

**NEGOSIASI *LIVE FACEBOOK* MATAHARI *BRANDED*  
PERIODE JANUARI--APRIL 2023 DAN IMPLIKASINYA TERHADAP  
PEMBELAJARAN BAHASA INDONESIA**

**Alia<sup>1)</sup>, Icha Damayanti<sup>2)</sup>**

Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia  
Universitas Islam Ogan Komering Ilir Kayuagung  
[1\)alia22oktober@gmail.com](mailto:alia22oktober@gmail.com). [2\)icha010499@gmail.com](mailto:icha010499@gmail.com).

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan struktur teks negosiasi yang terdapat pada *live facebook* Matahari *Branded* dan implikasinya terhadap pembelajaran Bahasa Indonesia. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Media yang digunakan untuk menganalisis dalam penelitian ini yaitu video live pada akun facebook Matahari *Branded* Periode Januari—April 2023. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik simak dan teknik catat. Data dalam penelitian ini berupa tuturan penjual dan pembeli saat terjadinya proses jual beli yang mengandung struktur teks negosiasi yang terdapat dalam video live facebook Matahari *Branded*. Keseluruhan data yang dianalisis berjumlah 18 video live facebook. Adapun struktur teks negosiasi tersebut terdiri dari orientasi 49 kutipan, permintaan 41 kutipan, penawaran 5 kutipan, persetujuan 61 kutipan, dan penutup 15 kutipan. Implikasi pada penelitian ini yaitu dalam pembelajaran Bahasa Indonesia di SMA pada kompetensi dasar KD 3.11 Menganalisis isi, struktur (Orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.

**Kata Kunci:** negosiasi, *live facebook*, pembelajaran bahasa Indonesia.

**PENDAHULUAN**

Dunia modern menuntut manusia untuk lebih aktif dan tanggap dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari memerlukan suatu pekerjaan. Pekerjaan tersebut dilakukan untuk menghasilkan uang dengan harapan dapat memenuhi kebutuhan hidup.

Berdagang atau jual beli merupakan salah satu pekerjaan yang dijalani dan banyak diminati oleh manusia dari beragamnya pekerjaan yang ada, terutama di zaman modern

seperti saat ini jual beli dapat dilakukan hanya dengan bertatap muka dalam suatu tempat saja, hanya dengan menggunakan alat elektronik. Jual beli yang dilakukan dengan menggunakan alat elektronik ini membutuhkan jaringan internet, sehingga jual beli dapat dilakukan secara online. Dengan secara online jual beli akan memberikan informasi kepada calon pembeli lebih luas dan lebih cepat tanpa batasan waktu. Menjadikan usaha atau bisnis yang dijalankan tersebut akan semakin mudah.

Jual beli secara online dapat

dilakukan melalui sebuah aplikasi, salah satu aplikasi yang menghubungkan pelanggan dengan penjual yaitu aplikasi facebook. Dengan menggunakan aplikasi facebook dalam berdagang kegiatan jual beli akan lebih mudah, seperti penetapan harga dan proses negosiasi yang dilakukan oleh pembeli. Negosiasi secara online tersebut dapat dilakukan kapan saja, di mana saja, dan dengan siapa saja. Sehingga memudahkan mereka yang ingin memiliki barang namun terbatas dengan waktu dan tempat. Tawar-menawar sendiri adalah suatu proses komunikasi antara pembeli dan penjual sebelum melakukan kesepakatan dalam mekanisme jual beli.

Implikasi penelitian Negosiasi Live Facebook Matahari Branded ini terhadap pembelajaran Bahasa Indonesia terdapat dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia di tingkat SMA pada kelas X KD 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi. 4.11 Mengonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.

Penelitian yang relevan

berfungsi sebagai referensi yang dibutuhkan dalam melakukan dan menunjang penelitian. Penelitian sebelumnya tentang negosiasi ini pernah dilakukan oleh Indah Lestari mahasiswa Universitas Islam Riau, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia. dengan judul “Kemampuan Menganalisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMK Yabri Terpadu Pekanbaru Tahun 2019”.

Adapun hasil dari penelitian sebelumnya, terdapat kemampuan siswa dalam menganalisis struktur teks negosiasi, hal ini terlihat dari data yang ada dari 21 siswa, terdapat kemampuan menganalisis struktur orientasi 15 siswa, permintaan 15 siswa, penawaran 8 siswa, persetujuan 8 siswa, dan penutup 16 siswa. penelitian yang dilakukan sebelumnya, mengambil objek penelitian di sekolah SMK Yabri Terpadu Pekanbaru. Selanjutnya, penelitian ini menggunakan objek negosiasi yang diperoleh dari situs jejaring sosial live di akun facebook Matahari Branded. Persamaan pada penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terdapat pada rumusan masalah yang diteliti yaitu sama-sama melakukan penelitian menganalisis

struktur teks negosiasi.

Penelitian ini menggunakan teori Negosiasi menurut Kosasih (2014, h. 86) “Negosiasi ialah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda”. Sedangkan Wibowo (2008, H. 1) mengartikan negosiasi adalah pencapaian yang menghasilkan kesepakatan dari kedua belah pihak yang harus saling menguntungkan setelah melakukan proses komunikasi untuk diskusi dan berunding antara seorang penjual dan calon pembeli baik perorangan maupun kelompok. Dalam penelitian ini peneliti memiliki ketertarikan terhadap struktur teks negosiasi dalam sebuah transaksi jual beli yang dilakukan saat live facebook Matahari Branded. Pengamatan yang pada sebuah aplikasi facebook. Facebook merupakan aplikasi yang bersifat umum, karena pada masa sekarang banyak digunakana oleh berbagai macam usia mulai dari remaja, dewasa dan orang tua.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan pendekatan kualitatif dan menggunakan metode deskriptif

kualitatif. Menurut Moleong (2017, h. 6) metode kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan. Sumber data berupa tuturan dan tulisan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli saat live facebook di akun Matahari Branded, dengan fokus penelitian tentang teks negosiasi. Berdasarkan data yang diambil, akun Facebook Matahari Branded melakukan live Facebook setiap hari dan mencapai sekitar 30 vidio live setiap bulannya, dengan durasi waktu sekitar 1 sampai 2 jam.

Akun Matahari Branded terdaftar di Facebook sejak bulan Juni Tahun 2021 namun mulai aktif melakukan live pada tahun 2022, dari tahun awal mulai live di akun facebook Matahari Branded tahun 2022 hingga tahun 2023 saat ini memiliki sekitar 720 vidio live, bahkan sampai tahun 2023 saat ini jumlah pengikutnya mencapai 2.590 akun dengan 5000 pertemanan, dan sekarang telah membuat akun kedua dengan nama Matahari Branded New. Rata-rata jumlah penonton mencapai 50-100 penonton di setiap livenya. Berdasarkan banyaknya jumlah

episode peneliti mengambil sampel pada bulan Januari sampai April Tahun 2023. sampel penelitian pada bulan Januari sampai April Tahun 2023 adalah  $120 \times 15\% = 18$  sampel penelitian teks negosiasi di live facebook Matahari Branded.

Sejalan dengan bentuk penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2017, h. 308) Teknik pengumpulan data adalah langkah atau cara yang paling utama dalam mendapatkan data. Peneliti mengumpulkan data menggunakan teknik simak yang mana peneliti menyimak isi setiap percakapan dan teks saat live di akun facebook Matahari Branded yang berdurasi 1 sampai 2 jam. Teknik simak ini dilakukan agar dapat mengetahui dan mendapatkan data teks negosiasi pada setiap vidionya. dan teknik catat untuk mencatat atau menuliskan data yang berkaitan dengan masalah penelitian. Langkah-langkah yang digunakan peneliti dalam teknik ini adalah menyimak pembicaraan dan teks-teks atau tulis yang diambil.

Analisis data merupakan sebuah proses mencari serta menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari penelitian. Menurut Mahsum (2005, h. 117) Tahapan analisis data

merupakan tahapan yang sangat menentukan, karena pada tahap ini kaidah-kaidah yang mengatur keberadaan objek penelitian harus sudah diperoleh. Data penelitian ini dianalisis dengan langkah-langkah sebagai berikut.

- a. Mengidentifikasi data struktur teks negosiasi di live facebook Matahari Branded dengan cara menonton dan menyimak live facebook dengan memberikan interpretasi, ketika akan memberikan interpretasi data yang dipilih dikaitkan dengan struktur teks negosiasi.
- b. Mendeskripsikan struktur teks negosiasi pada live facebook Matahari Branded dengan berfokus pada percakapan yang berbentuk tuturan dan tulisan yang digunakan.
- c. Interpretasi data yaitu data yang dipilih kemudian di analisis dilanjutkan dengan menelaah data-data yang sudah dianalisis untuk memeriksa kesesuaiannya dengan rumusan masalah dalam penelitian tersebut tentang teks negosiasi.
- d. Verifikasi Tahap akhir dari analisis data penelitian ini adalah menarik kesimpulan terhadap Percakapan yang mengandung struktur teks negosiasi yang terdapat pada live

Facebook Matahari Branded.

## **PEMBAHASAN**

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan, terhadap struktur teks negosiasi saat live pada akun Facebook Matahari Branded periode Januari--April 2023.

### **a) Orientasi**

Orientasi merupakan pemaparan awal dari pihak ke 1 dan pihak ke 2 untuk masing-masing mempelajari permasalahan yang sedang dipaparkan.

#### **Kutipan 1**

EI: "*Hadir*" (0:23)

Penjual: "*Masok dek Evi*" ("*Masuk dik Evi*")

EI: "*Ayuk, sepatu adidas ukuran 39 sport masih dak yo?*" (0:43)  
 ("*Mbak, sepatu adidas sport ukuran 39 masih nggak ya?*")

Penjual: "*Maseh rasonyo itu*" ("*Sepertinya masih*")

**(Video 1, tgl. 3-1-2023)**

Berdasarkan percakapan di atas, pada kutipan 1 yang dimaksud pihak ke-1 adalah penjual dan pihak ke-2 adalah EI sebagai pembeli. Sebagai pihak ke-2 EI menyapa dan menanyakan sesuatu saat menonton live facebook yaitu mengenai sepatu sport merek adidas. Sebagai pihak ke-1 penjual memberi tahu mengenai apa yang di minta oleh pihak ke-2.

### **b. Permintaan**

Permintaan merupakan pengajuan dari kedua belah pihak untuk dijadikan bahan pertimbangan selanjutnya.

#### **Kutipan 1**

EI: "*Yuk yang adidas jembrenge, galak kami*" (2:42) ("*Mbak, yang adidaslihatkan, kami mau*")

Penjual: "*Ininah dek evi, ini yang size 40-41*" ("*Ini dik Evi, ini yang ukuran 40-41*")

#### **Kutipan 2**

JL: "*Ado bustong bunda?*" (14:19)  
 ("*Ada merek Butong bunda?*")

Penjual: "*Katek bustong bunda*" ("*Nggak ada merek bustong bunda*")

#### **Kutipan 3**

SR: "*Kak size 39 klu kulas putih cokelat atau merah kak*" (4:22)

Penjual: "*ini nah 39, warnonyo mantap betul, warno merah. Klunyo merah 9 Oribu.*" ("*Ini yang 39, warnanya bantap betul, warna merah. Klunya merah harga 90 ribu*")

#### **Kutipan 4**

NV: "*Jembrenkan sepatu yang insole 260 yuk*" (31:37)  
 ("*lihatkan sepatu yang Insole 260 mbak*")

Penjual: "*Sebentarnya, ini nah dek yang boots insole 260, ini bahannyo kulit yo. Bagus nian dek. Klunyo kulit 90 ribu*" ("*Sebentarya, ini sepatu boot insole 260, bahannya kulit, bagus sekali. Klunya kulitharga 90 ribu*")

**(Video 1, tgl. 3-1-2023)**

Beberapa kutipan tersebut

menjelaskan permintaan yang diajukan oleh beberapa pihak ke-2 sebagai pembeli dan pihak ke-1 sebagai penjual. Kutipan 1 yaitu EI dari penjual sebelumnya telah melakukan orientasi antar kedua pihak dan selanjutnya melakukan pemenuhan dari permintaan yang di ajukan. Pada kutipan 2 pihak ke-2 yakni JL sebagai pembeli dan pihak ke-1 sebagai penjual tidak melakukan orientasi sebelumnya, pihak ke-2 secara langsung menyampaikan permintaannya mengenai sebuah barang yaitu sepatu bermerek Buston, dan penjual langsung memenuhi permintaan yang diinginkan oleh pihak ke-2. Begitu juga pada kutipan 3 dan kutipan 4 pihak ke-2 sebagai pembeli langsung menyampaikan permintaan mereka dan pihak ke-1 menanggapi permintaan dari pihak ke-2.

### c. Penawaran

Penawaran merupakan alternatif solusi yang harus dipertimbangkan dengan memperhitungkan segala kemungkinan dengan resiko terkecil.

#### Kutipan 1

KZ: *"Macan, 60 yo bun!" (3:37)*  
*("Yang klu macan, 60 ya bun!")*  
Penjual: *"Dak pacak ditawar bunda Kenzie, 80 itulah hargonyo bunda" (Nggak bisa ditawar bunda Kenzie, harganya tetap 80bunda")*

#### Kutipan 2

SR: *"Mau merah 80 ribu kak"*  
Penjual: *"90 bunda Sarah, ini kulitnya mantul, masih baru bunda. Kalau Ini yang melisa, baru juga bunda size 36-37 80 ribu"*

#### (Video 1, tgl. 3-1-2023)

Berdasarkan percakapan di atas, pada kutipan 1 kedua belah pihak yang sebelumnya tidak melakukan orientasi dan tidak ada permintaan dari sebuah barang langsung mempertimbangkan harga sepatu yang bermerek macan. Ketika pihak ke-1 sebagai penjual tengah menunjukkan sepatu bermerek macan pada saat berlangsungnya live facebook, pihak ke-2 sebagai pembeli tidak langsung menerima harga yang ditawarkan oleh pihak ke-2 yaitu penjual. Bergitu juga pada kutipan 2 yang sebelumnya pihak ke-1 dan pihak ke-2 telah melakukan proses permintaan dan pemenuhan dari sebuah barang, ketika pihak ke-1 yaitu penjual menyampaikan harga dari sebuah barang yang diminta oleh pihak ke-2, pihak ke-2 sebagai pembeli tidak langsung menyetujui harga tersebut, Sehingga diantara kedua belah pihak terjadi proses tawar menawar untuk mendapatkan solusi yang tidak merugikan kedua belah pihak.

#### d. Persetujuan

Persetujuan merupakan proses

memilih solusi yang tepat dan menguntungkan kedua belah pihak atau kesepakatan antara penjual dan pembeli.

**Kutipan 1**

*EI: "Iyo yuk, galak" ( 4.16)  
("Iya mbak, mau")*

*Penjual: "Oke dek Evi dapat"*

**Kutipan 2**

*RN: "Mau merah 90" (5:54)*

*Penjual: "Oke bunda Rini yang dapat"*

**Kutipan 3**

*LS: "Fiks Melisa 80" (6.45)*

*Penjual: Oke Bunda Lusi dapat.  
Naikkan nomor wa.*

**Kutipan 4**

*DM: "Fiks biru dek" (17:31)*

*Penjual: "Oke bunda Darmiati dapat"*

**Kutipan 5**

*NV: " galak yuk" (32:12)("Mau mbak")*

*Penjual: "Oke dek Novi dapat boots  
Kulit"*

**(Video 1, tgl. 3-1-2023)**

Berdasarkan percakapan di atas, pada kutipan 1 dan kutipan 5 setelah melakukan orientasi dan permintaan dari sebuah barang dan tanpa melakukan proses penawaran, pihak ke-2 sebagai pembeli langsung menyetujui harga yang ditawarkan oleh pihak ke-1 yaitu penjual. Berbeda dengan kutipan 1 dan kutipan 5, kutipan 2 kutipan 3 dan kutipan 4 yang sebelumnya tidak ada penawaran antar kedua belah pihak langsung menyetujui harga yang ditawarkan oleh pihak ke-1 yakni penjual setelah sebelumnya

melakukan penawaran pada orang lain saat live facebook. Sehingga negosiasi dari kedua belah pihak mencapai kesepakatan, Kesepakatan tersebut disertai dengan memberikan nomor atau menghubungi nomor whatsapp penjual.

**e. Penutup**

Penutup merupakan simpulan akhir pembicaraan. Data yang ditemukan dapat dilihat berikut ini.

**Kutipan 1**

*Penjual: "Makasih dek evi" ("Terima kasih dik Evi")*

*EI: "Iyo Yuk" ("Iya mbak")*

**(Video 1, tgl. 3-1-2023)**

Pada percakapan di atas, akhir dari proses negosiasi antara pihak ke-1 yaitu penjual dan pembeli yaitu menutup dengan sapaan pamit antara kedua belah pihak.

**SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa Media sosial mempunyai kemampuan menjangkau orang dalam jumlah banyak. Hal ini membuat aplikasi seperti facebook sangat cocok digunakan untuk melakukan jual beli secara online karena bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja. Selanjutnya dalam video live facebook Matahari

Branded terdapat struktur teks negosiasi. Struktur teks negosiasi tersebut terdiri dari lima yaitu orientasi, permintaan, penawaran, persetujuan, dan penutup. (1) Orientasi 49 kutipan, (2) Permintaan 41 kutipan, (3) Penawaran 5 kutipan, (4) Persetujuan 61 kutipan, dan (5) Penutup 15 Kutipan. Penelitian ini relevan untuk dijadikan materi pada mata pelajaran bahasa Indonesia di SMA kelas X (KD:3.11).

## SARAN

Setelah dilakukan penelitian dengan judul “Negosiasi Live Facebook Matahari Branded Periode Januari — April 2023 dan Implikasinya terhadap Pembelajaran Bahasa Indonesia di SMA” peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penelitian ini. Untuk itu diharapkan: 1. Gunakan media social dengan baik salah satunya dapat digunakan untuk berjualan secara online. 2. Penjual sebaiknya memberikan deskripsi secara rinci terkait kualitas dan kuantitas barang yang diperjual belikan. Pembeli hendaknya mengecek kembali barang

yang akan diperjualbelikan. 3. Negosiasi dalam bentuk belanja secara online hendaknya dapat digunakan sebagai sarana pembelajaran bahasa Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kosasih. 2014. *Jenis-jenis Teks*. Bandung. Penerbit Yrama Widia.
- Lestari, Indah. 2019. *Kemampuan Menganalisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMK YABRI Terpadu Pekanbaru Tahun Ajaran 2018/2019*. Pekanbaru: Universitas Islam Riau.
- Mahsum. 2005. *Metode Penelitian Bahasa Tahapan Strategi, Metode, dan Tekniknya*. Mataram; PT. RajaGrafindo Persada.
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metodologi Penelitian Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Wibowo, Lili Adi. 2018. *Melakukan Negosiasi*. Bandung Universitas Pendidikan Indonesia.