

P-ISSN 2721-5288

E-ISSN 2721-5296

JURNAL DIDACTIQUE

BAHASA INDONESIA



Vol 2 | No 1 | Januari 2021



Vol.2 No.1, Januari 2021

P-ISSN 2721-5288

SK ISSN 0005.27215288/Jl.3.1/SK.ISSN/2020.03

E-ISSN 2721-5296

SK ISSN 0005.27215296/Jl.3.1/SK.ISSN/2020.03

JURNAL DIDACTIQUE BAHASA INDONESIA

Jurnal Didactique Bahasa Indonesia adalah jurnal ilmiah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Tridianti Palembang. Jurnal ini berisikan hasil penelitian dan literatur studi masalah pendidikan, khususnya di bidang pendidikan bahasa dan sastra Indonesia yang dilakukan oleh akademisi internal dan eksternal. Jurnal ini terbit dua kali dalam setahun.

Ketua Redaksi : Mukhlas, M.Pd.

Mitra Bestari : Prof. Dr. Hasanuddin WS, M.Hum. (Universitas Negeri Padang)
Prof. Amirul Mukminin, Msc.Ed., Ph.D. (Universitas Jambi)
Prof. Yundi Fitrah, M.Hum, Ph.D. (Universitas Jambi)
Dr. Drs. Maizar Karim, M.Hum. (Universitas Jambi)
Dr. Hj. Esti Ismawati, M.Pd. (Universitas Widya Dharma Yogyakarta)
Prof. Mulyadi Eko Purnomo, M.Pd. (Universitas Sriwijaya)
Dra. Hj. Sri Indrawati, M.Pd., Ph.D. (Universitas Sriwijaya)
Prof. Dr. Hj. Ratu Wardarita, M.Pd. (Universitas PGRI Palembang)
Dr. Nurulanningsih, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)

Editor : Dr. Gunawan Ismail, M.Pd. (Universitas Muhamadiyah Palembang)
Dr. Haryadi, M.Pd. (Universitas Muhamadiyah Palembang)
Edi Suryadi, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)
F.A. Milawasri, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)
yayu Lulu Nadya, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)
Doni Samaya, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)
Falina Noor Amalia, M.Pd. (Universitas Tridianti Palembang)

Humas dan IT : Priko, Amd. (Universitas Tridianti Palembang)

Alamat Redaksi

Kantor Prodi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP Universitas Tridianti Palembang

Jalan Kapten Marzuki No.2446 Kamboja, Palembang 30129

Telp. (0711) 369751

Email: didactiquebahasa@gmail.com

DAFTAR ISI

Edisi Januari 2021 Vol.2 No.1

P-ISSN 2721-5288

E-ISSN 2721-5296

1. Analisis Sosiologis dalam folklore Putri Dayang Merindu (Ratih Utami Ramadhaniati, Dewi Lestari dan Syanindita Naratama Kania Universitas Baturaja)	1-10
2. Kemampuan Menulis Teks Negosiasi pada Siswa Kelas X SMA Persada Bandar Lampung (Rohana dan Nani Angraini, STKIP PGRI Bandar Lampung)	11-19
3. Upaya Meningkatkan Kemampuan Menulis Puisi Bebas Kelas V SD Negeri 16 Rantau Bayur Kabupaten Banyuasin dengan Menggunakan Media Gambar (Nurmaya Sari dan Nyayu Lulu Nadya Universitas Tridianti Palembang)	20-29
4. Upaya Meningkatkan Keterampilan Menulis Teks Berita dengan Menggunakan Metode Latihan Siswa Kelas VIII MTS. AL Wasilah Desa Suka Makmur Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin (Syaipul Romadhon dan Nurulanningsih, SMPN 2 Muara Sugihan, Universitas Tridianti Palembang)	30-39
5. Superstruktur Wawancara Iklan Kesehatan pada Media Elektronik dan Implikasinya Terhadap Pengajaran Bahasa Indonesi (Siti Rodiah dan Edi Suryadi Universitas Tridianti Palembang)	40-51
6. Upaya Meningkatkan Kemampuan Membaca Pemahaman Siswa Kelas VI SD Dengan Model Pembelajaran Cooperative Script (Maila Juha dan F.A. Milawasri Universitas Tridianti Palembang)	52-62
7. Hubungan Keterampilan Berbicara dan Penguasaan Kosakata Dengan Kemampuan Debat Siswa Kelas X SMAN 11 Palembang (Ratih Purnamasari dan Doni Samaya UniveristasTridianti Palembang)	63-69
8. Pengaruh Strategi Pembelajaran Peningkatan Kemampuan Berpikir dalam Menulis Kembali Isi Teks Biografi (Rani Mawar Resta dan Falina Noor Amalia Universitas Tridianti Palembang)	70-79

**ABILITY TO WRITE NEGOTIATION TEXT IN CLASS X STUDENTS
OF PERSADA SMA BANDAR LAMPUNG**

Rohana¹, Nani Angraini²
STKIP PGRI Bandar Lampung
rohanaana566@gmail.com¹, anggraininani767@gmail.com²

ABSTRACT: The problem in this study relates to the Ability to Write Negotiation Text in Class X Even Semester SMA Persada Bandar Lampung for the 2018/2019 Academic Year. The aspects analyzed included (1) the structure of the negotiating text, (2) the use of good and correct Indonesian, and (3) Applying correct spelling rules. The research method uses descriptive quantitative methods. Data collection using performance tests. Data analysis using quantitative analysis. The results showed that the students' ability in writing negotiation text in the type of offer letter was considered not optimal in terms of structure, language and spelling. These constraints are caused by the lack of reading and writing habits.

Keywords: *Ability, writing, negotiation text*

**KEMAMPUAN MENULIS TEKS NEGOSIASI PADA SISWA
KELAS X SMA PERSADA BANDAR LAMPUNG**

ABSTRAK: Permasalahan dalam penelitian ini berkenaan dengan kemampuan menulis teks negosiasi pada siswa kelas X semester genap SMA Persada Bandar Lampung tahun pelajaran 2018/2019. Aspek yang dianalisis meliputi (1) struktur teks negosiasi, (2) penggunaan bahasa Indonesia yang baik dan benar, dan (3) menerapkan kaidah ejaan secara tepat. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data menggunakan tes unjuk kerja. Analisis data menggunakan analisis kuantitatif. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa kemampuan siswa dalam menulis teks negosiasi berjenis surat penawaran dinilai belum maksimal baik dalam segi struktur, bahasa, dan ejaan. Kendala tersebut disebabkan oleh minimnya membaca dan kebiasaan menulis.

Kata Kunci: *Kemampuan, menulis, teks negosiasi*

PENDAHULUAN

Kemampuan menulis merupakan suatu keterampilan bahasa yang dipergunakan untuk berkomunikasi secara tidak langsung. Menulis merupakan suatu kegiatan yang produktif dan ekspresif. Dalam menulis, seorang mengembangkan daya imajinasi dan memiliki pengetahuan yang luas serta ditunjang dengan proses berlatih yang intensif.

Berkenaan dengan kemampuan menulis maka dalam praktiknya akan memberikan banyak manfaat. Manfaat-manfaat menulis, seperti dapat mengetahui kemampuan dan potensi diri serta pengetahuan tentang topik yang dipilihnya. Dengan mengembangkan topik itu terpaksa berpikir, menggali pengetahuan dan pengalaman yang tersimpan dibawah sadar. Manfaat lainnya yakni dapat mengembangkan berbagai gagasan, menghubungkan-hubungkan serta membandingkan fakta-fakta yang mungkin tidak pernah kita lakukan kalau kita tidak menulis. Selain itu, seseorang yang rutin menulis akan banyak menyerap, mencari, serta menguasai informasi sehubungan dengan topik yang ditulis. Dengan demikian, kegiatan menulis memperluas wawasan baik secara teoritis maupun mengenai fakta-fakta yang berhubungan. Bahkan, seseorang dapat mengorganisasi gagasan secara sistematis serta mengungkapkan secara tersurat. Dengan demikian, permasalahan yang semula masih samar menjadi lebih jelas dan lebih mudah memecahkan masalah dengan menganalisisnya secara tersurat dalam konteks yang lebih konkret.

Terkait dengan kemampuan menulis teks negosiasi maka salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menulis teks negosiasi dalam bentuk surat penawaran. Surat penawaran yang dibuat dengan tujuan negosiasi tentu menjadi cara untuk memperkenalkan suatu produk kepada pihak lain dan sebagai salah satu cara untuk melakukan kegiatan promosi suatu produk. Selain itu, untuk meningkatkan pemasaran produk yang ingin dijual, baik itu barang

atau jasa dan sebagai sarana menjalin kerjasama dengan pihak lain serta untuk membantu memperluas jaringan bisnis.

Surat penawaran dapat menjadi media negosiasi karena untuk menyampaikan maksud suatu dari pihak yang ingin menjalin kerjasama bisnis dengan pihak lain. Bentuk kerjasama tersebut biasanya adalah untuk kegiatan jual-beli barang dan jasa atau penawaran kerjasama bisnis. Selain itu, surat penawaran dibuat dalam bentuk surat formal dengan mencantumkan penjelasan mengenai barang atau jasa yang ditawarkan serta rincian harganya. Surat penawaran tersebut dibuat karena ada permintaan penawaran dari calon konsumen. Namun, tidak jarang produsen juga memberikan surat penawaran umum kepada konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan diperoleh informasi dari guru mata pelajaran bahasa Indonesia kelas X bahwa banyak siswa yang belum mampu menulis teks negosiasi dalam bentuk surat penawaran. Beberapa kekurangan siswa, seperti dalam surat penawaran siswa kurang menjelaskan produk kepada pihak lain secara rinci, pernyataan-pernyataan yang mempromosikan barang kurang tegas, dan daftar harga barang yang ditawarkan juga tidak lengkap. Masalah-masalah yang dihadapi siswa dalam menulis teks negosiasi dalam bentuk surat penawaran bermula dari kurangnya kebiasaan menulis pada siswa yang menyebabkan mereka sulit menuangkan ide-idenya dalam bentuk tulisan. Siswa tidak mempunyai kosakata bahasa Indonesia yang cukup untuk mengungkapkan ide secara lebih sistematis.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik melakukan penelitian di SMA Persada Bandar Lampung dengan judul penelitian "Kemampuan Menulis Teks Negosiasi pada Siswa Kelas X SMA Persada Bandar Lampung Tahun Ajaran 2018/2019".

Pengertian Menulis

Menulis merupakan salah satu aspek keterampilan berbahasa. Menulis adalah kegiatan menuangkan gagasan, pikiran, dan

perasaan seseorang yang diungkapkan dalam bahasa tulis. Menulis merupakan suatu keterampilan berbahasa yang dipergunakan untuk berkomunikasi secara tidak langsung, tidak secara tatap muka dengan orang lain. Dalman (2016, p. 4) berpendapat bahwa menulis adalah proses penyampaian pikiran, angan-angan, perasaan dalam bentuk lambang/tanda/tulisan yang bermakna. Dalam kegiatan menulis terdapat suatu kegiatan merangkai, menyusun, melukiskan suatu lambang/tanda/tulisan berupa kumpulan huruf yang membentuk kata, kumpulan kata membentuk kelompok kata atau kalimat, kumpulan kalimat membentuk paragraf, dan kumpulan paragraf membentuk wacana atau karangan yang utuh dan bermakna

Manfaat Menulis

Menulis sangat besar manfaatnya, baik bagi diri sendiri maupun orang lain yang membacanya. Menulis sangat bermanfaat untuk melatih berpikir, mengungkapkan gagasan, dan memecahkan masalah. Dengan menulis, seseorang mampu mengkonstruksi berbagai ilmu dan pengetahuan yang dimiliki dalam sebuah tulisan. Menurut Graves dalam Yunus (2014, p. 1.4) manfaat menulis yaitu untuk mengembangkan kecerdasan, menulis dapat mengembangkan daya inisiatif dan kreativitas, menulis menumbuhkan kepercayaan diri dan keberanian, menulis mendorong kebiasaan serta memupuk kemampuan dalam menemukan, mengumpulkan dan mengorganisasikan informasi.

Tujuan Menulis

Menulis merupakan suatu kegiatan menuangkan ide, gagasan, ataupun keinginan untuk mencapai tujuan dalam bentuk tulis. Menulis bukan hanya sekedar mengungkapkan gagasan, angan-angan, dan perasaan si penulis, melainkan menulis lebih diarahkan pada penyampaian pesan atau informasi yang dibutuhkan oleh pembaca. Tarigan (2013, p. 24) menyatakan bahwa setiap jenis tulisan mengandung beberapa

tujuan, tetapi karena tujuan itu sangat beraneka ragam, bagi penulis yang belum berpengalaman ada baiknya memperhatikan kategori : memberitahukan atau mengajar, meyakinkan atau mendesak, menghibur atau menyenangkan, mengutarakan perasaan dan emosi yang berapi-api.

Tahapan - tahapan Menulis

Menulis merupakan suatu proses kreatif. Sebagai suatu proses kreatif, menulis harus mengalami suatu proses yang secara sadar dilalui dan secara sadar pula dilihat hubungan satu dengan yang lain, sehingga berakhir pada suatu tujuan yang jelas. Sebagai suatu proses, menulis terdiri atas berbagai tahap. Sejalan dengan pendapat di atas menurut Anggraini (2017, p.54) tahapan atau proses penulisan secara garis besar dibagi atas tiga tahap, yakni sebelum menulis, menulis, dan pasca menulis.

Sebelum menulis, ada berbagai kehiatan yang dilakukan pada tahap pratulis ini. Pertama, menentukan topik, artinya memilih secara tepat topik yang ada. Kedua, menetapkan tujuan, artinya menentukan apa yang hendak dicapai atau diharapkan penulisdengan tulisan yang hendak disusunnya. Ketiga, merancang tulisan, artinya topik tulisan yang ditetapkan dipilah-pilah subtopik atau sub-topik.

Tahap menulis, pada tahap ini diperlukan adanya konsentrasi penuh penulis terhadap apa yang sedang ditulis. Pertama, konsentrasi terhadap gagasan pokok. Kedua, konsentrasi terhadap tujuan tulisan. Ketiga, konsentrasi pada criteria calon pembaca.

Setelah draf atau konsep tulisan selesai, tahap selanjutnya adalah tahap pascatulis, yakni tahap penyelesaian akhir tulisan. Dalam tahap ini, ada dua kegiatan utama yaitu penyuntingan dan penulisan naskah jadi.

Pengertian Negoisasi

Setiap manusia umumnya pernah melakukan tawar menawar dengan seseorang dalam hal jual beli. Tawar menawar inilah yang sering disebut juga dengan negoisasi. Negoisasi adalah bentuk interaksi

sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan. Menurut Asep Sujana dalam Musman (2006, p. 3) negosiasi adalah sebagai suatu bentuk pertemuan bisnis antara dua pihak yang di dalamnya terdapat proses memberi, menerima, dan tawar-menawar. Disamping itu, negosiasi merupakan ijab Kabul dari proses interaksi yang dilakukan bagi kedua belah pihak untuk saling menerima dan saling memberi atas sesuatu yang ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.

Tujuan Negosiasi

Setiap tulisan yang dituangkan memiliki tujuan masing-masing, seperti halnya penulisan teks negosiasi. Tujuan penulisan teks negosiasi yaitu untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dengan pihak lain. Dalam buku Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (2017, p. 171) Tujuan negosiasi ialah mengatasi atau menyesuaikan perbedaan, memperoleh sesuatu dari pihak lain (yang tidak dapat dipaksakan), mencapai kesepakatan yang dapat diterima kedua belah pihak untuk melakukan transaksi, atau menyelesaikan sengketa atau perselisihan pendapat.

Struktur Teks Negosiasi

Dalam sebuah teks terdapat struktur yang membangun teks tersebut. Struktur merupakan susunan ataupun urutan yang terdapat dalam teks. Tujuannya agar teks tersebut tersusun secara sistematis. Struktur teks negosiasi merupakan susunan bagian-bagian yang ada di dalam teks negosiasi. Musman berpendapat (2016, p. 16) “penulisan teks negosiasi perlu diperhatikan, yaitu : Pembukaan, Pembukaan dari teks negosiasi berisi informasi mengenai pihak yang ingin melakukan perundingan. Isi ,Isi dari teks negosiasi beragam, misalnya berupa surat penawaran, permintaan, pembelian, persetujuan, pengajuan, dan lain-lain. Pada bagian isi mengungkapkan maksud negosiasi yang diajukan dan penutup, penutup teks negosiasi, yaitu berupa permohonan kepada

pihak yang diajak bernegosiasi untuk menindaklanjuti penawaran, permintaan, persetujuan, pengajuan, dan lain-lain.”

Jenis Negosiasi

Musman berpendapat (2016, p. 16) negosiasi dapat dilakukan dengan dua bentuk yaitu langsung dan tidak langsung. Secara langsung dapat digunakan baik secara lisan (face to face) maupun tulisan.

Pertama, negosiasi dengan tulisan. Saat membuat negosiasi dengan tulisan maka perlu diperhatikan, yaitu: pembukaan, isi, dan penutup. Pembukaan dari teks negosiasi berisi informasi mengenai pihak yang ingin melakukan perundingan. Selanjutnya, isi. Isi dari teks negosiasi beragam, misalnya berupa surat penawaran, permintaan, pembelian, persetujuan, pengajuan, dan lain-lain. Pada bagian isi mengungkapkan maksud negosiasi yang diajukan. Sedangkan penutup teks negosiasi, yaitu berupa permohonan kepada pihak yang diajak bernegosiasi untuk menindaklanjuti penawaran, permintaan, persetujuan, pengajuan, dan lain-lain.

Kedua, negosiasi secara lisan tentu saja melibatkan kedua belah pihak baik bertemu langsung (*face to face*) maupun menggunakan alat komunikasi. Dengan bernegosiasi secara langsung dapat memberikan penjelasan dan saling pengertian terhadap isu-isu atau topik yang akan dibahas.

Strategi dalam bernegosiasi

Dalam melakukan negosiasi, kita perlu memilih strategi yang tepat, sehingga mendapatkan hasil yang kita inginkan. Benegosiasi bukanlah sekedar berdiskusi. Pada hakikatnya tujuan melakukan negosiasi adalah untuk menghasilkan win-win solution melalui saling pemahaman dari kedua belah pihak yaitu untuk mencapai keinginan masing-masing pihak tanpa ada yang dirugikan. Pelaksanaan negosiasi perlu diawali dengan menyusun strategi, perencanaan, dan persiapan untuk mencapai tujuan negosiasi itu sendiri. Arbono (dalam Hariwijaya, 2010, p. 91), membagi beberapa

macam strategi negosiasi yaitu, sebagai berikut :

1. *Win-win*

Strategi ini dipilih bila pihak-pihak yang berselisih menginginkan penyelesaian masalah yang diambil pada akhirnya menguntungkan kedua belah pihak. Strategi ini juga dikenal sebagai Integrative negotiation.

2. *Win-lose*

Strategi ini dipilih karena pihak-pihak yang berselisih ingin mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya dari penyelesaian masalah yang diambil. Dengan strategi ini pihak-pihak yang berselisih saling berkompetensi untuk mendapatkan hasil yang mereka inginkan.

3. *Lose-lose*

Strategi ini dipilih biasanya sebagai dampak kegagalan dari pemilihan strategi yang tepat dalam bernegosiasi. Akibatnya pihak-pihak yang tepat dalam bernegosiasi. Akibatnya pihak-pihak yang berselisih, pada akhirnya tidak mendapatkan sama sekali hasil yang diharapkan.

4. *Lose-win*

Strategi ini dipilih bila salah satu pihak sengaja mengalah untuk mendapatkan manfaat dengan kekalahan mereka.

Pengertian Teks Negosiasi

Teks merupakan jenis karangan atau tulisan yang berisi paparan kejadian sesuai dengan konteks dan tujuan yang ingin dibahas di dalam tulisan tersebut. Teks adalah suatu cara pengungkapan makna melalui bahasa lisan atau tulis. Dengan demikian, semua bahasa hidup yang mengambil bagian tertentu dalam konteks situasi dapat disebut teks. Menurut Sobur (2012, p. 54) Teks adalah tak lebih dari himpunan huruf yang membentuk kata dan kalimat yang dirangkai dengan sistem tanda yang disepakati oleh masyarakat, sehingga sebuah teks ketika dibaca bisa mengungkapkan makna yang dikandungnya.

Pengertian Surat Penawaran

Teks negosiasi dapat ditemukan dalam bentuk dialog, gabungan antara narasi

dan dialog seperti pada cerpen, serta pada surat penawaran dan permintaan barang. Salah satu bentuk teks negosiasi tulis yaitu surat penawaran. Surat penawaran adalah surat dari penjual kepada calon pembeli. Isinya berupa penawaran barang atau jasa.. Menurut Mariskha (2015, p. 110) surat penawaran adalah surat yang dikirimkan oleh penjual kepada calon pembeli, yang isinya bisa berupa penawaran harga barang maupun jasa, penawaran pengadaan barang atau bentuk penawaran kerja sama lainnya.

Bagian - bagian Surat

Surat merupakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi dari suatu pihak kepada pihak lain secara tertulis. Setiap surat terdiri dari beberapa bagian. Bagian-bagian surat merupakan salah satu syarat ketentuan penulisan surat yang baik dan benar. Dalam surat penawaran harus ada kelengkapan-kelengkapan surat yang masing-masing memiliki fungsinya sendiri. Dalam buku siswa (Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, 2017, p. 166) unsur-unsur surat, yaitu, meliputi :

1. Kop surat
 - a) Nama lembaga/instansi/organisasi
 - b) Alamat dan kontak telepon serta website/email jika ada
 - c) Logo lembaga instansi/organisasi
2. Nomor surat
3. Lampiran
4. Hal (Inti atau perihal surat tersebut) ditulis seperti judul karangan.
5. Tanggal surat (posisi dikanan sejajar dengan nomor surat)
6. Alamat penerima surat
7. Salam pembuka surat, akhiri dengan penggunaan tanda baca “koma”.
8. Tubuh surat yang terdiri atas bagian pembuka, isi atau maksud surat, dan penutup.
9. Salam penutup surat, diikuti nama jabatan, dan tanda tangan penanggung jawab surat.

Aspek Penilaian Menulis Teks Negosiasi Struktur Surat Penawaran

Setiap surat terdiri dari beberapa bagian surat yang wajib diperhatikan. Berbagai kelengkapan surat ini merupakan hal penting yang masing-masing memiliki fungsinya. Untuk membuat surat penawaran yang baik, kelengkapan surat ini harus ada yang meliputi, yaitu : Kop surat, nomor surat, lampiran, hal, tanggal surat, alamat penerima surat, salam pembuka surat, tubuh surat, salam penutup surat.

Menggunakan Bahasa Indonesia yang Baik dan Benar

Dalam menulis teks negosiasi siswa diharapkan mampu menulis teks negosiasi dengan menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar agar mampu dipahami oleh pembaca. Berbahasa Indonesia yang baik adalah berbahasa Indonesia yang sesuai dengan tempat-tempat terjadinya kontak berbahasa, sesuai dengan siapa lawan bicara, dan sesuai dengan topic pembicaraan. Bahasa Indonesia yang baik tidak selalu perlu beragam baku. Hal yang perlu diperhatikan dalam berbahasa Indonesia yang baik adalah pemanfaatan ragam yang tepat dan serasi menurut golongan penutur dan jenis pemakaian bahasa. Adapun berbahasa Indonesia yang benar adalah berbahasa Indonesia yang sesuai dengan kaidah yang berlaku dalam bahasa Indonesia. Bahasa Indonesia yang benar yaitu berkaitan dengan aspek kaidah, yaitu peraturan bahasa. Berkaitan dengan peraturan bahasa, ada empat hal yang harus diperhatikan, yaitu masalah tata bahasa, pilihan kata, tanda baca, dan ejaan. Penggunaan bahasa yang benar tergambar dalam penggunaan kalimat-kalimat gramatikal, yaitu kalimat yang memenuhi kaidah tata bunyi (fonologi), tata bahasa, kosakata, istilah, dan ejaan.

Menerapkan Kaidah Ejaan Secara Tepat

Dalam menulis teks negosiasi siswa diharapkan mampu menulis teks dengan menerapkan kaidah ejaan secara tepat mengenai pemakaian huruf dan pemakaian tanda baca. Ejaan adalah seperangkat aturan tentang cara menuliskan bahasa dengan menggunakan huruf, kata, dan tanda baca

sebagai sarannya. Ejaan merupakan kaidah yang harus dipatuhi oleh pemakai bahasa demi keteraturan dan keseragaman bentuk, terutama dalam bahasa tulis. Ejaan yang berlaku sekarang adalah Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia yang mulai diberlakukan dengan terbit dan diputuskannya Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 2015 tentang “Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia”.

Pengkajian Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan pernah dilakukan oleh Riwanti Manik. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa guru melakukan tiga tahapan dalam pembelajaran memahami teks negosiasi. Tiga tahapan tersebut terdiri atas perencanaan pembelajaran, pelaksanaan pembelajaran, dan penilaian pembelajaran.

Selanjutnya penelitian yang berbeda juga pernah dilakukan oleh Marlond Matheus. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan menganalisis teks negosiasi siswa tergolong baik.

Dari penelitian yang penulis lakukan yaitu metode yang penulis lakukan menggunakan metode deskriptif kuantitatif, sedangkan metode yang digunakan oleh Riwanti Manik deskriptif kualitatif dan Marlond Matheus menggunakan metode deskriptif. Selanjutnya tujuan dari penelitian masing-masing berbeda tujuan yang penulis lakukan untuk mendeskripsikan kemampuan dan faktor yang menjadi kendala lemahnya siswa dalam menulis teks negosiasi, sedangkan tujuan penelitian oleh Marlond Matheus bertujuan untuk mengetahui kemampuan menganalisis teks negosiasi melalui analisis struktur dan kaidah kebahasaan dan hasil dari penelitian yang penulis lakukan bahwa kemampuan siswa dalam menulis teks negosiasi belum maksimal, sedangkan hasil penelitian oleh Riwanti Manik hasil menunjukkan bahwa

guru melakukan tiga tahapan dalam pembelajaran memahami teks negosiasi.

METODOLOGI

Metode penelitian yang akan digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Penggunaan metode ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan kemampuan siswa menulis teks negosiasi dalam bentuk surat penawaran barang berdasarkan struktur, penggunaan bahasa Indonesia yang baik dan benar, dan ejaan yang tepat. Selanjutnya data kemampuan menulis teks negosiasi akan diolah dengan rumus sesuai dengan angka dan skor yang diperoleh dari proses penilaian dan dideskripsikan berdasarkan kategori kekurangannya pada tiap-tiap aspek yang dinilai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis data kemampuan menulis teks negosiasi pada siswa kelas X SMA Persada Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2018/2019 dikemukakan tiap-tiap kategori kemampuan siswa sebagai berikut.

Analisis Data Siswa pada Aspek Struktur teks negosiasi berjenis surat penawaran. Dari 31 sampel terdapat 8 siswa yang mampu mencapai indikator secara tepat yaitu NPD, FDL, MIF, SKA, DI, MF, AR, dan RA, 19 siswa yang mencapai indikator cukup yaitu SR, WRW, MF, SO, HT, MF, MD, ID, BNP, RK, NDS, RSA, JR, SS, RP, RA, AS, MYS, dan BA, dan 4 siswa yang kurang mencapai indikator kurang lengkap yaitu IS, MT, ER, dan SSR.

Analisis Data Siswa pada Aspek Menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar. Dari 31 sampel terdapat 2 siswa yang mampu mencapai indikator secara tepat yaitu MIF dan RA, dari 31 sampel siswa tidak ada yang mencapai kategori cukup dalam aspek menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar dan 10 siswa yang mencapai indikator dengan kategori kurang tepat yaitu MT, ER, SSR, BNP, NDS, AS, MYS, BA, MF dan IS.

Menerapkan Kaidah Ejaan secara tepat.

Dari 31 sampel terdapat 13 siswa yang mencapai indikator dengan kategori cukup yaitu WRW, MF, SO, HT, ID, SSR, BNP, SKA, NDS, DI, RSA, RP, dan RA. Dari 31 sampel terdapat 18 siswa yang mencapai indikator dengan kategori kurang tepat yaitu SR, IS, MT, ER, MF, MD, NPD, FDL, MIF, RK, JR, MF, AR, SS, AS, MSY, BA, dan RA.

Kemampuan menulis teks negosiasi pada siswa kelas X SMA Persada Bandar Lampung dikemukakan sebagai berikut.

1. Kemampuan siswa kelas X SMA Persada Bandar Lampung dalam menuliskan struktur teks negosiasi berjenis surat penawaran mencapai nilai rata-rata 70 sehingga tingkat kemampuannya dalam kategori cukup. Distribusi frekuensi menunjukkan bahwa kemampuan siswa berada pada kategori kurang dengan cap frekuensi relatif 13 siswa atau sebesar 42%, sedangkan siswa yang mencapai kemampuan baik dengan skor berada pada rentang 75-84 sebanyak 4 siswa atau dalam frekuensi kumulatif 13%. Sementara itu, siswa yang mencapai kategori cukup yakni 11 siswa atau dalam frekuensi kumulatif 35%, dan siswa yang nilainya paling rendah sebanyak 3 orang dengan frekuensi 10%. Jadi secara umum, frekuensi tertinggi berada dalam kategori kurang karena dari 31 siswa, 13 siswa di antaranya mencapai skor dalam kategori kurang.

Berikut capaian perindikator yang diperoleh oleh siswa.

- a. Pada aspek kesesuaian struktur teks negosiasi secara umum kemampuan siswa tergolong pada kategori cukup karena memperoleh skor rata-rata 70. Berikut adalah hasil analisis siswa perindikator.

- 1) Siswa yang mendapat skor 100 atau dalam indikator baik seperti NPD, FDL, MIF, SKA, DI, MF, AR, dan RA karena struktur surat yang ditulis sudah lengkap yang meliputi kop surat, nomor surat,

- lampiran, hal, tanggal surat, alamat penerima surat, salam pembuka, tubuh surat, salam penutup surat, dan tanda tangan.
- 2) Siswa yang mendapatkan skor 67 atau dalam kategori cukup seperti SR, WRW, MF, SO, HT, MF, MD, ID, BNP, RK, NDS, RSA, JR, SS, RP, RA, AS, MSY, dan BA sudah menulis struktur teks surat secara lengkap namun kurang tepat.
 - 3) Siswa yang mendapatkan skor 33 atau dalam kategori kurang seperti IS, MT, ER, dan SSR karena ada bagian struktur surat yang tidak dikemukakan.
- b. Pada aspek menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar secara umum memperoleh skor rata-rata 58 atau dalam kategori cukup. Berikut hasil siswa perindikator.
- 1) Siswa yang mendapat skor 100 atau dalam kategori baik seperti MIF dan RA karena sudah menulis surat penawaran dengan bahasa yang menunjukkan penawaran kepada pihak yang dituju.
 - 2) Siswa yang mendapatkan skor 67 atau dalam kategori cukup dalam aspek ini tidak ada.
 - 3) Siswa yang mendapatkan skor 33 atau dalam kategori kurang seperti IS, MT, ER, MF, SSR, BNP, NDS, AS, MSY, dan BA karena menulis surat penawaran tidak menunjukkan bahasa penawaran kepada pihak yang dituju.
- c. Pada aspek menerapkan kaidah ejaan secara tepat secara umum memperoleh skor rata-rata 47 atau dalam kategori kurang. Berikut hasil siswa perindikator.
- 1) Dari 31 siswa dalam indikator ini tidak ada yang mencapai kategori baik. Siswa yang mendapatkan skor 67 atau dalam kategori cukup seperti WRW, MF, SO, HT, ID, SSR, BNP, SKA, NDS, DI, RSA, RP, dan RA karena ada kesalahan penulisan 1-3 ejaan seperti tidak menuliskan tanda titik diakhir kalimat maupun tanda koma pada salam pembuka surat.
 - 2) Siswa yang mendapatkan skor 33 atau dalam kategori kurang seperti SR, IS, MT, ER, MF, MD, NPD, FDL, MIF, RK, JR, MF, AR, SS, AS, MSY, BA, dan RA karena tidak menerapkan kaidah ejaan secara tepat seperti menulis huruf kapital tidak pada tempatnya, serta tidak meletakkan tanda baca titik koma dengan benar.
2. Faktor yang menyebabkan siswa sulit menulis teks negosiasi berjenis surat penawaran yaitu kurangnya siswa dalam membaca buku sehingga siswa kurang paham tentang surat penawaran yang mencakup bagian-bagian surat yang lengkap, selanjutnya kurang kebiasaan siswa dalam menulis sehingga mereka sulit menuangkan idenya dengan menggunakan kalimat yang efektif sehingga ketika siswa menulis surat penawaran masih ada siswa yang tidak menuliskan kalimat yang mengandung penawaran kepada pihak yang dituju, dan kurang teliti dalam menulis menyebabkan siswa salah dalam penulisan huruf kapital maupun tanda baca titik koma.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan kemampuan siswa dalam menulis teks negosiasi berjenis surat penawaran dinilai belum maksimal. Hal ini dilihat dari hasil tes menulis teks negosiasi yang dilakukan bahwa siswa masih banyak yang melakukan kesalahan dalam menulis teks negosiasi berjenis surat penawaran, seperti struktur surat yang ditulis belum lengkap, topik yang dibahas kurang

konsisten, dan masih kurang dalam menjelaskan produk kepada pihak yang dituju dengan menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar. Faktor yang menjadi kendala lemahnya siswa dalam menulis teks negosiasi dalam bentuk surat penawaran yaitu siswa masih kurangnya minat siswa membaca buku dan siswa kurang berlatih kebiasaan menulis sehingga mereka sulit menuangkan ide dalam bentuk tulisan. Solusi agar siswa dapat memperbaiki kualitas menulis teks negosiasi yaitu banyak membaca buku yang berkaitan dengan teknik menulis teks negosiasi, berkonsultasi kepada guru maupun teman, melihat dan mempelajari contoh surat beserta strukturnya dan berlatih menulis teks negosiasi dengan bahasa Indonesia yang baik dan benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, R.T. (2017). Menulis dan mencatat dengan menggunakan metode peta pikiran (MIND MAPPING). *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Universitas Muhammadiyah Palembang*.
- Dalman. (2016) *Keterampilan Menulis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Hariwijaya. (2010) *Strategi Lobi dan Negosiasi*. Jakarta Selatan: PT Suka Buku
- Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. (2017) *Bahasa Indonesia*. Tangerang: PT Aliansi Temprina Nyata Grafika
- Manik, R. (2016). *Pembelajaran Memahami Teks Negosiasi Pada Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2014/2015*. Skripsi pada Pendidikan Bahasa dan Seni FKIP Universitas Bandar Lampung : tidak diterbitkan.
- Mariskha. (2015) *Memahami Surat Formal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Matheus, M. (2018). Kemampuan Siswa Kelas X SMA Cinta Budaya Menganalisis Teks Negosiasi Tahun Pemberlajaran 2017/2018. *Jurnal Universitas Negeri Medan*.
- Musman, A. (2006) *Sukses Negosiasi*. Yogyakarta: PT Anak Hebat Indonesia
- Sobur, A. (2012) *Analisis Teks Media*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Tarigan, H. G. (2013) *Menulis Sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*. Bandung: CV Angkasa
- Yunus, dkk. (2014) *Keterampilan Menulis*. Banten: Universitas Terbuka