n dan tempat penelitia n.