

ANALISIS TEKS NEGOSIASI SISWA KELAS X E 7 DI SMA 1 PERTIWI PADANG

Pani¹⁾, Ledy Guska Dewi²⁾, Dina Fitria Handayani³⁾

Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia

Universitas Adzka

¹⁾Pani.1001putri@gmail.com, ²⁾Dewilediaguska@gmail.co, ³⁾Dina.fh@adzka.ac.id

Abstrak

Tujuan artikel ini untuk mengetahui seberapa efektifnya siswa kelas X SMA Pertiwi Padang dalam menjawab soal. Tulisan ini juga menguraikan angket kebutuhan siswa untuk mengetahui apakah siswa SMA 1 Pertiwi Padang kelas X E 7 memahami teks negosiasi dengan lebih baik atau masih terdapat kesenjangan pemahamannya terhadap materi. Sebuah perundingan yang terjadi di tengah-tengah masyarakat. Metode yang digunakan dalam artikel ini adalah deskripsi kualitatif, pengumpulan data melalui observasi terhadap kegiatan negosiasi. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan diketahui bahwa sebagian besar siswa kelas X E 7 SMA 1 Pertiwi Padang dapat mengidentifikasi dan menjelaskan unsur-unsur tersebut dengan baik, meskipun terdapat beberapa kesalahan dalam memahami langkah-langkah negosiasi.

Kata kunci: analisis, teks, negosiasi, siswa

PENDAHULUAN

Negosiasi adalah proses perundingan antara dua pihak atau lebih yang berbeda pendapat mengenai suatu hal yang memerlukan kesepakatan bersama. Selain itu, negosiasi merupakan cara yang paling efektif untuk mengatasi dan menyelesaikan konflik kepentingan atau perselisihan pendapat. Menurut Jackman (2005: 8), negosiasi adalah suatu proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang awalnya mempunyai pemikiran berbeda hingga akhirnya tercapai kesepakatan. Negosiasi disebut juga proses interaktif yang dilakukan untuk mencapai kesepakatan. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang mempunyai pandangan berbeda namun

ingin mencapai solusi bersama.

Kurikulum ini menggunakan negosiasi sebagai bahan ajarnya. Pembahasan dalam konferensi ini didasarkan pada teks. Ia mempelajari struktur teks negosiasi, ciri kebahasaan teks negosiasi, serta transmisi, usulan dan usulan teori-teori teks negosiasi yang dipelajari di kelas. Struktur teks negosiasi: biasanya terdiri dari pembukaan, penawaran, penawaran balik, persetujuan dan penutupan. Masing-masing bagian mempunyai peran tertentu dalam mengarahkan pembicaraan menuju kesepakatan. Adapun tujuan dari negosiasi adalah menemukan kesepakatan antara kedua belah pihak yang adil dan memenuhi harapan kedua belah pihak dan

untuk mendapatkan keuntungan atau menghindari kerugian dan memecahkan dari masalah.

Gambaran umum proses negosiasi yang diungkapkan Robert (1997: 7) antara lain: relatif tidak terstruktur; tidak ada aturan prosedural yang baku; tidak ada agenda yang baku atau seragam; masing-masing pihak memperjuangkan kepentingannya masing-masing; meliputi berbicara, mendengarkan dan mengamati; tujuannya adalah untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak; proses perundingan menjadi milik para pihak: tidak melibatkan pihak ketiga yang independen, kecuali perundingan menemui jalan buntu atau terhambat, dalam hal ini mediator atau konsiliator ditunjuk untuk membantu perundingan; negosiasi tidak selalu berakhir dengan kesepakatan; Kedua belah pihak bisa menyepakati perbedaan.

Negosiasi yang efektif melibatkan beberapa elemen penting: pihak: ini dapat berupa individu, kelompok atau organisasi dengan kepentingan atau tujuan tertentu. Kepentingan dan tujuan: masing-masing pihak yang bernegosiasi mempunyai kepentingan dan tujuan yang ingin dicapai. Komunikasi: proses pertukaran informasi, ide dan argumen antar pihak. Penawaran dan konsesi: masing-masing pihak membuat penawaran dan konsesi untuk mencapai kesepakatan.

Kesepakatan: hasil perundingan dimana semua pihak mencapai kesepakatan yang saling memuaskan.

Negosiasi biasanya mengikuti beberapa tahap atau langkah, yaitu: persiapan: mengumpulkan informasi tentang topik yang sedang dibahas. Menentukan maksud dan tujuan negosiasi. Rencanakan strategi dan taktik negosiasi. Siapkan argumen dan pembenaran. Pembukaan: mulailah negosiasi dengan memperkenalkan diri dan menyatakan tujuan Anda. Jalin hubungan baik dan ciptakan suasana menyenangkan. Diskusi: pertukaran informasi dan argumentasi antar pihak. Identifikasi kepentingan dan kebutuhan masing-masing pihak. Negosiasi: membuat penawaran dan konsesi bersama. Carilah solusi yang saling menguntungkan. Kelola konflik dan perselisihan. Kompromi: Menyepakati solusi yang menguntungkan semua pihak. Informasi lebih lanjut tentang kesepakatan yang dicapai. Jika perlu, buatlah kontrak tertulis. Kesimpulan: negosiasi berakhir dengan baik. Konfirmasikan perjanjian dan langkah selanjutnya.

Negosiasi memerlukan berbagai keterampilan, antara lain: komunikasi efektif: kemampuan mengirimkan dan menerima informasi dengan jelas dan akurat. Mendengarkan secara aktif: mendengarkan baik-baik dan pahami sudut

Analisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X E 7 Di SMA 1 Pertiwi Padang

pandang pihak lain. Pemecahan masalah: kemampuan untuk menemukan solusi yang kreatif dan efektif. Emosi dan kesabaran: mengelola emosi dan tetap tenang di bawah tekanan. Persuasi : membujuk pihak lain untuk menerima suatu permintaan atau penawaran.

Beberapa tantangan yang sering muncul menurut Lindholst (2014) dalam negosiasi meliputi perbedaan kepentingan, kepentingan para pihak yang berbeda atau bertentangan. Kurangnya informasi, informasi yang tidak lengkap atau tidak akurat. Konflik dan emosi, konflik dan emosi yang tinggi dapat menghambat proses negosiasi. Budaya dan norma sosial, perbedaan budaya dan norma sosial dapat mempengaruhi negosiasi. Berikut ini contoh kasus negosiasi.

Contoh 1: negosiasi gaji

Seorang pegawai yang merasa kinerjanya baik mungkin ingin meminta kenaikan gaji. Selama negosiasi, karyawan menyampaikan argumen tentang kontribusi mereka kepada perusahaan, dan manajer mengevaluasi permintaan tersebut. Kedua belah pihak harus menemukan bahasa umum yang memuaskan

kedua belah pihak.

Contoh 2: negosiasi bisnis

Dua perusahaan yang ingin berkolaborasi dalam suatu proyek tertentu harus menegosiasikan persyaratan kolaborasi, seperti bagi hasil, tanggung jawab masing-masing pihak, dan jadwal pelaksanaan. Proses ini melibatkan diskusi panjang dan penawaran yang saling menguntungkan (Dama, 2020) (buat dalam bentuk paragraf saja ya)

METODE PENELITIAN

Metode penelitian deskriptif kualitatif yang menggunakan data hasil observasi langsung, wawancara dan analisis dokumen. Data dikumpulkan dari respon tertulis siswa yang menilai pemahaman struktur teks negosiasi proses interaktif dan unsur-unsur penting untuk mencapai kesepakatan. Hasil data tersebut digunakan sebagai angket untuk memenuhi kebutuhan siswa dalam mengetahui kelebihan dan kekurangan pengajaran materi teks negosiasi. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang mempunyai sudut pandang berbeda namun ingin mencari solusi bersama.

Hasil analisis menunjukkan bahwa sebagian besar siswa kelas X E 7 SMA 1

Pertiwi Padang mampu mengidentifikasi dan menjelaskan unsur-unsur tersebut dengan baik, meskipun terdapat beberapa kesalahan dalam pemahaman negosiasi. Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa teks negosiasi harus mencakup pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi, bisa individu, kelompok, atau organisasi. Masing-masing pihak biasanya mempunyai tujuan atau kepentingan tertentu yang ingin dicapai melalui perundingan dan memberikan argumentasi atau dasar pemikiran yang mendukung posisi atau kepentingannya. Negosiasi harus melibatkan proses negosiasi di mana para pihak saling memberikan penawaran dan konsesi untuk mencapai kesepakatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan siswa dan bahan ajar yang digunakan di SMA 1 Pertiwi Padang, terdapat beberapa temuan penting dalam pemahaman materi teks negosiasi siswa kelas X E 7 yang dapat membantu merancang program pengajaran yang lebih efektif. Analisis kebutuhan siswa menunjukkan bahwa gaya belajar, tingkat pemahaman dan minat terhadap mata pelajaran berbeda-beda. Beberapa siswa mungkin memerlukan pendekatan visual atau praktik langsung untuk memahami konsep tertentu, sementara

siswa lainnya mungkin lebih baik diberikan penjelasan tertulis atau lisan.

Selain itu, bahan ajar yang digunakan saat ini harus dievaluasi lebih lanjut untuk memenuhi kebutuhan siswa. Materi pembelajaran yang efektif harus interaktif dan dapat disesuaikan dengan tingkat pemahaman siswa yang berbeda. Pemanfaatan teknologi seperti multimedia dan alat pembelajaran digital dapat menjadi solusi untuk meningkatkan minat dan pemahaman materi pembelajaran. Khususnya dalam memahami materi teks negosiasi, ditemukan bahwa siswa sering kali mengalami kesulitan dalam memahami strategi dan teknik negosiasi yang efektif. Oleh karena itu, bahan ajar yang digunakan untuk siswa SMA 1 Pertiwi Padang kelas X E 7 hendaknya memuat contoh nyata situasi negosiasi, latihan negosiasi dan simulasi interaktif agar siswa dapat melatih keterampilannya dalam konteks yang mendekati situasi nyata.

Dengan memahami sepenuhnya kebutuhan siswa dan mengevaluasi bahan ajar yang digunakan, para guru di SMA 1 Pertiwi Padang dapat merancang strategi pengajaran yang lebih personal dan relevan bagi siswa kelas X E 7. Hal ini tidak hanya meningkatkan pemahaman siswa terhadap teks negosiasi materi, namun juga dapat

Analisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X E 7 Di SMA 1 Pertiwi Padang

meningkatkan motivasi dan partisipasi mereka dalam proses pembelajaran. Pendekatan ini akan membantu siswa memperoleh keterampilan negosiasi yang penting tidak hanya untuk keberhasilan akademis, tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari.

SMA 1 Pertiwi Padang kelas X E 7 mempunyai 27 siswa memperoleh Rata-rata penilaian yang paling tinggi adalah Laura Khairunnisa C., Audria Zhevia Helas R., Keisha Athifa O. Dan Chika Tiwenri Nasution karena tercapai dengan 60%. Rata-rata yang paling rendah adalah Aido dan memperoleh nilai 10% karena Aido kurang memahami soal yang telah di berikan dan Laura Khairunnisa C., Audria Zhevia Helas R., Keisha Athifa O. Dan Chika Tiwenri Nasution menjawab soal teks negosiasi dan menyelesaikan angket dengan baik. Pencapaian ini mencerminkan pemahaman siswa yang maju terhadap materi negosiasi yang diajarkan. Negosiasi merupakan keterampilan penting yang harus diperoleh siswa karena melibatkan kemampuan berkomunikasi, berdebat, dan bernegosiasi secara efektif.

Menjawab pertanyaan pada teks diskusi menunjukkan bahwa siswa tidak hanya memahami teori yang diajarkan, tetapi juga mengetahui cara

menerapkannya dalam praktik. Selain itu, kemampuan mereka dalam mengisi kuesioner dengan baik menunjukkan bahwa mereka mempunyai ketelitian dan ketelitian yang cukup dalam menjawab pertanyaan. Faktor yang mendukung keberhasilan ini dapat mencakup metode pengajaran yang efektif, bahan pengajaran yang sesuai, serta bimbingan dan dukungan guru. Penggunaan berbagai strategi pembelajaran interaktif dan partisipatif kemungkinan besar akan memainkan peran penting dalam membantu siswa lebih memahami konsep negosiasi.

Secara keseluruhan, prestasi ini tidak hanya menjadi penyemangat bagi para siswa dan guru, namun juga menunjukkan kualitas pendidikan yang diberikan SMA 1 Pertiwi Padang kepada siswa kelas X E 7 yang mampu melahirkan siswa-siswi unggul yang memahami materi. Secara menyeluruh sedang diajarkan. Survei kebutuhan siswa mengungkapkan perbedaan pemahaman siswa terhadap konten. Beberapa siswa memahami dengan baik dan memberikan jawaban yang relevan dan komprehensif. Mereka menunjukkan kesadaran dan kejelasan tentang kebutuhan belajar mereka dan dapat dengan jelas mengungkapkan kekurangan dan harapan mereka.

Di sisi lain, ada juga siswa yang kesulitan memahami isi survei. Hal ini terlihat pada jawaban yang kurang fokus atau tidak menjawab pertanyaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman siswa dapat berkisar dari tingkat literasi yang berbeda-beda, kurangnya pengalaman mengisi kuesioner, hingga kejelasan instruksi yang diberikan.

Untuk mengatasi perbedaan ini, penting untuk mempertimbangkan beberapa langkah. Pertama, diperlukan penjelasan lebih lanjut atau petunjuk yang lebih jelas pada saat menyebarkan kuesioner. Guru atau pengawas dapat memberikan contoh pengisian angket dan menjelaskan maksud setiap pertanyaan. Kedua, bahasa dan struktur kuesioner mungkin perlu direvisi untuk memfasilitasi pemahaman semua siswa, termasuk siswa dengan kemampuan literasi rendah. Terakhir, bimbingan dan bantuan langsung dalam pengisian angket dapat membantu memastikan seluruh siswa memahami pertanyaan dengan baik dan memberikan jawaban yang sesuai. Dengan langkah-langkah tersebut, survei kebutuhan siswa diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih akurat dan berguna untuk perencanaan pendidikan yang lebih efektif dan inklusif

Pembahasan

Berdasarkan analisis kebutuhan siswa dan bahan ajar di SMA 1 Pertiwi Padang, ditemukan bahwa gaya belajar, tingkat pemahaman, dan minat terhadap mata pelajaran bervariasi di antara siswa kelas X E 7. Beberapa siswa lebih memahami materi melalui pendekatan visual, sementara yang lain lebih efektif dengan pendekatan praktik langsung atau penjelasan tertulis dan lisan. Oleh karena itu, bahan ajar yang digunakan harus dievaluasi dan disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan siswa tersebut. Materi pembelajaran yang interaktif dan adaptif dengan tingkat pemahaman yang berbeda dapat meningkatkan minat dan pemahaman siswa. Penggunaan teknologi seperti multimedia dan alat pembelajaran digital juga bisa menjadi solusi untuk masalah ini. Kesulitan siswa dalam memahami strategi dan teknik negosiasi yang efektif menunjukkan perlunya contoh nyata situasi negosiasi, latihan, dan simulasi interaktif dalam bahan ajar.

Dengan pemahaman mendalam tentang kebutuhan siswa dan evaluasi bahan ajar, guru di SMA 1 Pertiwi Padang dapat merancang strategi pengajaran yang lebih personal dan relevan, yang akan meningkatkan motivasi dan partisipasi siswa. Prestasi tinggi yang dicapai oleh siswa seperti Laura Khairunnisa C., Audria Zhevia Helas R., Keisha Athifa O., dan Chika Tiwenri Nasution

Analisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X E 7 Di SMA 1 Pertiwi Padang

menunjukkan bahwa pendekatan pengajaran yang efektif dapat meningkatkan pemahaman siswa terhadap teks negosiasi. Namun, adanya perbedaan pemahaman siswa dalam mengisi survei menunjukkan perlunya penjelasan lebih lanjut, revisi bahasa, dan bimbingan dalam pengisian angket untuk memastikan seluruh siswa memahami pertanyaan dengan baik. Langkah-langkah ini diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih akurat dan berguna untuk perencanaan pendidikan yang lebih efektif dan inklusif.

Melalui evaluasi dan adaptasi bahan ajar, para guru di SMA 1 Pertiwi Padang dapat mengatasi variasi gaya belajar dan kebutuhan siswa dengan lebih efektif. Penggunaan metode pengajaran yang partisipatif dan interaktif, seperti diskusi kelompok, debat, simulasi, dan role-playing, dapat membantu siswa memahami konsep negosiasi dengan lebih baik. Selain itu, penugasan proyek yang relevan dengan situasi negosiasi nyata dapat memberikan siswa kesempatan untuk menerapkan teori yang mereka pelajari dalam konteks praktis. Kesulitan siswa dalam memahami materi teks negosiasi juga dapat diatasi dengan menyediakan contoh konkret situasi negosiasi yang relevan dengan kehidupan mereka sehari-hari.

Latihan praktis yang melibatkan siswa dalam situasi simulasi yang realistis dapat meningkatkan keterampilan mereka dalam strategi dan teknik negosiasi. Guru juga perlu memberikan bimbingan yang jelas dan membantu siswa mengidentifikasi dan menerapkan strategi negosiasi yang efektif. Langkah-langkah untuk mengatasi perbedaan pemahaman siswa dalam survei kebutuhan juga sangat penting. Penjelasan yang lebih mendalam dan petunjuk yang lebih jelas saat menyebarkan kuesioner dapat memastikan siswa memahami maksud setiap pertanyaan.

Revisi bahasa dan struktur kuesioner untuk memudahkan pemahaman semua siswa, termasuk yang memiliki kemampuan literasi rendah, juga diperlukan. Bimbingan dan bantuan langsung dalam pengisian angket dapat membantu memastikan semua siswa memberikan jawaban yang sesuai dan relevan. Dengan langkah-langkah ini, survei kebutuhan siswa diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih akurat dan berguna untuk perencanaan pendidikan yang lebih efektif dan inklusif. Peningkatan kualitas pendidikan di SMA 1 Pertiwi Padang melalui pendekatan yang lebih personal dan relevan tidak hanya akan meningkatkan pemahaman siswa terhadap materi akademik, tetapi

juga akan mempersiapkan mereka dengan keterampilan penting yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari. Prestasi yang telah dicapai oleh siswa-siswa unggul menunjukkan bahwa dengan strategi pengajaran yang tepat, setiap siswa memiliki potensi untuk berkembang dan mencapai keberhasilan akademik serta keterampilan hidup yang penting.

SIMPULAN

Siswa SMA 1 Pertiwi Padang kelas X E 7 mempunyai 27 siswa yang menjawab soal teks negosiasi dan menyelesaikan angket dengan baik. Pencapaian ini mencerminkan pemahaman siswa yang maju terhadap materi negosiasi yang diajarkan. Negosiasi merupakan keterampilan penting yang harus diperoleh siswa karena melibatkan kemampuan berkomunikasi, berdebat, dan bernegosiasi secara efektif. Menjawab pertanyaan dalam teks diskusi menunjukkan bahwa siswa tidak hanya memahami teori pengajaran, tetapi juga mengetahui bagaimana menerapkannya dalam konteks praktis. Selain itu, kemampuan mereka dalam mengisi kuesioner dengan baik menunjukkan bahwa mereka mempunyai kedetailan dan ketelitian yang cukup dalam menjawab pertanyaan. Faktor yang mendukung keberhasilan ini dapat

mencakup metode pengajaran yang efektif, bahan pengajaran yang sesuai, serta bimbingan dan dukungan guru. Penggunaan berbagai strategi pembelajaran interaktif dan partisipatif kemungkinan besar akan memainkan peran penting dalam membantu siswa lebih memahami konsep negosiasi.

SARAN

Penulis menyadari bahwa artikel ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kesalahan serta kekurangan di dalamnya. Untuk itu, kami mengharapkan kritik serta saran dari pembaca untuk artikel ini, supaya artikel ini nantinya dapat menjadi artikel yang lebih baik lagi. Demikian apabila terdapat banyak kesalahan pada artikel ini, kami mohon maaf yang sebesar-besarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dama, Hais. 2020. *Efektivitas Komunikasi Dan Negosiasi Dalam Bisnis: Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNG*.
- Jackman. A. 2005. *How To Negotiate: Teknik Sukses Bernegosiasi*. Jakarta: Erlangga.
- Jalaludin, Rakhmat. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Kemendikbud. (2014). *Bahasa Indonesia Ekspresi Diri dan Akademik*. Jakarta: Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia.

Analisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X E 7 Di SMA 1 Pertiwi Padang

Kosasih, E. (2014). *Jenis-jenis teks analisis fungsi, struktur, dan kaidah serta langkah penulisannya*. Bandung YRAMA WIDYA.

Lindholst, Morten. 2014. *Negotiation Planning and Preparation in Practice*. NL, 4-7/7/2014 McGuire, R. 2004. *Negotiation: An In*

Important Life Skill. Jurnal The Pharmaceutical. Vol. 273 (23-25).

Robert, Heron dan Caroline Vandenabeele. 1997. *Negosiasi Efektif: Sebuah Panduan Praktis*. Indonesia: Friedrich_Ebert_Stiftung (FES).