

ASPEK STRUKTUR TEKS NEGOSIASI SISWA KELAS X SMA AL-MUBAROK

Lia Nuraeni¹, Sulis Setiawati², Fatimah³.

¹Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Indraprasta PGRI

²Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Indraprasta PGRI

³Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Indraprasta PGRI

email: lianuraeni2902@gmail.com¹, sulisjbsi@gmail.com², fatimahifat468@gmail.com³

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan struktur teks negosiasi yang ditulis oleh siswa kelas X SMA Al-Mubarak. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif dengan teknik analisis isi. Teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Berdasarkan hasil penelitian pada struktur teks negosiasi siswa kelas X SMA Al-Mubarak bahwa dari 30 teks negosiasi, 10 teks diantaranya ditulis dengan struktur yang lengkap (33,33%) dan 20 ditulis dengan struktur yang tidak lengkap (66,67%). Berdasarkan keempat struktur teks negosiasi dari 30 teks negosiasi tersebut, terdapat 16 karangan yang tidak ada struktur orientasi, 1 karangan yang tidak ada pengajuan, 4 karangan yang tidak ada penawaran, dan 1 karangan yang tidak ada persetujuan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pemahaman siswa terhadap struktur teks negosiasi masih perlu ditingkatkan lagi selain itu menggambarkan bahwa kesantunan di kalangan remaja berkurang dan juga penggunaan bahasa yang dilakukan remaja saat ini langsung pada intinya karena kurang memerhatikan kata sapaan.

Kata Kunci: Teks negosiasi, Struktur teks negosiasi, Pembelajaran bahasa Indonesia.

Abstract

This research aims to determine and describe the structure of negotiation texts written by class X students at Al-Mubarak High School. The research method used in this research is descriptive qualitative with content analysis techniques. The data validity checking technique uses the triangulation technique. Based on the results of research on the structure of negotiation texts for class X based on the four negotiation text structures of the 30 negotiation texts, there were 16 essays that had no orientation structure, 1 essay that had no proposal, 4 essays that had no offer, and 1 essay that had no agreement. So, it can be concluded that students' understanding of the structure of negotiation texts still needs to be improved. Apart from that, it shows that politeness among teenagers is decreasing and also that the use of language made by teenagers today is essentially because they pay less attention to greeting words.

Keywords: Negotiation text, Negotiation text structure, Indonesian language learning.

PENDAHULUAN

Bahasa Indonesia merupakan salah satu mata pelajaran yang diajarkan di Indonesia di semua jenjang sekolah. Dalam penerapan pembelajarannya, setiap mata pelajaran memiliki kriteria kemampuan yang berbeda-beda. Standar kemampuan dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia berbeda-beda sesuai dengan jenjang pendidikan, yaitu SD, SMP, dan SMA. Standar kemampuan pembelajaran bahasa idealnya mencakup empat macam kemampuan dasar berbahasa yang harus dimiliki oleh siswa untuk memperoleh kompetensi pembelajaran bahasa.

Siswa harus memiliki kemampuan bahasa dasar untuk mempelajari bahasa Indonesia sebagai hasil dari kegiatan belajarnya. Siswa dalam mata pelajaran bahasa Indonesia harus menguasai empat jenis keterampilan berbahasa: berbicara, menulis, menyimak, dan membaca. Pembelajaran bahasa Indonesia pada kurikulum 2013 menuntut siswa untuk terampil menulis teks. Keterampilan menulis adalah salah satunya keterampilan yang berpengaruh dalam rangka meningkatkan kemampuan siswa, selain keterampilan menyimak, berbicara, membaca, dan menulis. Siswa dituntut untuk kreatif dalam tulisan yang sistematis.

Penelitian sebelumnya yang telah dilakukan yaitu kemampuan menganalisis teks negosiasi siswa kelas X SMK Yabri Terpadu Pekanbaru tahun ajaran 2018/2019 (Lestari, 2019). Kedua, yang dilakukan oleh Gema Rifa Cahyaningrum (2020) analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali. Lalu penelitian Wening Suryandari, dkk tentang peningkatan keterampilan mengonstruksi teks negosiasi melalui model Problem Based Learning pada peserta didik kelas X Mipa 2 SMA Negeri 7 Malang.

Kegiatan menulis terdapat pada setiap materi kompetensi dasar (KD) dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia, salah satunya terdapat pada materi teks negosiasi jenjang SMA kelas X pada KD 3.11. Menelaah isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan), dan kebahasaan teks negosiasi. Dalam Kurikulum 2013 yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa kompetensi yang harus dikuasai salah satunya adalah memproduksi teks negosiasi yang diajarkan di kelas X semester genap. Dengan kompetensi dasar: 4.11 Siswa mampu mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan. Indikator yang harus dicapai yakni mampu menyusun teks negosiasi dengan memerhatikan struktur: orientasi (pengajuan, penawaran, dan persetujuan) dan kebahasaan dalam teks negosiasi.

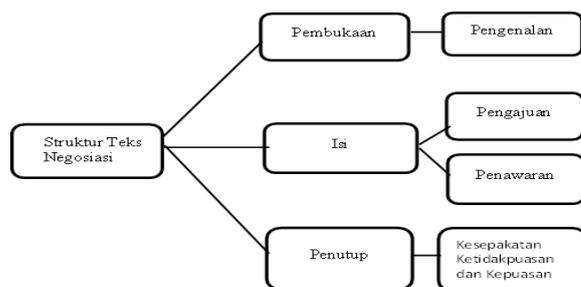
Nurjamal, dkk (2011:69) menyatakan bahwa menulis adalah kemampuan gagasan atau perasaan melalui media tulis dengan tujuan menginformasikan, membujuk, mengajak atau menghibur dan meyakinkan pembaca. Menulis merupakan suatu kegiatan penyampaian pesan dengan menggunakan tulisan sebagai mediumnya. Pesan adalah isi atau muatan yang terkandung dalam suatu tulisan. Rukayah (2013: 6) juga menyatakan bahwa menulis merupakan suatu proses sosial dalam bentuk formal maupun informal. Menurut Dalman (2015: 3) Menulis merupakan suatu cara berkomunikasi dan menyampaikan informasi melalui penggunaan bahasa tulis sebagai media penyampaian kepada pihak lain. Menulis adalah teks bertutur kata sesuai dengan gaya sendiri, dari yang diketahui dan dialami. Maka dapat dijelaskan menulis adalah suatu keahlian merangkai kata-kata dari ide yang timbul dalam diri sendiri yang diketahui dan yang dirasakan kemudian tersusun menjadi sebuah bacaan atau teks untuk menyampaikan pesan kepada orang lain dalam bentuk tulisan.

Berdasarkan sudut pandang tersebut, dapat disimpulkan bahwa menulis adalah suatu bentuk komunikasi tidak langsung di mana pesan atau gagasan disampaikan melalui bahasa tulis dengan tujuan menghibur, menginformasikan, dan meyakinkan pihak lain yang membacanya. Kegiatan menulis juga memerlukan pengetahuan yang luas untuk membantu penulis dalam proses menulis. pengetahuan yang luas untuk membantu proses menulis penulis menulis.

Negosiasi adalah jenis interaksi sosial di mana pihak-pihak yang berkepentingan membuat keputusan kolaboratif. Negosiasi juga merupakan percakapan dua arah, dimana penjual bertindak sebagai komunikator dan pembeli bertindak sebagai komunikan. Negosiasi atau tawar-menawar antara penjual dan pembeli merupakan hal yang biasa terjadi di lingkungan sekitar kita, seperti di pasar tradisional (Kosasih, 2014: 86). Lalu dalam Pruitt (via Lewicki, 2012: 3) negosiasi adalah bentuk pengambilan keputusan di mana dua belah pihak atau lebih berbicara satu sama lain dalam upaya untuk menyelesaikan kepentingan perdebatan mereka. Proses negosiasi yang paling baik yaitu kedua pihak bertemu dan merundingkan permasalahan diantara mereka, dengan begitu permasalahan diantara kedua belah pihak dapat terselesaikan. Menurut Lewicki (2012: 2), proses negosiasi secara sederhana dilakukan antara dua orang untuk menegosiasikan kebutuhan atau kepentingan pribadi agar mencapai kesepakatan antara kedua negosiator. Teks negosiasi juga merupakan teks tanggapan bergenre transaksional yang bertujuan untuk menginformasikan barang atau jasa melalui negosiasi. Dalam (Mahsun, 2014: 22), teks negosiasi adalah teks tanggapan genre transaksional yang bertujuan untuk menginformasikan barang atau jasa melalui tawar-menawar .

Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2013: 122). Dalam negosiasi, pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan itu dengan berdialog. Tawar menawar antara penjual dan pembeli adalah contoh negosiasi. Oleh karena itu, negosiasi dapat didefinisikan sebagai proses mencapai kesepakatan dan pemahaman di antara semua pihak yang bernegosiasi untuk menguntungkan semua pihak. Negosiasi adalah metode yang lebih baik daripada kekerasan untuk mendapatkan solusi terbaik untuk suatu masalah atau kepentingan pribadi.

Menurut (Kosasih, 2014: 90) struktur teks negosiasi secara umum dibentuk oleh tiga bagian, yakni pembuka, isi, dan penutup. Pembuka berisi pengenalan isu atau sesuatu yang dianggap masalah oleh salah satu hak. Isi berupa adu tawar dari kedua belah pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, sampai diperolehnya kesepakatan atau tidak sepakatan. Penutup berisi persetujuan dan kesepakatan kedua belah pihak. Mungkin pula di dalamnya ada ucapan terima kasih, harapan, ataupun ketidakpuasan.



Gambar 4.1 Struktur Teks Negosiasi

Teks negosiasi menurut Kemendikbud (2013: 163) memiliki empat struktur yang khas, yaitu orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan. Orientasi, yang merupakan tahap pertama dari percakapan antara dua orang. Bagian ini berisi pengenalan situasi atau salam sebelum dimulainya negosiasi. Pengajuan, yaitu tahap di mana kedua belah pihak mengungkapkan keinginannya. Bagian ini diawali dengan salah satu pihak meminta atau mengutarakan keinginannya dalam bentuk barang atau jasa. Penawaran, adalah tahap dimana salah satu pihak melakukan penawaran atas keberatan atau argumen ketidaksetujuan dengan meminta pengurangan persyaratan agar tercapai kesepakatan bersama. Persetujuan, merupakan tahap kesepakatan yang diharapkan dapat menguntungkan kedua belah pihak.

Berdasarkan pengamatan di SMA Al-Mubarak, siswa kelas X masih kesulitan dalam menulis. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain ketidaktertarikan siswa terhadap tugas menulis, ketidaktertarikan siswa terhadap pelajaran Bahasa Indonesia, dan model pembelajaran bahasa yang dirasakan membosankan. Arianti (2017) menegaskan melalui penelitiannya "Peningkatan Kemampuan Menulis Teks Negosiasi Menggunakan *Metode Inquiri*" bahwa penggunaan metode, strategi, dan teknik dalam menyampaikan pembelajaran teks negosiasi yang kurang menarik sehingga siswa kurang menguasai materi yang disampaikan menjadi penyebab kurangnya kemampuan menulis siswa, khususnya pada teks negosiasi, dan akibatnya siswa kurang mampu memahami isi dari materi yang disampaikan.

Di samping kurangnya ketertarikan untuk menulis dan belajar menulis teks negosiasi, beberapa siswa tidak sepenuhnya memahami struktur teks negosiasi ketika belajar menulis teks negosiasi. Sebagian siswa mengabaikan elemen-elemen struktur teks negosiasi. Misalnya, mereka menghilangkan salah satu struktur teks negosiasi, seperti bagian orientasi, pengajuan, penawaran, dan persetujuan. Akibatnya, struktur teks negosiasi yang dibuat siswa tidak seragam. Akibatnya, susunan dalam teks negosiasi yang dibuat siswa tidak tepat karena ada komponen yang hilang.

Kemudian ketika pelaksanaan pembelajaran, guru sering menjumpai siswa yang mengalami kesulitan dalam membedakan mana teks negosiasi berdasarkan struktur dan mana teks negosiasi berdasarkan kaidah. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti Bagaimana kemampuan siswa dalam mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan struktur kelas X di SMA Al-Mubarak. Sebagai tujuan untuk ingin mendeskripsikan bagaimana aspek struktural siswa dalam mengkonstruksi teks negosiasi, dan tentunya hal ini bertujuan untuk memudahkan siswa dalam menerima materi pembelajaran dan membangkitkan semangat belajar siswa terutama dalam pembelajaran menyusun teks negosiasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menilai dan menelaah data yang disusun secara deskriptif dan sistematis. Selain itu penelitian ini menggunakan pendekatan jenis metode penelitian deskriptif analisis. Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada Bungin (2011) yaitu analisis isi (*Content Analyst*). Sebagai instrumen utamanya adalah penulis sendiri, dalam hal ini penulis membaca literasi mengenai teks negosiasi siswa, mencermati, dan mencatat hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian. Analisis ini di mulai dengan mengelompokan data

berdasarkan kategori atau tema-tema tertentu. Berbagai jenis yang masih tercatat di dalam lembar catatan diberi label sesuai dengan kategori atau temanya. Pencatatan data dapat di bantu dengan Pendekatan tringulasi dapat membantu dalam perekaman data dengan memeriksa keaslian data. Tringulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai jenis teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada sebelumnya (Sugiyono, 2015: 330). Tringulasi adalah proses pengecekan data yang membandingkan atau memvalidasi data dengan cara mewawancarai para ahli tentang data yang dikumpulkan dalam penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari penelitian teks negosiasi karangan siswa kelas X SMA Al-Mubarak. Kelengkapan struktur teks negosiasi siswa di temukan struktur yang tidak lengkap sebanyak 20 atau 66,67%, sedangkan struktur yang lengkap sebanyak 10 atau 33,33%. Dengan demikian struktur yang tidak lengkap paling banyak ditemukan dalam penelitian ini. Hasil analisis dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 1 Rekapitulasi Analisis Struktur Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Al-Mubarak

No	Kelengkapan Struktur		Keterangan
	Lengkap	Tidak Lengkap	
1.		✓	Tidak ada Orientasi
2.		✓	Tidak ada Orientasi
3.	✓		-
4.		✓	Tidak ada Orientasi
5.	✓		-
6.		✓	Tidak ada Orientasi
7.	✓		-
8.		✓	Tidak ada Orientasi
9.		✓	Tidak ada Orientasi
10.		✓	Tidak ada Orientasi
11.		✓	Tidak ada penawaran
12.	✓		-
13.		✓	Tidak ada Persetujuan
14.		✓	Tidak ada Orientasi
15.	✓		-

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis, dapat diketahui bahwa kelengkapan struktur teks negosiasi siswa di temukan bahwa struktur yang tidak lengkap sebanyak 20 atau 66,67%, sedangkan struktur yang lengkap sebanyak 10 atau 33,33%. Dengan demikian struktur yang tidak lengkap paling banyak ditemukan dalam penelitian ini.

Pembahasan

1. Teks 1

a. Pengajuan

Pembeli : Pak kalau baju warna hitam itu berapa?

Kalimat tersebut merupakan bagian dari pengajuan teks negosiasi, yang dibedakan dengan adanya tuturan. "*Pak kalau baju warna hitam itu berapa?*" Ujaran tersebut merupakan pernyataan keinginan pembeli kepada penjual mengenai harga kemeja hitam.

b. Penawaran

Pembeli : gak boleh kurang harganya pak? Dua puluh ribu ya mas?

Dialog di atas adalah struktur penawaran dalam teks negosiasi dengan prosedur negosiasi. Pada kalimat *“gak boleh kurang harganya pak? Dua puluh ribu ya mas?”* menyampaikan penawaran pembeli mengurangi harga yang ditentukan oleh pihak penjual.

c. Persetujuan

Penjual : Wah, kalau segitu belum bisa lah dek
Dua puluh ribu deh dek?

Pembeli : Oke deh. Jadi pak ini uangnya pak

Kalimat di atas merupakan struktur persetujuan dalam negosiasi. Pada dialog *“Oke deh. Jadi pak ini uangnya pak”* merupakan pernyataan yang di setujui oleh pembeli atas penawaran harga dari penjual.

2. Teks 2

a. Pengajuan

Pembeli :Mbak, kalo yang second warna abu itu harga nya berapa?

Kalimat pada contoh di atas merupakan bagian dari struktur pengajuan teks negosiasi, yang dibedakan dengan penyertaan tuturan. *“Mbak, kalo yang second warna abu itu harga nya berapa?”* tuturan tersebut sebagai bentuk pengajuan harga terhadap si pembeli mengenai HP tersebut.

b. Penawaran

Pembeli : gk kurang harga nya bu? 1.050.000 ribu yah bu?

Pernyataan di atas adalah contoh bagian struktur penawaran teks negosiasi yang ditandai dengan proses negosiasi.. Pada kalimat *“gk boleh kurang harga nya bu? Satu juta lima puluh ribu yah bu?”* Dengan harapan penjual akan setuju untuk menurunkan harga yang telah ditetapkan, pembeli membuat penawaran yang lebih rendah dari harga awal penjual.

c. Persetujuan

Penjual :1.050.000 mbak balik modal aku lepas nih masih
lengkap dusbuk nya bu

Pembeli : okedeh jadi ini uang nya mbak.

Kalimat di atas merupakan struktur persetujuan dalam peristiwa negosiasi. Pada tuturan *“okedeh jadi ini uang nya mbak”* merupakan bentuk tuturan yang menyatakan persetujuan oleh pembeli atas harga yang ditawarkan oleh penjual.

3. Teks 3

a. Orientasi

Naja : Selamat sore bu

Penjual : Selamat sore, sok dipilih-pilih kerudungnya neng.

Pernyataan sebelumnya merupakan contoh orientasi dari struktur teks negosiasi, yang dibedakan dengan penyebutan masalah atau situasi yang akan berkembang sebelum pembicaraan dimulai. Topik atau skenario dapat diperkenalkan dalam bentuk narasi yang menjelaskan konteks peristiwa yang akan terjadi atau keadaan sebelum proses negosiasi. Baris di atas menggambarkan tahap pengenalan situasi, dengan pembicara menyambut lawan bicara sebelum pedagang menjual produknya, dan dengan kalimat sapaan yang menjadi bagian dari interaksi awal sebelum penjual dan pembeli bernegosiasi.

b. Pengajuan

Naja : iyah bu, eh bu ini kerudung paris berapaan yah bu.

Tuturan di atas adalah struktur pengajuan teks negosiasi yang ditandai oleh tuturan “*iyah bu, eh bu ini kerudung paris berapaan yah bu.*” ?” tuturan tersebut sebagai bentuk pengajuan harga terhadap si pembeli mengenai Kerudung tersebut.

c. Penawaran

Naja : 15 aja bisa gak bu?

Pernyataan di atas adalah contoh dari struktur penawaran negosiasi yang menunjukkan suatu kegiatan negosiasi. Pada kalimat “*15 aja bisa gak bu?*” Calon pembeli melakukan tawar-menawar yang lebih murah dari harga yang ditentukan pihak penjual dengan tujuan agar penjual setuju dengan harga yang ditetapkan.

d. Persetujuan

Naja : yaudah ini aja 1 dibungkus bu

Penjual : 1 doang neng

Naja : iyah bu.

Dialog di atas termasuk ke dalam struktur persetujuan dalam peristiwa negosiasi. Pada tuturan “*yaudah ini aja 1 dibungkus bu*” adalah ungkapan yang menyatakan penerimaan pembeli atas harga yang lebih murah dari penjual.

4. Teks 4

a. Pengajuan

Pembeli : Mas. Kalo sepatu yang warna hitam itu berapa?

Pernyataan di atas merupakan jenis struktur pengajuan dari teks negosiasi yang membedakannya dengan adanya ucapan. “*Mas. Kalo sepatu yang warna hitam itu berapa*” tuturan tersebut sebagai bentuk pengajuan harga terhadap si pembeli mengenai sepatu tersebut.

b. Penawaran

Pembeli : gak boleh kurang harga nya, mas? 100 ribu yah mas?

Tuturan di atas adalah contoh struktur penawaran dalam teks negosiasi yang dicirikan oleh prosedur negosiasi. Di dalam kalimat “*gak boleh kurang harga nya. 100 ribu yah mas?*” Penawar menawarkan harga yang lebih rendah dari harga awal penjual, dengan harapan penjual akan setuju untuk menurunkan harga.

c. Persetujuan

Penjual : seratus tujuh lima deh dek?

Pembeli : okeh deh jadi ini uang nya, mas.

Pada dialog tersebut adalah contoh kalimat persetujuan pada struktur teks negosiasi. Dalam tuturan “*okeh deh jadi ini uang nya mas*” adalah kalimat yang menyatakan persetujuan pembeli kepada si penjual.

5. Teks 5

a. Orientasi

Pembeli : Assalamualaikum bu!

Pedagang : Waalaikumsalam, iyah mau beli apa mbak?

Pada pernyataan sebelumnya merupakan contoh orientasi pada sebuah teks negosiasi, yang dibedakan melalui pengantar topik dan situasi yang akan dibahas saat diskusi berlangsung. Isu atau situasi tersebut dapat diperkenalkan dalam bentuk kalimat yang menjelaskan tentang situasi yang akan terjadi atau situasi sebelum terjadinya proses negosiasi. Baris di atas menggambarkan tahap pengenalan situasi, dengan pembicara menyambut lawan bicara sebelum pedagang menjual produknya, dan dengan kalimat sapaan yang berfungsi membantu interaksi awal sebelum pedagang dan pembeli bernegosiasi.

b. Pengajuan

Pembeli : Cabe sekilo berapa bu?

Tuturan dalam dialog tersebut adalah bagian dari pengajuan pada teks negosiasi yang cirikan oleh kalimat "*Cabe sekilo berapa bu?*" tuturan tersebut sebagai bentuk pengajuan harga terhadap si pembeli mengenai cabe tersebut.

c. Penawaran

Pembeli :Kemaren saya beli dipasar Cuma 13.000 ribu bu, boleh kurang yah bu soal nya saya mau beli 5 kilo bu.

Pernyataan di atas adalah contoh struktur penawaran dalam teks negosiasi yang ditandai dengan proses negosiasi. Di dalam kalimat "*Kemaren saya beli dipasar Cuma 13.000 ribu bu, boleh kurang yah bu soal nya saya mau beli 5 kilo bu.*" adalah jenis penawaran yang dilakukan oleh pembeli. Pembeli meminta pedagang untuk mengurangi harga barang karena pembeli ingin membeli lima kilogram sekaligus.

d. Persetujuan

Pedagang : Yaudah iyah deh mba gapapa.

Pembeli : tolong bungkusin yah bu.

Kalimat sebelumnya adalah contoh tuturan persetujuan dalam negosiasi pada tahap persetujuan, ditandai dengan terjadinya kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai proses tawar-menawar. Di dalam kalimat "*Yaudah iyah deh mba gapapa*" adalah pernyataan yang menyampaikan persetujuan pedagang terhadap harga yang diajukan oleh pembeli.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa dari 30 teks negosiasi, 10 teks diantaranya ditulis dengan struktur yang lengkap (33,33%) dan 20 ditulis dengan struktur yang tidak lengkap (66,67%). Berdasarkan keempat struktur teks negosiasi dari 30 teks negosiasi tersebut, terdapat 16 karangan yang tidak ada struktur orientasi, 1 karangan yang tidak ada pengajuan, 4 karangan yang tidak ada penawaran dan 1 karangan yang tidak ada persetujuan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pemahaman siswa terhadap struktur teks negosiasi masih perlu ditingkatkan lagi selain itu menggambarkan bahwa kesantunan dikalangan remaja berkurang dan juga penggunaan bahasa yang dilakukan remaja saat ini langsung pada intinya karena kurang memerhatikan kata sapaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang dengan tulus membantu dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada Ibu Sulis Setiawati, M.Pd. selaku dosen pembimbing materi Universitas Indraprasta PGRI dan Ibu Fatimah, M.Pd. selaku dosen pembimbing teknik Universitas Indraprasta PGRI. Kedua orang tuaku Bapak Deni Rasidin dan Ibu Eti Sumiati, yang selalu menyayangi, mendukung, mendoakan, dan memberikan segalanya untuk penulis. Keluarga dan sahabat-sahabat tercinta yang selalu memberikan semangat, mendoakan, dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianti, Yuli. (2017). *Peningkatan Keterampilan Menulis Teks Negosiasi Menggunakan Metode Inkuiri*. 2(1), 358-361.
- Bungin, Burhan. 2011. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Predana Media Group.
- Cahyaningrum, Gema Rifa (2020). *Analisis Struktur dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa di MAN 2 Boyolali {Skripsi}*. Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Dalman, 2015a. *Keterampilan Menulis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dalman, 2016b. *Keterampilan Menulis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2016. *Bahasa Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Kosasih. 2014. *Jenis-jenis Teks dalam Mata Pelajaran Bahasa Indonesia SMA/SMK (Analisis Fungsi, Struktur dan Kaidah serta Langkah-langkah Penulisannya)*. Bandung: Penerbit Yrama Widya.
- Lewicki, R. J., Bruce, B., & David M. S. 2013. *Negosiasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Lestari, I. (2019). *Kemampuan Menganalisis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMK Yabri Terpadu Pekanbaru Tahun Ajaran 2018/2019*. In *Carbohydrate Polymers* (Vol. 6, Issue 1).
- Nurjamal, Daeng, Warta Sumirat & Riadi Darwis. 2011. *Terampil Berbahasa (Menyusun Karya Tulis Akademik, Memandu Acara (MC-Moderator) dan Menulis Surat*. Bandung: Alfabeta.
- Rikajrsari Yuli, Syambasril, Deden Ramdani, (2016). *Peningkatan Keterampilan Menulis Teks Negosiasi Menggunakan Metode Inkuiri Siswa SMTI Pontianak*. 5(6), 1-12
- Rukayah. (2013). *Pedoman Pelaksanaan Pembelajaran Menulis dengan Pendekatan Whole Laguage di Sekolah Dasar*. Surakarta: UNS Press.
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Suryandari Wening, Gigit Mujianto, Laili Ivana, (2019). *Peningkatan Keterampilan Mengontruksi Teks Negosiasi Melalui Model Problem Based Learning Pada Peserta Didik X Mipa 2 SMA Negeri 7 Malang*. 39(1), 17-26.
- Tarigan, Henry Guntur. 2013. *Menulis Sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*. Bandung: Angkasa.
- Zebua, A. Y., & Harefa, T. (2022). *Peningkatan Kemampuan Menganalisis Isi Struktur Teks Negosiasi Dengan Model Direct Instruction*. 1(1), 75–80.