



**PENGEMBANGAN
BUKU PENGAYAAN MEMPRODUKSI TEKS NEGOSIASI
BERBASIS KESANTUNAN BERBAHASA
UNTUK SISWA SMA KELAS X**

SKRIPSI

disusun dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Pendidikan

oleh

Nama : Husniyatul Adibah Alwaliyah

NIM : 2101411175

Prodi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Jurusan : Bahasa dan Sastra Indonesia

**FAKULTAS BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

2016

SARI

Alwalyah, Husniyatul Adibah. 2015. "Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X". *Skripsi*. Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Semarang. Pembimbing: Drs. Bambang Hartono, M.Hum.

Kata kunci: buku pengayaan, memproduksi teks negosiasi, kesantunan berbahasa

Pembelajaran bahasa Indonesia tidak terlepas dari aspek-aspek keterampilan berbahasa, yaitu berbicara, mendengar, menulis, dan membaca. Mengingat masih minimnya buku yang memuat mengenai keterampilan menulis teks negosiasi maka keterampilan menulis teks negosiasi dipilih sebagai fokus dalam mengembangkan buku pengayaan ini. Umumnya negosiasi merupakan sebuah keahlian berbicara. Oleh sebab itu, kehadiran buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa sangat sesuai dengan tuntutan kurikulum yang mengharuskan siswa untuk terampil menulis teks negosiasi serta memiliki karakter santun. Berdasarkan hasil observasi di SMA Kesatrian 1 Semarang, diketahui bahwa bahan ajar yang digunakan di sekolah kurang mendukung tingkat pemahaman siswa terhadap materi teks negosiasi. Diketahui pula bahwa buku pegangan yang digunakan oleh guru kurang mampu mengembangkan keterampilan memproduksi teks negosiasi siswa secara kreatif, menarik serta mengarahkan siswa untuk lebih santun dalam bertutur kata.

Permasalahan penelitian ini meliputi (1) bagaimana kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa menurut persepsi siswa dan guru, (2) prinsip-prinsip pengembangan, (3) prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa, dan (4) penilaian serta perbaikan terhadap prototipe. Tujuan penelitian ini, yakni (1) menganalisis kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa menurut persepsi siswa dan guru, (2) mendeskripsikan prinsip-prinsip pengembangan, (3) menghasilkan prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa, dan (4) mendeskripsikan penilaian dan perbaikan terhadap prototipe.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan dengan lima tahap, yaitu (1) penelitian dan pengumpulan data, (2) perencanaan, (3) pengembangan produk, (4) uji produk, dan (5) perbaikan produk akhir. Pengumpulan data kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa dilakukan dengan menggunakan instrumen nontes yang berupa angket. Data dianalisis dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif, yaitu pemaparan data dan simpulan data.

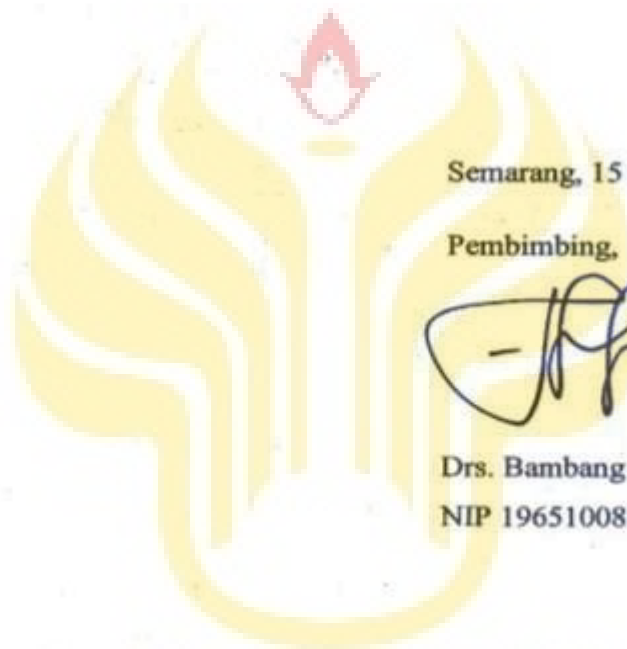
Setelah pelaksanaan penelitian, diperoleh hasil penelitian sebagai berikut. (1) Karakteristik buku pengayaan yang sesuai adalah buku pengayaan yang

memuat materi memproduksi teks negosiasi dan dilengkapi dengan muatan nilai kesantunan berbahasa. Dilengkapi dengan ilustrasi yang mendukung dan menggunakan ragam bahasa yang sesuai dengan tingkat pemahaman kognitif siswa. (2) Prinsip-prinsip pengembangan buku pengayaan terdiri atas kaidah isi/materi, kaidah penyajian materi, kaidah bahasa serta keterbacaan, dan kaidah grafika. (3) Prototipe materi ajar dirancang sesuai dengan karakteristik dan prinsip pengembangan materi ajar. Secara umum prototipe materi ajar dikategorikan menjadi empat bagian meliputi (a) bentuk fisik, (b) sampul buku, (c) muatan isi, dan (d) struktur penyajian. Penilaian dan saran perbaikan diberikan oleh guru dan dosen ahli berdasarkan empat aspek utama dalam buku pengayaan. Aspek materi/isi memperoleh nilai rata-rata sebesar 3,17 dengan kategori baik. Aspek penyajian materi mendapatkan nilai rata-rata 2,97 dengan kategori cukup baik. Aspek bahasa dan keterbacaan memperoleh nilai rata-rata 3,15 dengan kategori baik. Aspek grafika mendapatkan nilai rata-rata 3,09 dengan kategori baik. Dari keseluruhan aspek penilaian tersebut didapatkan nilai-nilai 3,10. Nilai tersebut termasuk kategori baik. Adapun saran perbaikan, yaitu 1) perbaikan sampul buku; 2) perbaikan sistematika dan kebahasaan yang digunakan; 3) penegasan aspek kesantunan berbahasa pada contoh; 4) perbaikan kalimat, tata tulis, ejaan dan tanda baca; 5) perbaikan ilustrasi gambar yang lebih variatif.

Saran penelitian meliputi beberapa hal sebagai berikut. 1) Penggunaan buku pengayaan ini dapat lebih optimal apabila didukung dengan model pembelajaran yang variatif dan menyenangkan oleh guru. 2) Bagi pemerhati pendidikan, khususnya pendidikan menengah atas, hendaknya dapat bersinergi untuk mengadakan pengembangan terhadap buku pengayaan bahasa Indonesia pada materi-materi lainnya. 3) Perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk menguji keefektifan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa dan juga untuk memperbaiki kualitas produk agar lebih sempurna.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke Sidang Panitia Ujian Skripsi Jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Semarang.



Semarang, 15 Desember 2015

Pembimbing,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'B. Hartono', written over the logo.

Drs. Bambang Hartono, M.Hum

NIP 196510081993031002

UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan sidang Panitia Ujian Skripsi Jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Semarang

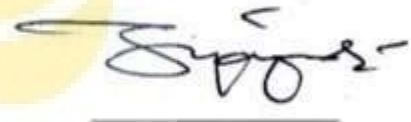
pada hari : Selasa
tanggal : 29 Desember 2015

Panitia Ujian Skripsi

Prof. Dr. Subyantoro, M.Hum.
NIP 196802131992031002
Ketua



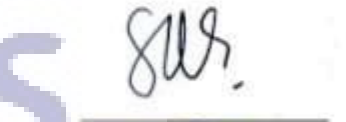
Ahmad Syaifudin, S.S., M.Pd.
NIP 198405022008121005
Sekretaris



Dr. Mimi Mulyani, M.Hum.
NIP 196203181989032003
Penguji I



Santi Pratiwi Tri Utami, S.Pd., M.Pd.
NIP 198307212008122001
Penguji II



Drs. Bambang Hartono, M.Hum.
NIP 196510081993031002
Penguji III/Pembimbing



Mengetahui

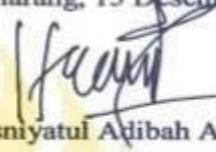
Agus Wuryatin, M. Hum.
NIP 196008031989011001

Dekan Fakultas Bahasa dan Seni

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis dalam skripsi ini benar-benar hasil karya sendiri, bukan jiplakan dari karya orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, 15 Desember 2015



Husniyatul Adibah Alwaliyah

NIM 2101411175



UNNES

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Moto :

Allah pemberi cahaya kepada langit dan bumi. Cahaya di atas cahaya. Allah membimbing kepada cahaya-Nya siapa yang Dia kehendaki.



Persembahan:

*untuk Ibu, Bapak, Adikku tercinta,
keluargaku, dan almamaterku, Universitas
Negeri Semarang*

PRAKATA

Alhamdulillah *rabbi'l'aalamin*, puji syukur ke hadirat Allah Swt. karena dengan limpahan rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Salawat serta salam bagi suri teladan umat manusia, Nabi Muhammad Saw. yang menjadi kunci masuknya cahaya hati atas segala ilmu yang ada.

Penulisan skripsi ini dapat diselesaikan tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, baik itu material maupun spiritual. Pada kesempatan ini ucapan terima kasih yang paling utama disampaikan kepada Drs. Bambang Hartono, M.Hum. yang senantiasa meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan serta saran dalam penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu di Universitas Negeri Semarang;
2. Dekan Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan izin untuk menyusun dan melaksanakan penelitian skripsi ini;
3. Ketua Jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kemudahan dalam penyusunan skripsi ini;
4. Segenap dosen Jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pelajaran berharga yang penuh manfaat;
5. Prof. Dr. Rustono, M.Hum. dan Ibu Santi Pratiwi Tri Utami, S.Pd., M.Pd. telah bersedia mengoreksi, menilai, dan memberikan saran perbaikan buku pengayaan yang peneliti susun;

6. Kepala SMA Negeri 5 Semarang, SMA Kesatrian 1 Semarang, dan SMK Palebon Semarang yang telah memberikan izin penelitian;
7. Guru mata pelajaran Bahasa Indonesia kelas X dari tiga sekolah tempat penelitian, Agus Tinus, S.Pd., Drs. A. Budiman, M.Si., dan Henri Susilo, S.Pd. yang telah membantu kelancaran proses penelitian;
8. Siswa SMA Negeri 5 Semarang, SMA Kesatrian 1 Semarang, dan SMK Palebon Semarang atas perhatian dan bantuannya saat proses penelitian;
9. Bapak, Ibu, dan adikku tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan dan motivasinya;
10. Abah, Umi, dan Ibu Nyai yang selalu memberikan doa dan mengajarkan ilmu hikmah menuju tempat kebahagiaan abadi;
11. Teman-teman PBSI 2011, khususnya Rombel 6 atas semua kebersamaan yang menyenangkan;
12. Sahabatku Laras, Ayu, Nunik, dan Ana yang tak jemu untuk selalu bersama;
13. Teman-teman PP. Putri As Salafy dan HQ Al Asror yang senantiasa menemani, bersama untuk menjadi buliran-buliran permata yang indah; dan
14. Semua pihak terkait yang memberikan dukungan dan doa dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Semoga dengan disusunnya skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Semarang, Desember 2015

Husniyatul Adibah Alwaliyah

DAFTAR ISI

	Halaman
SARI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
PENGESAHAN KELULUSAN	v
PERNYATAAN	vi
MOTO DAN PERSEMBAHAN	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR BAGAN	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR DIAGRAM	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Batasan Masalah	9
1.4 Rumusan Masalah	10
1.5 Tujuan Penelitian	11
1.6 Manfaat Penelitian	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORETIS	13
2.1 Kajian Pustaka	13

2.2 Landasan Teoretis	18
2.2.1 Buku Pengayaan	18
2.2.1.1 Pengertian Buku Pengayaan	19
2.2.1.2 Kedudukan dan Fungsi Buku Pengayaan	21
2.2.1.3 Komponen Kelayakan Buku Pengayaan	22
2.2.1.3.1 Penyajian Materi	22
2.2.1.3.2 Teknik Penyajian	25
2.2.1.3.4 Bahasa yang Digunakan.....	26
2.2.1.3.5 Kegrafikaan	27
2.2.2. Memproduksi Tulisan	28
2.2.2.1 Hakikat Memproduksi	28
2.2.2.2 Tahapan-Tahapan Menulis	30
2.2.3 Teks Negosiasi	32
2.2.3.1 Pengertian Teks Negosiasi	33
2.2.3.2 Tujuan Teks Negosiasi	35
2.2.3.3 Jenis-Jenis Teks Negosiasi.....	36
2.2.3.4 Struktur Teks Negosiasi.....	38
2.2.3.5 Kaidah Isi Teks negosiasi.....	41
2.2.3.5.1 Taktik Negosiasi	43
2.2.3.5.2 Gaya-Gaya Negosiasi.....	44
2.2.3.5.3 Alternatif Penyelesaian Konflik.....	45
2.2.3.5.4 Bahasa dalam Teks Negosiasi.....	46
2.2.4 Kesantunan Berbahasa	47
2.2.4.1 Pengertian Kesantunan Berbahasa	48

2.2.4.2 Konsep Pragmatik	50
2.2.4.3 Teori Kesantunan	52
2.2.4.4 Skala Kesantunan	56
2.2.4.5 Faktor Penentu Kesantunan Berbahasa	58
2.2.5 Konsep Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	60
2.2.6 Kerangka Berpikir	62
BAB III METODE PENELITIAN	65
3.1 Desain Penelitian	65
3.2 Data dan Sumber Data penelitian.....	67
3.2.1 Data	68
3.2.2 Sumber Data.....	68
3.2.2.1 Sumber Data Analisi Kebutuhan	69
3.2.2.2 Sumber Data Penilaian Uji Validasi Ahli	70
3.3 Variabel Penelitian	71
3.4. Instrumen Penelitian.....	71
3.4.1 Angket Penelitian Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	73
3.4.1.1 Angket Kebutuhan Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa dan Guru.....	74
3.4.1.2 Angket Penilaian Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	78
3.4.2 Pedoman Wawancara	81
3.5 Teknik Analisis Data	82

3.5.1 Teknik Analisis Data Kebutuhan Prototipe	83
3.5.2 Teknik Analisis Penilaian serta Saran Perbaikan Guru dan Dosen Ahli	84
3.6 Perencanaan Penyusunan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	84
3.6.1 Konsep Perencanaan Penyusunan Buku Pengayaan	84
3.6.2 Rancangan Buku Pengayaan	86
3.7 Pengujian Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	89
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	91
4.1 Hasil Penelitian	91
4.1.1 Hasil Analisis Kebutuhan Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa dan Guru SMA Kelas X.....	91
4.1.1.1 Analisis Kebutuhan Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	92
4.1.1.1.1 Analisis Kebutuhan Pembelajaran terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	92
4.1.1.1.2 Analisis Kebutuhan Isi Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	96
4.1.1.1.3 Harapan Siswa terhadap Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	109
4.1.1.2 Analisis Kebutuhan Pengembangan terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	111

4.1.1.2.1 Analisis Kebutuhan Kurikulum dan Pembelajaran terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	111
4.1.1.2.2 Analisis Kebutuhan Isi Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	114
4.1.1.2.3 Harapan Guru terhadap Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	128
4.1.2 Prinsip-Prinsip Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X	129
4.1.3 Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	133
4.1.4 Hasil Penilaian terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X.....	149
4.1.4.1 Hasil Penilaian Guru terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X	149
4.1.4.2 Hasil Penilaian Dosen Ahli terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X	150
4.1.4.3 Hasil Tanggapan Siswa terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X	151
4.1.5 Hasil Perbaikan Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X	153
4.2 Pembahasan	160
4.2.1 Keberterimaan Produk Penelitian	160

4.2.1.1 Penyajian Produk Sesuai dengan Kebutuhan dan Karakteristik Siswa SMA Kelas X.....	161
4.2.1.2 Materi Kesantunan Berbahasa Membantu Guru dalam Menanamkan Sikap Santun pada Siswa	162
4.2.2 Keberlangsungan Produk Selanjutnya	163
4.2.3 Keterbatasan Penelitian.....	166
BAB V PENUTUP.....	169
5.1 Simpulan	169
5.2 Saran.....	171
DAFTAR PUSTAKA.....	172
LAMPIRAN.....	175



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Konsep Penerapan Aspek Kesantunan Berbahasa	60
Tabel 3.1 Kisi-kisi Umum Instrumen Penelitian	72
Tabel 3.2 Kisi-kisi Angket Kebutuhan Pengembangan Buku Pengayaan Persepsi Siswa	75
Tabel 3.3 Kisi-kisi Angket Kebutuhan Pengembangan Buku Pengayaan Persepsi Guru	77
Tabel 3.4 Kisi-kisi Angket Penilaian Prototipe	79
Tabel 4.1 Kebutuhan Pembelajaran terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	93
Tabel 4.2 Kebutuhan Materi Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa.....	96
Tabel 4.3 Kebutuhan Penyajian Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa Guru	101
Tabel 4.4 Kebutuhan Bahasa dan Keterbacaan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa	104
Tabel 4.5 Kebutuhan Grafika Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa.....	106
Tabel 4.6 Kebutuhan Kurikulum dan Pembelajaran terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	112

Tabel 4.7	Kebutuhan Materi Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	115
Tabel 4.8	Kebutuhan Penyajian Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru ...	120
Tabel 4.9	Kebutuhan Bahasa dan Keterbacaan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Guru	123
Tabel 4.10	Kebutuhan Grafika Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Menurut Persepsi Siswa menurut Persepsi Guru	125
Tabel 4.11	Perbandingan Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa Sebelum dan Sesudah Perbaikan	158



DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 2.1 Bagan Kerangka Berpikir	64
Bagan 3.1 Bagan Tahapan Penelitian	67



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kolom Pengetahuan Kesantunan.....	62
Gambar 2.2 Aksi Santun Berbahasa.....	62
Gambar 4.1 Sampul Prototipe Buku Pengayaan	134
Gambar 4.2 Halaman Perancis dan Judul Utama Buku	136
Gambar 4.3 Identitas Buku dan Prakata.....	136
Gambar 4.4 Petunjuk Penggunaan dan Daftar Isi	137
Gambar 4.5 Pembuka Bab dan Pengantar Materi	138
Gambar 4.6 Materi Inti Buku Pengayaan.....	140
Gambar 4.7 Rangkuman Materi	140
Gambar 4.8 Materi Kesantunan Berbahasa.....	141
Gambar 4.9 Refleksi Diri	142
Gambar 4.10 Materi Pendukung	142
Gambar 4.11 Materi Pelengkap.....	143
Gambar 4.12 Latihan Penguasaan Materi	144
Gambar 4.13 Bagian Penutup	144
Gambar 4.14 Penggunaan Bahasa dalam Pengantar Materi	145
Gambar 4.15 Penggunaan Bahasa dalam Materi Utama.....	146
Gambar 4.16 Penguunaan Bahasa dalam Materi Pelengkap.....	146
Gambar 4.17 Penggunaan Huruf 1	146
Gambar 4.18 Penggunaan Huruf 2.....	147
Gambar 4.19 Penggunaan Huruf 3	147
Gambar 4.20 Penggunaan Huruf 4.....	147

Gambar 4.21 Penggunaan Ilustrasi	148
Gambar 4.22 Penggunaan Simbol.....	148
Gambar 4.23 Perbaikan Sampul Buku Pengayaan.....	154
Gambar 4.24 Perbaikan Sistematika Kebahasaan	155
Gambar 4.25 Perbaikan Ejaan dan Tanda Baca	156
Gambar 4.26 Perbaikan Tata Tulis.....	156
Gambar 4.27 Perbaikan Kalimat	156
Gambar 4.28 Perbaikan Ilustrasi Gambar	157
Gambar 4.29 Penekanan Aspek Kesantunan Berbahasa.....	157



DAFTAR DIAGRAM

	Halaman
Diagram 4.1 Hasil Penilaian Guru terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa50	
Diagram 4.2 Hasil Penilaian Dosen Ahli terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa.....151	
Diagram 4.3 Hasil Tanggapan Siswa terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa152	



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 SK Dosen Pembimbing	176
Lampiran 2 Surat Keterangan Lulus UKDBI	177
Lampiran 3 Surat Keterangan Penelitian	178
Lampiran 4 Surat Keterangan Validasi	181
Lampiran 5 Angket Kebutuhan Siswa terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	186
Lampiran 6 Angket Kebutuhan Guru terhadap Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	213
Lampiran 7 Angket Penilaian Guru terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	263
Lampiran 8 Angket Penilaian Dosen Ahli terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	273
Lampiran 9 Angket Tanggapan Siswa terhadap Prototipe Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	293
Lampiran 10 Hasil Wawancara Siswa	302
Lampiran 11 Hasil Wawancara Guru	305
Lampiran 12 Perhitungan Penilaian Guru terhadap Prototipe Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa.....	308
Lampiran 13 Perhitungan Penilaian Dosen Ahli terhadap Prototipe Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa	309
Lampiran 14 Perhitungan Tanggapan Siswa terhadap Prototipe Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa.....	310
Lampiran 15 Kartu Bimbingan Skripsi.....	311

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bahasa merupakan sarana yang digunakan manusia untuk berkomunikasi dengan sesamanya. Hal itu pula yang menjadikan bahasa Indonesia sebagai mata pelajaran wajib yang harus dikuasai siswa pada setiap jenjang pendidikan. Siswa dituntut untuk dapat berkomunikasi menggunakan bahasa Indonesia dengan baik dan benar. Pembelajaran bahasa Indonesia terkait dengan bagaimana bahasa Indonesia digunakan dalam berkomunikasi dengan baik dan benar serta sesuai dengan kebutuhan dan situasi yang ada sehingga tercapailah tujuan dalam komunikasi tersebut. Proses komunikasi yang baik akan menghasilkan suatu keputusan yang baik pula. Keputusan tersebut akan memberikan kepuasan dan keuntungan bagi dua belah pihak yang berkomunikasi. Proses komunikasi tersebut biasa disebut dengan negosiasi.

Ditinjau dalam Kurikulum 2013 mata pelajaran bahasa Indonesia, negosiasi merupakan materi dalam kompetensi dasar yang harus dikuasai siswa kelas X Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrasah Aliyah (MA) maupun Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Materi tersebut disajikan dalam bentuk teks negosiasi berdasarkan struktur dan kaidah tertentu. Selain itu, mengacu kompetensi inti ke-2, yakni mengenai sikap sosial untuk kelas X, terdapat kompetensi dasar mengenai sikap

santun pada materi teks negosiasi. Dalam kompetensi dasar disebutkan bahwa siswa harus dapat menunjukkan perilaku santun dalam menggunakan bahasa Indonesia untuk bernegosiasi merundingkan masalah perburuhan, perdagangan, dan kewirausahaan.

Lebih lanjut Sauri (2010:198) menyatakan bahasa santun merupakan alat yang paling tepat dipergunakan peserta didik dalam berkomunikasi. Berbahasa tidak santun dapat melahirkan kesenjangan komunikasi sehingga menimbulkan situasi yang buruk dalam berbagai lingkungan baik keluarga, sekolah maupun masyarakat. Belum lama ini telah banyak kasus yang sampai ke ranah hukum hanya karena tuturan yang kurang santun. Salah satu dari kasus tersebut, yaitu kasus Florence Sihombing yang mendapat amukan warga Yogya karena tuturannya yang tidak senonoh di media sosial pada November 2014. Dalam ststusnya di *Path* Florence menuliskan “*Jogya Miskin, Tolol, dan Tak Berbudaya. Teman-teman Jakarta-Bandung jangan mau tinggal di Yogya*”, setelah kesal ditolak mengantre di jalur antrean mobil di sebuah SPBU Yogyakarta. Karena kesalahan tuturan tersebut, Florence harus menjalani beberapa persidangan di Pengadilan Negeri Kota Yogyakarta.

Terdapat pula kasus-kasus hukum terjadi pada pelajar yang disebabkan karena kurang tertanamnya karakter santun pada diri siswa. Salah satu contohnya, pada Desember 2013, seorang siswa SMK Muhammadiyah 1 Solo menyerang guru pengawas ulangan dengan pisau *cutter* sehingga guru tersebut terluka. Siswa melakukan hal tersebut karena merasa kesal kepada guru yang dianggap lamban

membagikan soal ulangan. Siswa mendorong badan guru sembari mengeluarkan kata-kata kasar serta menantang guru untuk berkelahi (Merdeka.com 2013).

Berdasarkan hal tersebut, penerapan nilai kesantunan berbahasa sangat dibutuhkan, khususnya dalam materi teks negosiasi. Selain ditinjau dari segi kurikulum, dari segi isinya negosiasi merupakan suatu bentuk komunikasi yang dilakukan untuk memperoleh kesepakatan bersama dari kedua belah pihak yang berbeda kepentingan. Dengan diketahuinya cara berbahasa santun, siswa akan dapat berkomunikasi dengan santun dalam mengutarakan kehendaknya maupun mengatasi permasalahan yang dihadapinya saat bernegosiasi. Kemampuan bernegosiasi dengan bahasa yang santun juga merupakan keistimewaan bagi siswa. Negosiasi yang baik akan mendukung karir seseorang dalam segala bidang pekerjaannya kelak.

Dalam mengajarkan teks negosiasi pada siswa setiap guru pasti mempunyai buku pegangan yang disebut dengan buku teks pelajaran. Selain buku teks pelajaran, guru juga dapat menggunakan buku lainnya sebagai acuan materi tambahan. Ditegaskan melalui Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 2 tahun 2008 pasal 6 (2) yang menyatakan bahwa selain buku teks pelajaran, pendidik dapat menggunakan buku panduan pendidik, buku pengayaan, dan buku referensi dalam proses pembelajaran (Pusat Perbukuan 2008:1). Oleh karena itu, pengadaan buku pengayaan mengenai materi negosiasi dan sikap santun sangat dibutuhkan oleh guru untuk membelajarkan teks negosiasi pada siswa SMA kelas X.

Pembelajaran bahasa Indonesia tidak terlepas dari aspek-aspek keterampilan berbahasa, yaitu berbicara, mendengar, menulis, dan membaca. Mengingat masih minimnya buku yang memuat mengenai keterampilan menulis teks negosiasi maka keterampilan menulis dipilih sebagai fokus dalam mengembangkan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi. Umumnya negosiasi merupakan sebuah keahlian dalam berbicara. Oleh sebab itu, belum ada buku yang menerangkan mengenai cara menulis teks negosiasi. Kehadiran buku pengayaan ini sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan pembelajaran memproduksi teks negosiasi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di SMA Kesatrian 1 Semarang, diketahui bahwa bahan ajar yang digunakan di sekolah kurang mendukung tingkat pemahaman siswa. Diketahui pula bahwa buku pegangan yang digunakan oleh guru kurang mampu mengembangkan keterampilan memproduksi teks negosiasi secara kreatif dan menarik serta mengarahkan siswa untuk lebih santun dalam bertutur kata. Buku pegangan yang digunakan di sekolah tersebut, yakni buku teks terbitan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tahun 2013 dengan judul *Bahasa Indonesia: Ekspresi Diri dan Akademik Kelas X*. Dalam buku tersebut tidak dijelaskan mengenai kaidah kebahasaan yang digunakan dalam teks negosiasi. Soal latihan-latihan untuk memproduksi teks negosiasi masih sangat kurang. Mengenai kesantunan berbahasa, masih terdapat contoh bacaan yang dinilai kurang santun tuturannya. Berikut ini adalah kutipan percakapan dalam bacaan yang berjudul “Kesalahpahaman”.

8. **Wakil perusahaan** : Maksudnya?

9. **Wakil karyawan** : Ya, pasti Bapak tahu. Kami, karyawan, sudah bekerja keras demi perusahaan. Tetapi, kami merasa kurang mendapatkan imbalan yang pantas. Kami tidak dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari hanya dengan uang Rp2.000.000,00 sebulan. Paling tidak, kami menerima upah sebesar Rp3.000.000,00.

(Sumber: Puskurbuk 2013:138)

Selain itu, berdasarkan observasi yang telah dilakukan di lapangan, terdapat buku teks Bahasa Indonesia kelas X Kurikulum 2013 yang beredar di pasaran, namun belum memuat materi secara lengkap. Salah satunya, yaitu buku terbitan Erlangga dengan judul *Cerdas Berbahasa Indonesia Untuk SMA/MA Kelas X* karangan Engkos Kosasih. Pada buku tersebut belum menyertakan materi memproduksi teks negosiasi. Dalam teks yang disajikan masih terdapat contoh bacaan yang dinilai kurang santun tuturannya. Berikut ini adalah kutipan percakapan dalam bacaan.

Ani : “*Begini Pak. Sayakan sudah cukup lama bekerja di perusahaan ini. Boleh saja minta kenaikan gaji?*”

Pak Rino : “*Memang kamu sudah berapa tahun kerja di sini?*”

Ani : “*Masa Bapak lupa? Saya sudah sekitar tiga tahun di sini dan sejak masuk belum pernah mengalami kenaikan gaji.*”

(Sumber: Erlangga 2013:247)

Terdapat pula buku pengayaan bahasa Indonesia SMA kelas X yang sudah terbit di pasaran, yaitu buku seri pengayaan Kurikulum 2013 terbitan Yudistira dengan judul *Pendalaman Buku Teks Bahasa Indonesia* karangan Handoko Setiyono.

Dalam buku pengayaan tersebut sangat sedikit peguraian mengenai materi teks negosiasi. Isi buku lebih banyak menyajikan latihan soal pemahaman dan belum menyertakan internalisasi nilai karakter apapun.

Selain itu, ada pula buku pengayaan bernegosiasi lainnya, yaitu buku karangan Frans M. Royan yang berjudul *Negotiation in Consultative selling* terbitan PT Elex Media Komputindo. Isi dalam buku tersebut masih mengenai negosiasi secara umum dalam bidang pemasaran. Buku tersebut belum memuat materi penggunaan bahasa yang baik dan benar dalam bernegosiasi. Buku ini belum mengacu pada pengembangan keterampilan yang mengarah pada karakter tertentu. Adapun buku pengayaan lainnya yang peneliti observasi adalah buku *Negosiasi Negotiation* terbitan Salemba Humanika yang disusun oleh Roy J. Lewicki, Bruce Barry, dan David M. Saunders. Buku tersebut merupakan buku terjemahan dengan pemaparan teori negosiasi yang luas. Buku tersebut kurang cocok apabila digunakan oleh siswa karena Bahasa yang digunakan kurang komunikatif dan keterbacaan buku yang sukar bagi siswa kelas X.

Dari buku-buku yang telah dianalisis, baik buku teks pelajaran maupun buku pengayaan yang telah beredar di pasaran, belum terdapat buku yang sesuai tuntutan kurikulum dengan materi memproduksi teks negosiasi serta menekankan aspek kesantunan berbahasa di dalamnya. Buku-buku pengayaan bernegosiasi umumnya masih diarahkan pada teori dasar bernegosiasi secara umum, sedangkan buku teks pelajaran hanya sedikit memuat materi negosiasi. Untuk melengkapi sumber belajar

yang sudah ada, perlu adanya pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa. Buku ini dapat menjadi rujukan untuk materi teks negosiasi maupun kesantunan berbahasa bagi guru dan siswa. Selain itu, buku ini juga dapat menjadi buku pendamping bagi siswa mengasah keterampilan menulis teks negosiasi yang baik dan benar. Adanya muatan kesantunan berbahasa yang disajikan dalam buku pengayaan bertujuan agar siswa dapat menulis teks negosiasi dengan bahasa yang santun sehingga tulisan yang dihasilkan siswa dapat mencapai tujuan kesepakatan negosiasi yang dikehendaki serta mengarah pada pendidikan moral yang baik. Tulisan tersebut itu tidak akan mengandung unsur pornografi maupun SARA.

1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan mengenai penggunaan bahasa Indonesia sebagai alat komunikasi sangat luas dan menyeluruh. Dalam setiap kurun waktu bahasa Indonesia selalu mengalami perkembangan menjadi lebih kompleks. Berdasarkan uraian dalam latar belakang, permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi secara lebih rinci. Peneliti memilih mengembangkan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi dengan beberapa alasan sebagai berikut.

Sajian materi teks negosiasi yang minor pada buku teks pelajaran menimbulkan kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi sangat mendesak. Materi memproduksi teks negosiasi dalam buku teks

pelajaran sangat singkat. Soal-soal latihan yang disajikan masih kurang. Apabila ditinjau dari buku-buku pendamping teks negosiasi yang beredar di pasaran belum terdapat buku pendamping yang memfokuskan diri pada keterampilan memproduksi teks negosiasi. Buku-buku pendamping yang beredar kebanyakan hanya menyajikan materi umum bernegosiasi. Dalam buku tersebut tidak dilengkapi cara menulis teks negosiasi yang baik dan benar dari segi substansi maupun keahasaanya.

Dari buku-buku negosiasi yang sudah ada, belum terdapat buku negosiasi yang menguraikan secara langsung mengenai kesantunan berbahasa. Buku teks pelajaran yang digunakan di sekolah sebagian besar belum menekankan nilai karakter kesantunan. Bacaan-bacaan yang disajikan dalam buku belum memperhatikan nilai kesantunan berbahasa. Bahkan dalam bacaan-bacaan tersebut masih terdapat beberapa tuturan yang dianggap kurang santun. Oleh karena itu, dibutuhkan buku yang menekankan aspek kesantunan berbahasa. Melalui buku tersebut siswa mengetahui cara bertutur yang baik dengan bahasa yang santun sehingga tertanam sikap santun pada diri siswa.

Guru memerlukan adanya buku pedamping sebagai referensi tambahan yang melengkapi buku pegangan yang telah ada. Bagi para guru, buku pendamping sangat membantu dalam mengajarkan materi menulis teks negosiasi berbahasa santun pada siswa. Dengan begitu, guru juga tidak lagi kesulitan untuk menanamkan kesantunan berbahasa dalam saat negosiasi pada siswa serta menyusun evaluasi terkait penilaian sikap santun.

Uraian materi teks negosiasi yang kurang lengkap pada buku ajar menyebabkan pemahaman siswa mengenai materi teks negosiasi menjadi kurang maksimal. Selain itu, soal-soal latihan yang dapat menunjang siswa untuk terampil memproduksi teks negosiasi masih kurang, sedangkan untuk meningkatkan keterampilan siswa memproduksi teks negosiasi diperlukan banyak latihan. Melalui buku pengayaan ini siswa dapat berlatih memproduksi teks negosiasi menggunakan bahasa yang santun. Dengan begitu, pemahaman materi teks negosiasi pada siswa akan lebih mendalam serta keterampilan menulis teks negosiasi juga akan semakin meningkat.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan, buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa sangat diperlukan. Buku yang berkaitan dengan menulis teks negosiasi dan bermuatan kesantunan berbahasa belum pernah disusun sebelumnya. Dengan adanya buku pengayaan ini diharapkan dapat memperluas wawasan serta meningkatkan keterampilan siswa dalam menulis teks negosiasi dengan bahasa yang santun.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan sebelumnya, penelitian ini dibatasi pada perancangan dan pembuatan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X. Buku ini merupakan buku penunjang pembelajaran keterampilan menulis teks negosiasi guna

mengakomodasi kebutuhan pembelajaran menulis sekaligus penanaman sikap santun pada siswa SMA kelas X. Buku ini bersifat praktis sehingga dapat digunakan oleh siswa maupun guru di mana pun berada.

Pengembangan buku pengayaan ini didasarkan pada tingkat kebutuhan kurikulum yang berlaku terhadap buku yang layak bagi siswa dan guru, khusus mengenai materi memproduksi teks negosiasi. Sajian isi dalam buku ini juga disesuaikan dengan tingkat perkembangan siswa seperti, tingkat perkembangan bahasa siswa dan tingkat keterbacaan siswa. Dengan begitu, diharapkan siswa akan lebih mudah dalam memahami materi yang disajikan dalam buku. Isi juga buku akan dibuat lebih menarik dengan basis kesantunan berbahasa.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut.

- 1) Bagaimana kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X menurut persepsi siswa dan guru?
- 2) Bagaimana prinsip-prinsip pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X?
- 3) Bagaimana prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X?

- 4) Bagaimana penilaian dan perbaikan oleh ahli dan guru terhadap prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut tujuan penelitian ini sebagai berikut.

- 1) Menganalisis kebutuhan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa menurut persepsi siswa dan guru SMA kelas X.
- 2) Mendeskripsikan prinsip-prinsip pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X.
- 3) Menghasilkan prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X.
- 4) Mendeskripsikan penilaian dan perbaikan terhadap prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X.

1.6 Manfaat Penelitian

Secara teoretik, diharapkan penelitian ini dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan, terutama di bidang pengembangan bahan ajar memproduksi teks negosiasi. Penelitian ini dapat meningkatkan kreativitas dan keterampilan dalam

mengembangkan bahan ajar yang tidak hanya menekankan pemahaman materi kepada siswa, namun juga menanamkan sikap santun pada diri siswa.

Secara praktis, bagi guru, produk penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam memperoleh materi teks negosiasi dan dapat digunakan untuk mengajarkan cara memproduksi teks negosiasi kepada siswa. Buku ini juga dapat digunakan sebagai referensi bagi guru untuk merancang evaluasi pembelajaran yang terkait dengan sikap santun yang ada dalam kompetensi dasar.

Bagi siswa, buku pengayaan ini dapat membantu meningkatkan pemahaman siswa mengenai materi teks negosiasi dan buku ini juga dapat membantu meningkatkan hasil belajar siswa dalam memproduksi teks negosiasi dengan memperhatikan kesantunan berbahasa. Dengan buku pengayaan siswa dapat belajar secara mandiri memproduksi teks negosiasi dengan bahasa yang santun.

Bagi peneliti lain, produk penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian lain yang relevan. Dapat pula dikembangkan dalam penelitian selanjutnya dalam bentuk lebih inovatif sesuai dengan kurikulum yang berlaku atau lebih fokus dalam peningkatan hasil belajar siswa melalui teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa sebagai penyempurna produk hasil penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORETIS

2.1 Kajian Pustaka

Penelitian mengenai pengembangan buku pengayaan merupakan penelitian yang banyak diminati dalam bidang pendidikan, sedangkan penelitian mengenai teks negosiasi merupakan penelitian belum banyak diminati di bidang pendidikan. Hal tersebut terbukti dengan masih minimnya hasil penelitian mengenai teks negosiasi, khususnya yang menekankan aspek kesantunan berbahasa. Berdasarkan kajian pustaka lebih lanjut, terdapat beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian ini. Berikut ini beberapa penelitian yang terkait dengan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa, penelitian yang telah dilaksanakan oleh Řičánková (2012), Libratono (2012), Ariyasti (2014), Amnah (2014), Alfayanti (2013), Solichah (2010), Anam (2011).

Řičánková (2012) melakukan penelitian melalui tesisnya yang berjudul *Linguistic Means in Business Negotiation*. Penelitian tersebut menggambarkan hubungan antara pilihan bahasa dan negosiasi bisnis. Lebih lanjut penelitian ini menjelaskan hubungan antara tingkat kesantunan bernegosiasi dan kedudukan dalam pekerjaan. Dalam penelitian ini diasumsikan bahwa kekuatan ungkapan mendorong (*push*) yang sesuai dengan prinsip dan strategi kesantunan mempunyai nilai lebih dibandingkan kesopanan seseorang. Dari penelitian tersebut didapatkan simpulan bahwa kesantunan sangat berhubungan dalam negosiasi bisnis.

Penggunaan kesantunan memiliki perbedaan yang sangat signifikan mengikuti kedudukan seseorang dalam pekerjaan. Semakin tinggi kedudukan seseorang akan semakin santun. Orang yang berkedudukan tinggi juga lebih suka menggunakan kekuatan ungkapan mendorong (*push*) menunjukkan kesopanan.

Penelitian lainnya, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Libratono (2012) dengan judul “Negosiasi Ruang Berkarya Pedagang Kaki Lima”. Penelitian ini mengkaji proses negosiasi ruang antara PKL dan pihak yang mempunyai usaha di pasar formal. Hasil kesepakatan mencakup bagaimana PKL dapat memanfaatkan ruang, waktu yang diizinkan untuk berjualan, pergantian secara bergilir antar PKL, akses terhadap penerangan, dan kebersihan. Dari negosiasi tersebut ditetapkan batas spasial ruang berkarya PKL. Distribusi PKL dalam ruang spesifik dan tidak berbaur.

Penelitian dalam bidang pendidikan dilakukan oleh Ariyasti (2014) dengan skripsinya yang berjudul “Peningkatan Keterampilan Menulis Teks Negosiasi Menggunakan Model Investigasi Kelompok melalui Media Video Cara Bernegosiasi Pada Siswa Kelas X MIA-4 SMA Negeri Comal Tahun Ajaran 2013-2014”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya peningkatan hasil pembelajaran dari prasiklus ke siklus I sebesar 13,77%, dari nilai rata-rata 60,75 menjadi 69,12. Peningkatan hasil pembelajaran dari siklus I ke siklus II sebesar 10,12%, dari nilai rata-rata 69,12 menjadi 76,12. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada jenis teks dan keterampilan yang ditingkatkan, yaitu sama-sama tentang memproduksi teks negosiasi. Sementara itu, perbedaannya terletak pada desain penelitian yang digunakan.

Penelitian sebelumnya menggunakan desain penelitian tindak kelas, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan desain *research and development (R&D)*.

Amnah (2014) melakukan penelitian dengan judul “Pengembangan Buku Pengayaan Bernegosiasi dalam Konteks Bekerja Bermuatan Nilai-Nilai Kewirausahaan bagi Siswa SMK Kelas XI Jurusan Tata Busana”. Melalui penelitian ini dapat disimpulkan guru dan siswa SMA membutuhkan buku pengayaan bernegosiasi dalam konteks bekerja bermuatan nilai-nilai kewirausahaan bagi siswa SMK kelas XI jurusan tata busana. Prototipe buku pengayaan ini didesain sesuai kebutuhan siswa dan guru, yaitu memotivasi siswa, materi mudah dipahami, memuat nilai-nilai kewirausahaan, dan desain menarik. Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian Amnah (2014) dan penelitian yang akan dilakukan. Persamaannya, yaitu sama-sama mengembangkan tentang bahan ajar buku pengayaan bernegosiasi, sedangkan perbedaannya terdapat pada jenis keterampilan yang diasah, nilai karakter yang dikembangkan dan subjek penelitian. Pada penelitian Amnah (2014), jenis keterampilan yang diasah adalah berbicara, nilai karakter yang dikembangkan adalah nilai kewirausahaan, dan subjek penelitiannya adalah siswa SMK jurusan tata busana. Pada penelitian ini jenis keterampilan yang diasah adalah menulis, nilai karakter yang dikembangkan adalah nilai kesantunan berbahasa, dan subjek penelitiannya adalah siswa SMA secara umum.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Alfayanti (2013) dengan judul “Kesantunan Tuturan pada Teks Cerita Pendek dalam Buku Pelajaran SMA Kelas

X". Dalam penelitian ini disimpulkan tuturan-tuturan pada teks cerpen dalam buku pelajaran SMA sudah mematuhi prinsip kesantunan karena menerapkan kaidah-kaidah prinsip kesantunan. Bidal-bidal prinsip kesantunan yang dipatuhi pada tuturan teks cerpen dalam buku pelajaran SMA kelas X yaitu bidal ketimbangrasaan sebanyak 80 data sama dengan 18,648%, bidal keperkenanan sebanyak 75 pematuhan sama dengan 17,482%. Selain itu terdapat pula pelanggaran prinsip kesantunan pada bidal perkenanan dengan jumlah 71 pelanggaran sama dengan 16,550%, bidal ketimbangrasaan sebanyak 39 pelanggaran sama dengan 9,090%, bidal kerendahhatian dengan 27 pelanggaran atau sebesar 6,293%. Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian Alfayanti (2013) dan penelitian yang akan dilakukan. Persamaannya yaitu sama-sama meneliti mengenai kesantunan berbahasa dalam buku pelajaran untuk SMA kelas X, sedangkan perbedaannya terdapat pada desain penelitian dan jenis teks yang diteliti. Pada penelitian Alfayanti (2013) menggunakan desain penelitian bahasa dan jenis teks yang dikaji, yaitu teks cerita pendek, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menggunakan desain penelitian *research and development (R&D)* dan jenis teks yang dikaji, yaitu teks negosiasi.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Solichah (2010) dengan judul "Kesantunan Berbahasa Mahasiswa Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Semarang dalam Forum Diskusi Ilmiah". Dalam penelitian ini disimpulkan bahwa terdapat pematuhan dan pelanggaran prinsip kesantunan dalam tuturan mahasiswa FBS Unnes dalam forum diskusi ilmiah. Bidal-bidal prinsip kesantunan yang dipatuhi meliputi bidal ketimbangrasaan, bidal kemurahhatian, bidal keperkenaan,

bidal kerendahhatian, bidal kesetujuan, dan bidal kesimpatian. Bidal-bidal prinsip kesantunan yang dilanggar meliputi bidang perkenanan dan bidal kesetujuan. Pematunah kesantunan paling banyak terdapat pada bidal kerendahhatian dengan frekuensi 10 pematuhan dari 28 data, sedangkan pelanggaran paling banyak terdapat pada bidal keperkenanan dengan frekuensi 28 pelanggaran dari 32 data. Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian Solichah (2010) dan penelitian yang akan dilakukan. Persamaannya, yaitu sama-sama meneliti mengenai kesantunan berbahasa, sedangkan perbedaannya terdapat pada desain penelitian dan sumber datanya. Pada penelitian Solichah (2010) menggunakan desain penelitian bahasa dan sumber datanya adalah mahasiswa FBS Unnes, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menggunakan desain penelitian *research and development* (R&D) dan sumber datanya adalah siswa SMA.

Penelitian lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Anam (2011) dengan judul “Kesantunan Berbahasa dalam Buku Ajar Bahasa Indonesia Tataran Unggul: untuk SMK dan MAK Kelas XII Karangan Yustinah dan Ahmad Iskak”. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa aspek kesantunan berbahasa memiliki peran penting dalam kemampuan berbahasa siswa. Buku ajar bahasa Indonesia untuk SMK/MAK karangan Yustinah dan Ahmad Iskak merupakan buku ajar yang sangat santun karena penyimpangan yang terjadi dalam buku tersebut hanya sedikit. Berupa penyimpangan satu maksim dalam satu kalimat. Persamaan penelitian Anam dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti kesantunan berbahasa buku ajar bahasa Indonesia untuk tingkat SMA, sedangkan perbedaannya terletak pada

desain penelitian yang digunakan dan sumber datanya. Pada penelitian Anam (2011) menggunakan desain penelitian analisis konten dan sumber datanya, yaitu buku ajar untuk SMK/MAK kelas XII. Pada penelitian yang akan dilakukan menggunakan desain penelitian *research and development (R&D)* dan sumber datanya, yaitu siswa SMA kelas X.

Berdasarkan kajian pustaka yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa belum terdapat penelitian mengenai pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi yang berbasis kesantunan berbahasa. Oleh karena itu, pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk SMA kelas X merupakan pilihan yang tepat. Penelitian dan pengembangan buku pengayaan ini termasuk penelitian yang menarik karena mengangkat materi komunikasi yang fokus mengasah keterampilan memproduksi teks negosiasi dalam bentuk tertulis dengan memperhatikan kesantunan berbahasa.

2.2 LANDASAN TEORI

Landasan teoretis dalam penelitian ini meliputi (1) buku pengayaan, (2) memproduksi tulisan, (3) teks negosiasi, dan (4) kesantunan berbahasa.

2.2.1 Buku Pengayaan

Untuk mengetahui lebih jauh mengenai buku pengayaan perlu diketahui perihal mengenai buku pengayaan itu sendiri. Berikut ini merupakan penguraian mengenai perihal yang terkait dengan buku pengayaan.

2.2.1.1 Pengertian Buku Pengayaan

Buku adalah kumpulan kertas berisi informasi, tercetak, disusun secara sistematis, dijilid serta bagian luarnya diberi pelindung terbuat dari kertas tebal, karton, atau bahan lain Sitepu (2012:8). Menurut Depdiknas (2008:12) buku adalah salah satu bentuk bahan tertulis yang menyajikan ilmu pengetahuan buah pikiran dari pengarangnya. Setiap pengarang pasti mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai melalui penyusunan buku tersebut. Dalam bidang pendidikan buku mempunyai tujuan untuk membantu guru atau siswa dalam pembelajaran.

Buku merupakan sumber belajar paling utama yang digunakan oleh guru maupun siswa. Dinyatakan oleh Pusat Perbukuan (2008:1):

Berdasarkan klasifikasi yang dilakukan Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional tentang buku-buku pendidikan, terdapat empat jenis buku pendidikan yaitu buku teks pelajaran, buku pengayaan, buku referensi, dan buku panduan pendidik. Klasifikasi ini diperkuat lagi oleh Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 2 tahun 2008 pasal 6 (2) yang menyatakan bahwa 'selain buku teks pelajaran, pendidik dapat menggunakan buku panduan pendidik, buku pengayaan, dan buku referensi dalam proses pembelajaran'. Berdasarkan ketentuan di atas maka terdapat empat jenis buku yang digunakan dalam bidang pendidikan, yaitu (1) buku teks pelajaran; (2) buku pengayaan; (3) buku referensi; dan (4) buku panduan pendidik.

Secara garis besar, buku dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu (1) buku teks pelajaran dan (2) buku nonteks pelajaran. Buku teks pelajaran merupakan buku yang digunakan secara langsung sebagai dasar acuan dalam pembelajaran yang penjabarannya berdasarkan pada kompetensi dasar. Selanjutnya, buku nonteks pelajaran merupakan buku-buku yang tidak digunakan secara langsung sebagai buku untuk mempelajari salah satu bidang studi pada lembaga pendidikan, namun masih terkait dengan salah satu bidang studi tertentu pada lembaga

pendidikan dan dapat digunakan sebagai penunjang materi pada bidang studi tersebut.

Buku pengayaan termasuk salah satu bentuk dari buku nonteks pelajaran yang dalam penyajiannya masih pengacu pada kompetensi dasar dalam kurikulum yang berlaku, namun tidak disusun sepenuhnya berdasarkan kurikulum baik tujuan, materi pokok, dan metode penyajiannya. Menurut Sitepu (2012:17) buku pengayaan adalah buku yang memuat materi yang dapat memer kaya buku teks pendidikan dasar, menengah, dan perguruan tinggi. Sitepu lebih lanjut menjelaskan buku pelajaran pelengkap atau pengayaan berisi informasi yang melengkapi buku pelajaran pokok. Pengayaan yang dimaksud adalah memberikan informasi tentang pokok bahasan tertentu yang ada dalam kurikulum secara lebih luas atau lebih dalam. Buku ini berguna bagi siswa yang mengalami kesulitan memahami pokok bahasan tertentu dalam buku pelajaran pokok. Pusat Perbukuan (2008:8) menyatakan:

Buku pengayaan memuat materi yang dapat memer kaya dan meningkatkan penguasaan ipteks dan keterampilan; membentuk kepribadian siswa, pendidik, pengelola pendidikan, dan masyarakat pembaca lainnya. Buku pengayaan bersifat mengembangkan dan meluaskan kompetensi siswa, baik dalam aspek pengetahuan, keterampilan, maupun kepribadian. Berdasarkan hal tersebut buku pengayaan dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu buku pengayaan pengetahuan, buku pengayaan keterampilan, dan buku pengayaan kepribadian.

Penelitian ini difokuskan untuk mengembangkan buku pengayaan keterampilan. Buku pengayaan keterampilan adalah buku-buku yang memuat materi yang dapat memer kaya dan meningkatkan kemampuan dasar para pembaca dalam rangka meningkatkan aktivitas yang praktis dan mandiri. Dalam buku

tersebut termuat materi yang dapat meningkatkan, mengembangkan, dan memerkaya dalam kemampuan menghitung, memberi nama, menghubungkan, dan mengkomunikasikan kepada orang lain sehingga mendorong untuk berkarya dan bekerja secara praktis (Pusat Perbukuan 2008:12).

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa termasuk dalam buku pengayaan keterampilan. Buku ini merupakan buku pendamping yang digunakan siswa untuk mengasah keterampilan siswa memproduksi teks negosiasi. Buku ini memuat materi-materi yang lebih beragam dengan basis kesantunan berbahasa. Dalam buku ini juga tertera penjelasan-penjelasan lebih terperinci mengenai seni bernegosiasi sehingga pemahaman siswa mengenai bernegosiasi menjadi lebih menyeluruh.

2.2.1.2 Kedudukan dan Fungsi Buku Pengayaan

Dinyatakan oleh Pusat Perbukuan (2008:3) “untuk menunjang pencapaian standar isi perlu dikembangkan buku-buku yang mendukung dan melengkapinya, yaitu buku nonteks pelajaran yang didalamnya termasuk buku pengayaan”. Dengan demikian, buku pengayaan merupakan komponen yang sangat dibutuhkan untuk mendukung upaya pencapaian tujuan pendidikan nasional.

Adanya buku pengayaan sangat menunjang penguasaan atau pemahaman terhadap materi tertentu dalam kompetensi dasar. Berdasarkan kedudukannya, buku pengayaan memiliki kedudukan sebagai buku yang dapat melengkapi pendalaman materi dan penambahan wawasan bagi pembaca dari pembahasan

materi yang tidak tersaji secara lengkap dalam buku teks pelajaran, sedangkan berdasarkan fungsinya buku pengayaan dapat memerkaya pembaca (siswa atau guru) dalam mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan kepribadian.

Dengan demikian, buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa memiliki kedudukan sebagai buku pendamping buku teks pelajaran yang digunakan di sekolah. Buku ini berfungsi untuk melengkapi pendalaman materi teks negosiasi dan meningkatkan keterampilan siswa dalam menulis teks negoaiasi dengan menekankan aspek kesantunan berbahasa. Dengan begitu, siswa dapat menuliskan teks negosiasi tanpa adanya kesalahan tutur kata.

2.2.1.3 Komponen Kelayakan Buku Pengayaan

Ada beberapa komponen-komponen kelayakan yang harus diperhatikan pada saat penyusunan buku pengayaan, antara lain 1) penyajian materi, 2) teknik penyajian, 3) pendukung penyajian, 4) bahasa yang digunakan, dan 5) kegrafikaan (Pusat Perbukuan 2008:67).

2.2.1.3.1 Penyajian Materi

Menurut Arifin dan Kusrianto (2009:104) untuk dapat menyusun buku pengayaan dengan baik terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyajikan materi. *Pertama*, terdapat cakupan materi yang lengkap. Kelengkapan materi tersebut meliputi 1) keluasan materi yang disajikan dan 2) kedalaman materi mulai dari pengenalam konsep sampai dengan interaksi antar konsep sesuai dengan kompetensi yang diharapkan.

Kedua, materi yang disajikan dalam buku pengayaan harus akurat. Keakuratan materi tersebut meliputi 1) akurasi fakta atau fakta yang disajikan sesuai dengan kenyataan dan efisien untuk meningkatkan pemahaman siswa, 2) kebenaran konsep, konsep yang disajikan tidak menimbulkan banyak tafsir dan sesuai dengan definisi yang berlaku dalam bidangnya, 3) kebenaran prinsip, prinsip atau teori yang disajikan sesuai dengan yang berlaku di bidangnya secara benar, dan 4) akurasi prosedur atau metode, yaitu metode yang disajikan dapat diterapkan dengan runtut dan benar.

Ketiga, terdapat kemutakhiran dalam materi yang disajikan dalam buku pengayaan. Kemutakhiran tersebut meliputi 1) kesesuaian dengan perkembangan ilmu, yaitu materi yang disajikan sesuai dengan perkembangan keilmuan terkini; 2) keterkinian contoh, yaitu contoh yang disajikan relevan dan menarik serta mencerminkan peristiwa atau kejadian terkini; 3) rujukan yang digunakan relevan, valid, dan mencerminkan keterampilan.

Keempat, materi yang disajikan dapat menumbuhkan semangat produktivitas siswa. Indikator semangat produktivitas yang ada dalam buku pengayaan meliputi 1) menumbuhkan kreatifitas atau inovatif, yaitu latihan atau contoh-contoh yang disajikan memotivasi siswa untuk menghasilkan karya-karya baru atau gagasan-gagasan baru tidak hanya memanfaatkan yang sudah ada; 2) menumbuhkan etos belajar dan bekerja, yaitu latihan atau contoh-contoh yang disajikan memotivasi siswa untuk disiplin dalam belajar dan bekerja; 3) menumbuhkan kerjasama tim yang produktif, yaitu latihan atau contoh-contoh yang disajikan memotivasi siswa untuk bekerjasama dan menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai lebih.

Kelima, materi yang disajikan dapat memotivasi keingintahuan siswa. Indikator materi yang dapat memotivasi keingintahuan siswa meliputi 1) menumbuhkan rasa ingin tahu, 2) mendorong untuk mencari informasi lebih jauh, dan 3) kemampuan merangsang berpikir kritis.

Keenam, materi yang disajikan dapat mengembangkan sikap hidup. Indikator materi yang dapat mengembangkan sikap hidup meliputi 1) mengembangkan kecakapan personal, 2) mengembangkan kecakapan sosial, 3) mengembangkan kecakapan akademik, dan 4) mengembangkan kecakapan vokasional.

Ketujuh, materi yang disajikan dapat mengembangkan sikap menghargai. Pengembangan sikap menghargai yang ada dalam materi meliputi 1) apresiasi terhadap kelayakan potensi Indonesia, 2) menyajikan contoh-contoh dari lingkungan lokal atau pengalaman sehari-hari, dan 3) menyajikan contoh-contoh dari lingkungan global atau semesta.

Khusus untuk penulisan buku pengayaan keterampilan, selain penyajian materi dilakukan secara runtun, bersistem, lugas, dan mudah dipahami, penyajian materi juga harus memerhatikan materi yang mudah dilakukan, familiar, menyenangkan, dapat merangsang pengembangan kreativitas, aktivitas fisik/psikis, dan merangsang pembaca untuk menerapkan berdasarkan bahan, alat, dan tahapan kerja. Dengan demikian, dapat diperoleh simpulan bahwa penyajian materi buku pengayaan keterampilan secara umum sama dengan teknik penyajian buku pengayaan lainnya. Namun, terdapat kriteria, khusus pada bagian penyajian materi, yaitu harus merangsang pengembangan kreativitas, aktivitas

fisik/psikis, dan merangsang pembaca untuk menerapkan berdasarkan bahan, alat, dan tahapan kerja.

2.2.1.3.2 Teknik Penyajian

Buku pengayaan yang baik juga ditentukan melalui teknik penyajiannya. Berikut ini terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam teknik penyajian buku pengayaan. Menurut Arifin dan Kusrianto (2009:107) hal tersebut meliputi 1) konsistensi sistematika sajian dalam bab ialah sistematika penyajian dalam bab taat asas, yaitu memiliki pendahuluan, isi, penutup; 2) kelogisan penyajian, yaitu penyajian sesuai dengan alur berpikir deduktif atau induktif; 3) keruntutan konsep, yaitu penyajian konsep dari mudah ke sukar, konkret ke abstrak, dan dari sederhana ke yang kompleks atau yang dikenal sampai yang belum dikenal; 4) koherensi, yaitu hubungan logis antar fakta atau antar konsep dan antarteori.

Sitepu (2012:78) menguraikan teknik penyajian buku pengayaan lebih terperinci lagi. Dalam penjelasannya, Sitepu lebih menekankan pada sistematika penulisan buku tersebut. Berikut adalah pernyataan yang diutaraka Sitepu.

Setiap isi bab hendaknya mengandung empat unsur pokok, yaitu pengantar, isi pokok, bahasan, penilaian dan rangkuman. Penjelasannya sebagai berikut 1) pengantar ditulis sesudah judul bab dan berisi pengetahuan awal yang sudah dimiliki siswa, tujuan pembelajaran isi bab, dan materi pokok yang akan dipelajari, 2) isi pokok bahasan terdiri atas beberapa subpokok bahasan atau subbab yang susunannya telah didasarkan pada hubungan materi pokok yang benar, 3) penilaian bertujuan untuk bahan refleksi bagi siswa, 4) rangkuman merupakan inti dari keseluruhan isi bab yang terkait dengan setiap materi pokok dan disusun secara terintegrasi.

Dengan demikian, dapat disimpulkan teknik penyajian buku pengayaan berkenaan dengan sistematika atau urutan penyajian buku yang disesuaikan dengan isi dari masing-masing urutan tersebut. Oleh karena itu, dalam menyusun urutan bab dalam buku pengayaan tidak boleh sembarangan. Namun harus memperhatikan kesesuaian isi yang ada di dalamnya.

2.2.1.3.3 Bahasa yang Digunakan

Kesuksesan buku pengayaan sebagai bahan ajar tidak luput dari bahasa yang digunakan. Sitepu (2012:109) menjelaskan bahasa dipergunakan sebagai sarana untuk menyampaikan pikiran, gagasan, dan perasaan kepada orang lain dengan menggunakan simbol-simbol. Kemampuan memahami dan menggunakan bahasa dipengaruhi oleh kemampuan berpikir, pengalaman, dan lingkungan. Oleh sebab itu, bahasa yang digunakan dalam buku pengayaan harus sesuai dengan objek sarannya.

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penggunaan bahasa buku pengayaan. Menurut Arifin dan Kusrianto (2009:109) hal tersebut meliputi 1) kesesuaian dengan tingkat perkembangan berpikir dan kematangan emosi siswa; 2) komunikatif, interaktif, dan lugas; 3) kelenturan dan alur berpikir; 4) penggunaan simbol dan istilah yang benar dan konsisten.

Dalam Pusat Perbukuan (2008:79) disebutkan bahasa buku nonteks harus tepat, lugas, dan jelas. Penulis buku nonteks harus memperhatikan penggunaan ejaan (penulisan huruf dan tanda baca) yang sesuai dengan kaidah penulisan bahasa Indonesia yang benar, yaitu Ejaan Yang Disempurnakan (EYD). Selain itu,

hal lain yang harus diperhatikan oleh penulis buku nonteks pelajaran adalah keterbacaan (*readability*) buku tersebut. Sitepu (2012:120) menjelaskan keterbacaan yang dimaksud dalam penulisan buku pengayaan adalah sejauh mana siswa dapat memahami bahan pelajaran yang disampaikan dengan ragam bahasa tulis.

Berdasarkan formula keterbacaan Flesch, keterbacaan bagi siswa SMA kelas X termasuk dalam kategori agak sukar. Rata-rata berjumlah 21 kata per kalimat, sedangkan rata-rata jumlah suku kata per 100 kata adalah 155 suku kata. Skor kemudahan bacaan berkisar antara 50-60, yaitu tipe bacaan *quality*.

2.2.1.3.4 Kegrafikaan

Penyusunan buku pengayaan juga harus menyesuaikan komponen-komponen kegrafikaan. Arifin dan Kusrianto (2009:109) menjelaskan komponen-komponen tersebut meliputi 1) ukuran buku, 2) desain buku, 3) tata letak, 4) tipografi menarik dan mudah dibaca, 5) ilustrasi mencerminkan isi buku. Selain Arifin dan Kusrianto, Sitepu (2012:127) juga mengutarakan mengenai komponen kegrafikaan yang meliputi 1) ukuran buku, ukuran huruf dan spasi baris, 3) jenis huruf, 4) spasi dan susunan, 5) teknik menulis teks, 6) ilustrasi, dan 7) anatomi buku pengayaan.

Terdapat beberapa patokan kegrafikaan yang digunakan untuk menyusun buku bagi siswa SMA. Buku tersebut dapat menggunakan pilihan ukuran dan bentuk buku antara lain ukuran A4 (210 x 297 mm), bentuk vertikal dan landscape; ukuran A5 (148 x 210 mm), bentuk vertikal; ukuran B5 (176 x 250

mm), bentuk vertikal. Perbandingan ilustrasi dan teks untuk siswa SMA, yaitu 10:90. Ukuran huruf dan bentuk huruf bagi siswa SMA kelas X, yaitu 10*Pt*-11*Pt* dengan bentuk huruf *serif*. Hal-hal lainnya yang terkait dengan kegrafikaan menjadi kebijakan penulis serta penerbit yang akan menerbitkan buku tersebut.

2.2.2 Memproduksi Tulisan

Penggunaan istilah *memproduksi* dalam kompetensi dasar Bahasa Indonesia merupakan sesuatu yang baru, yaitu dalam Kurikulum 2013. Kata “memproduksi” yang dimaksud dalam penelitian ini merujuk pada menghasilkan sebuah tulisan. Berikut ini merupakan penguraian lebih lanjut mengenai memproduksi tulisan.

2.2.2.1 Hakikat Memproduksi

Kata “memproduksi” merupakan kata kerja turunan yang berasal dari kata dasar “produksi”. Kata “produksi” sendiri merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu, “*production*”, yaitu kata benda (*noun*) yang berarti hasil, sedangkan “produksi” dalam bahasa Indonesia merupakan kata benda yang berarti proses mengeluarkan hasil atau penghasilan, hasil, atau pembuatan. Kata “produksi” adalah kata benda yang mengalami proses pembentukan kata dengan mendapat imbuhan awalan (*prefiks*) morfem *meng-* sehingga terbentuk kata “memproduksi”, yaitu kata kerja yang berarti menghasilkan atau mengeluarkan hasil. Kata “memproduksi” merupakan kata kerja transitif, yaitu kata kerja yang memerlukan nomina sebagai objek dalam kalimat aktif, objek itu dapat berfungsi

sebagai subjek dalam kalimat pasif. Objek untuk kata “memproduksi” dalam penelitian ini, yaitu teks negosiasi. Jadi, dalam penelitian ini siswa diminta untuk dapat menghasilkan teks negosiasi.

Menurut Kosasih (2013:180) produksi merupakan proses mengeluarkan hasil pemikiran ke dalam bentuk tulisan menjadi sebuah bacaan. Lebih lanjut Zainurrahman (2011:3) menyebutkan secara umum keterampilan-keterampilan berbahasa dibagi menjadi dua macam, yakni keterampilan produktif dan keterampilan reseptif. Menulis dan berbicara merupakan keterampilan produktif karena kedua keterampilan tersebut digunakan untuk memproduksi bahasa demi penyampaian makna. Zainurrahman (2011:4) juga menjelaskan terdapat perbedaan antara menulis dan berbicara walaupun keduanya sama-sama keterampilan produktif. Keterampilan menulis memiliki ruang yang begitu luas dan dalam untuk dipelajari atau dikuasai. Ketelitian seorang penulis dalam menggunakan tanda baca, struktur bahasa, pemilihan kata, serta penguasaan format jenis tulisan merupakan pokok penting. Dalam bahasa tulis tidak mepedulikan konteks yang melatarbelakangi tulisan tersebut diciptakan dan digunakan, namun untuk mempelajari teks negosiasi tetap harus mepedulikan konteks yang melatarbelakangi tulisan karena walaupun disajikan dalam bahasa tulis dalam negosiasi tidak tutur merupakan materi utama yang dikaji.

Dengan demikian, dapat disimpulkan makna kata “memproduksi” dalam penelitian ini lebih menekankan pada menghasilkan teks negosiasi melalui media bahasa secara tertulis. Hal tersebut dikarenakan pembelajaran Bahasa Indonesia dalam Kurikulum 2013 berbasis teks. Selain itu, manfaat memproduksi tulisan

antara lain melalui bahasa tulis hasil karya dapat diapresiasi secara luas oleh khalayak umum.

2.2.2.2 Tahapan-Tahapan Menulis

Rosidi (2009:14) menjelaskan pada umumnya tahapan-tahapan menulis terdapat empat tahap, yaitu *pertama*, pramenulis (*prewriting*). Kegiatan pramenulis meliputi segala sesuatu yang terjadi sebelum proses penulisan . kegiatan pramenulis meliputi 1) menggali ide, 2) mengingat dan memunculkan ide, dan 3) menghubungkan-hubungkan ide.

Kedua, proses menulis yang merupakan usaha mengkreasi atau mengkontruksi teks secara utuh dan merupakan pengalaman spontan dalam memproduksi wacana. Selama proses tersebut, penulis mencoba untuk tidak ragu-ragu lagi dalam menerapkan tanda baca dan ejaan, walaupun sadar bahwa teks yang ditulis akan diperbaiki lagi, diubah, dan disusun ulang. Rosidi (2009:12) menjelaskan tulisan yang baik dapat ditandai dengan ciri-ciri antara lain 1) kesesuaian judul dengan isi tulisan; 2) ketepatan penggunaan tanda baca; 3) ketepatan dalam struktur kalimat; 4) kesatuan, kepaduan, dan kelengkapan dalam setiap paragraf.

Ketiga, revisi (*revising*) merupakan kesempatan untuk berpikir kembali dan mengkontruksi kembali teks yang telah disusun. Revisi merupakan aktivitas yang berlangsung terus-menerus. Penulis perlu terus membaca hasil tulisannya setiap ada kesempatan untuk mengetahui kesalahan dan kelengkapan hasil tulisannya.

Keempat, publikasi (*publishing*) dilakukan dengan cara tukar pikiran dalam rangka memperoleh masukan terhadap teks buram yang telah disusun. Masukan dapat diperoleh dari teman sendiri dalam kelompok kecil, guru, atau khalayak dengan memajang pada mading atau dimuat dalam majalah sekolah.

Pendapat lainnya, menurut Suparno dan Yunus (2008:1.15-1.24) terdapat tiga tahap penulisan, yaitu *tahap prapenulisan*, *tahap-tahap penulisan*, dan *tahap pascapenulisan*. Tahap prapenulisan dimulai dari menentukan topik, mempertimbangkan maksud atau tujuan penulisan, memperhatikan sasaran karangan (pembaca), mengumpulkan informasi pendukung, dan mengorganisasikan ide atau informasi yang biasa disebut dengan kerangka karangan.

Hal tersebut sejalan dengan Kosasih (2014:29) yang menjelaskan langkah awal dalam menulis sebuah karangan adalah menentukan topik. Topik yang dipilih sebaiknya harus 1) menarik perhatian penulis, seperti contoh topik kewirausahaan untuk menuliskan teks negosiasi; 2) dikuasai penulis, dalam hal ini topik yang diangkat biasanya terdapat dalam kehidupan sehari-hari seperti jual beli; 3) menarik dan aktual; dan 4) ruang lingkungannya terbatas.

Langkah selanjutnya, yaitu membuat tulisan atau karangan. Tahap penulisan ditandai dengan pengembangan butir-butir yang terdapat dalam kerangka karangan dengan memanfaatkan bahan atau informasi yang diperoleh dan memperhatikan struktur karangan, yang pada umumnya terdiri atas *awal karangan*, *isi karangan*, dan *akhir karangan*. Pada umumnya. Kerangka sebuah karangan terdiri atas 1) judul, yang merupakan spesifikasi bahasan dari topik yang

telah ditentukan, 2) pendahuluan, yang berisi penjelasan singkat atau pengantar tentang kondisi objek masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam karangan, 3) pembahasan, berisi penjelasan lebih lanjut dari pokok permasalahan yang ada, 4) penutup, berisi kesimpulan yang dirumuskan dalam pembahasa sebelumnya. Dua langkah tersebut merupakan cara menuliskan draf karangan negosiasi.

Tahap terakhir, yaitu tahap pascapenulisan. Pada tahap ini berisi kegiatan penyuntingan dan perbaikan (revisi) guna penyempurnaan tulisan. Hal-hal yang menjadi sorotan saat merevisi biasanya, yaitu ejaan, keefektifan kata, kalimat dan lainnya.

Dari penjelasan-penjelasan sebelumnya dapat disimpulkan, tahapan-tahapan dalam menulis secara garis besar terdapat tiga langkah, yaitu pramenulis, menulis, dan pascamenulis. Untuk menghasilkan tulisan yang lebih baik sebaiknya melakukan setiap tahapan-tahapan dalam menulis secara benar. Dalam proses pascapenulisan semakin banyak revisi dan penilaian yang didapatkan semakin baik tulisan yang dihasilkan.

2.2.3 Teks Negosiasi

Umumnya negosiasi merupakan sebuah keterampilan berbicara, namun dalam Kurikulum 2013 pembelajaran teks negosiasi juga disajikan dalam bentuk tertulis. Negosiasi yang disajikan dengan berbasis teks tertulis memiliki karakteristik tersendiri. Berikut ini merupakan penguraian mengenai teks negosiasi.

2.2.3.1 Pengertian Teks Negosiasi

Oetomo (dalam Mulyana 2005:9) menyatakan istilah teks lebih dekat pemaknaannya dengan bahasa tulis. Lebih lanjut Mulyana (2005:9) menjelaskan objek kajian teks berupa bentuk formal bahasa, yaitu kosa kata dan kalimat, sedangkan sebenarnya teks merupakan esensi wujud bahasa yang lebih bersifat konseptual dapat secara lisan maupun tertulis. Sejalan dengan Mulyana, Pranowo (2014:137) menyebutkan wacana tulis biasa disebut teks, namun karena wacana lisan bila akan dianalisis juga harus ditranskrip dalam bentuk tulisan maka keduanya juga disebut teks. Berdasarkan hal itu, tindak tutur yang terjadi dalam proses negosiasi dapat pula dinamakan dengan teks negosiasi.

Negosiasi adalah suatu kegiatan yang memanfaatkan informasi dan kekuatan yang dimiliki seseorang guna mempengaruhi sikap dan perilaku pihak lain dalam situasi tertentu (Cohen dalam Ardana 2009:122). Berbeda dengan Cohen, Hartman (dalam Yuniawan 2012:82) mengemukakan negosiasi merupakan suatu proses komunikasi antara dua pihak yang masing-masing mempunyai tujuan dan sudut pandang mereka sendiri, yang berusaha mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak mengenai masalah yang sama.

Sejalan dengan Hartman, Kosasih (2013:219) menjelaskan negosiasi dapat didefinisikan sebagai bentuk interaksi sosial untuk mengompromikan keinginan yang berbeda ataupun bertentangan untuk mencapai suatu kesepakatan melalui suatu bentuk diskusi atau percakapan. Lebih lanjut Kosasih menjelaskan negosiasi merupakan proses penetapan keputusan secara bersama antara beberapa pihak yang memiliki keinginan berbeda. Dalam pengertian lain negosiasi merupakan

suatu cara untuk menetapkan keputusan yang dapat disepakati oleh dua pihak atau lebih untuk mencakapi kepuasan pihak-pihak yang berkepentingan.

Negosiasi dipahami sebagai sebuah proses yang di dalamnya pihak-pihak yang ingin menyelesaikan permasalahan, melakukan persetujuan, untuk melakukan suatu perbuatan, melakukan penawaran untuk mendapatkan keuntungan tertentu atau berusaha menyelesaikan permasalahan untuk keuntungan bersama (*win-win solution*). Negosiasi biasa dikenal sebagai salah satu bentuk *alternative dispute resolution* (Nurjaman dan Umam 2012:262). Hal ini sejalan dengan pendapat Nolan-Haley yang menyatakan:

Negotiation may be generally defined as a consensual bargaining process in which parties attempt to reach agreement on a disputed or potentially disputed matter.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan suatu upaya berkomunikasi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda sehingga tercapai suatu kesepakatan atau kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Dalam Kurikulum 2013 istilah *negosiasi* disebut dengan teks negosiasi karena lebih merujuk pada percakapan atau dialog bernegosiasi yang disajikan dalam bentuk tertulis. Berikut ini merupakan contoh teks negosiasi.

Suvenir Patung Garuda Wisnu Kencana

Penjual : “*Good morning*, Mam. Selamat pagi.”
 Pembeli : “Selamat pagi.”
 Penjual : “Mari, mau beli apa?”
 Pembeli : “Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang dibuat dari kayu?”
 Penjual : “Ya, ada. Di sebelah sana, yang besar atau yang kecil?”
 (Penjual menunjukkan tempat patung yang ditanyakan pembeli)

- Pembeli : “Yang sedang saja. Yang dibuat dari kuningan ada?”
 Penjual : “Ya, ini, tidak terlalu besar. Tapi, dibuat dari kayu. Yang dari kuningan habis.”
- Pembeli : “Ya, dari kayu tidak apa-apa.” (Patung itu sudah di tangan pembeli dan ia mengamatinya dengan cermat)
- Penjual : “Bagus itu, Mam. Cocok untuk dipakai sendiri atau untuk suvenir.”
- Pembeli : “Saya pakai sendiri. Harganya berapa?”
 Penjual : “Tiga ratus ribu.”
 Pembeli : “Wah, mahal. Dua ratus ribu, ya?”
 Penjual : “Belum boleh. Dua ratus delapan puluh lima ribu. Ini sudah murah, Mam. Di tempat lain lebih mahal.”
- Pembeli : “Tidak mau. Kalau boleh, dua ratus lima puluh ribu.”
 Penjual : “Belum boleh. Naik sedikit, Mam.”
 Penjual : “Ya, sebenarnya ini belum boleh. Tapi, untuk Nyonya boleh. Mau beli apa lagi?”
- Pembeli : “Tidak. Itu saja. Ini uangnya.”
 (Penjual memasukkan patung itu ke dalam tas plastik yang bertuliskan nama kiosnya. Pembeli memberikan uang pas).
- Penjual : “Ya, terima kasih.”
 Pembeli : “Terima kasih. *Bye, bye.*”
 Penjual : “*Have a nice day.*”
 (Pembeli pergi meninggalkan kios itu)

(Sumber: Pusat Perbukuan 2013:148)

2.2.3.2 Tujuan Teks Negosiasi

Negosiasi adalah pertemuan antara dua belah pihak dengan tujuan mencapai kesepakatan atas pokok-pokok masalah yang 1) dianggap penting dalam pandangan kedua belah pihak, 2) dapat menimbulkan konflik di antara kedua belah pihak, dan 3) membutuhkan kerja sama kedua belah pihak untuk mencapainya (Nurjaman dan Umam 2012:263).

Ludlow dan Panton (dalam Nurjaman dan Umam 2012:263) menjelaskan negosiasi tidaklah untuk mencari pemenang dan pecundang dalam setiap negosiasi terdapat kesempatan untuk menggunakan kemampuan sosial dan komunikasi

efektif dan kreatif untuk membawa kedua belah pihak ke arah hasil yang positif bagi kepentingan bersama

Tujuan orang bernegosiasi adalah menemukan kesepakatan kedua belah pihak secara adil dan dapat memenuhi harapan atau keinginan kedua belah pihak. Selain itu, tujuan dari negosiasi dapat juga untuk mendapatkan keuntungan, menghindarkan kerugian atau memecahkan masalah yang lain. Hasil dari sebuah negosiasi adalah adanya suatu kesepakatan yang memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Selain itu, dijelaskan lebih lanjut oleh Varner (2013:141) bahwa dalam proses negosiasi, negosiator harus memahami tujuannya dan tujuan pihak lainnya. Dengan begitu, terciptalah sebuah budaya baru dalam negosiasi. Budaya tersebut akan berdampak besar dalam proses negosiasi dan keputusan yang dihasilkan. Jadi, negosiasi juga akan menghasilkan sebuah kondisi baru sesuai dengan tujuan dari kedua belah pihak yang bernegosiasi.

Secara lebih rinci, tujuan negosiasi pada intinya adalah 1) menyelesaikan perselisihan karena ada perbedaan pendapat, 2) mengadakan perundingan untuk mendapatkan kesepakatan, dan 3) membuat persetujuan di antara kedua belah pihak (Yuniawan 2012:83). Selain itu, melalui negosiasi juga diperoleh suatu kondisi baru baik itu melalui pola pikir ataupun perilaku sesuai dengan tujuan para negosiator.

2.2.3.3 Jenis Teks Negosiasi

Menurut Lasmadi (dalam Yuniawan 2012:84) ada dua macam negosiasi. *Pertama, distributive negotiation-zero sum negotiation (win-lose)*, yaitu suatu

bentuk negosiasi yang di dalam proses pelaksanaannya para pihak yang terlibat bersaing untuk mendapatkan sebanyak mungkin keuntungan atau manfaat yang ada. Meningkatnya manfaat yang diperoleh salah satu pihak akan mengurangi manfaat yang diperoleh oleh pihak lain. *Kedua, integrative negotiation (win-win)*, yaitu suatu bentuk negosiasi yang dalam proses pelaksanaannya para pihak yang terlibat bekerja sama untuk mendapatkan manfaat yang sebesar-besarnya atas hal-hal yang dirundingkan dengan menggabungkan kepentingan mereka masing-masing untuk mencapai kesepakatan.

Hal yang serupa juga diungkapkan Ardana, dkk. (2009:122) bahwa strategi tawar-menawar ada dua. *Pertama, tawar-menawar distributive*, perundingan berusaha untuk membagi sejumlah tetap sumber daya, situasinya kalah menang. *Kedua, tawar menawar integrative*, perundingan yang mengusahakan satu penyelesaian atau lebih yang dapat menciptakan suatu pemecahan, situasinya menang-menang. Berikut ini merupakan contoh negosiasi *distributive*.

Permohonan Cuti Kerja

- Yusuf : “Bisa minta waktu sebentar, Bu?”
 Bu Nia : “Ada apa, ya, Suf?”
 Yusuf : ”Begini Bu. Istri saya tadi pagi melahirkan. Karena tidak ada yang mengurus dapur, bisa saya meminta cuti kerja?”
 Bu Nia : “Wah, selamat. Bayinya laki-laki atau perempuan?”
 Yusuf : “Perempuan, Bu.”
 Bu Nia : “Perempuan atau laki-laki sama saja, ya. Tapi, saya pun kalau boleh nawar ingin punya anak perempuan. Soalnya tiga anak ibu semuanya laki-laki.”
 Yusuf : “Iya, Bu.”
 Bu Nia : “Kapan-kapan kalau punya waktu santai, saya pun ingin nengok bayimu itu. Masih di tempat yang dulu kan?”
 Yusuf : “Iya, Bu.”
 Bu Nia : “Bagus. Tidak terlalu jauh.”
 Yusuf : “Jadinya, tentang permohonan cuti saya, bagaimana, Bu?”
 Bu Nia : “O, iya. Berapa lama maunya memang, Suf?”

- Yusuf : “Kalau boleh, ya, dua minggu, Bu.”
 Bu Nia : “Itu terlalu lama. Di perusahaan kita, kan, lagi banyak-banyaknya pekerjaan.”
 Yusuf : “Iya, betul. Jadi, berapa lama Ibu mengizinkan saya cuti?”
 Bu Nia : “Seminggu saja, ya? Tapi, itu pun kamu harus menyelesaikan dulu pekerjaan yang Ibu kasihkan tadi pagi. Saya kira sore ini pun bisa selesai. Besoknya kamu bisa mulai cuti.”
 Yusuf : “Tampaknya harus lembur sampai malam, Bu. Tidak bisa selesai sore ini juga.”
 Bu Nia : “Tak apa, kan? Yang penting besok bisa libur.”
 Yusuf : “Iya, Bu. Terima kasih atas kebijaksanaan Ibu.”

Berikut ini merupakan contoh negosiasi *integrative*.

Kaos K-On

- Maman : “Ada yang bisa saya bantu ? *Eh..* Doni.”
 Doni : “*Eh* Maman, Ini tokomu ?”
 Maman : “Iya Don. Mau beli apa ?”
 Doni : “Ini Man aku mau beli kaos, ada yang bagus tidak ?”
 Maman : “Banyak *nih* Man, pilih saja.”
 Doni : “Coba lihat yang itu Man.”
 Maman : “Ini Man.”
 Doni : “Berapa ini Man?”
 Maman : “Wah, yang ini Rp190.000,00 Don.”
 Doni : “*Ah* tidak *deh*, Wah ada kaos K-On, aku mau, harganya berapa?”
 Maman : “Tahu saja kamu yang bagus ini tidak terlalu mahal, Cuma Rp110.000,00.”
 Doni : “*Aduh* Man, harga kita-kita *lah*.”
 Maman : “Yah karena teman makanya tidak usah kurang*lah*.”
 Doni : “Halah, Rp90000,00 *lah* Man.”
 Penjual : “ Rp105.000,00 *lah*, biar aku untung.”
 Doni : “*Eh ayolah*, aku tambah Rp5000,00 *deh*, Rp95000,00 ya.”
 Penjual : “*Eh* Rp100.000,00 atau tidak sama sekali!”
 Doni : “Iya sudah *deh* To, Rp100.000,00 ya. *Nih* tunai langsung.”
 Penjual : “*Oke*, terima kasih Doni.”

2.2.3.4 Struktur Teks Negosiasi

Dalam sebuah karangan terdapat beberapa hal yang mendasari penyusunan karangan tersebut. Urutan pokok-pokok pembahasan yang ada dalam karangan itu

yang disebut dengan struktur karangan atau teks. Kosasih (2013:280) menyebutkan struktur adalah pengaturan pola dalam bahasa secara sistematis. Pada teks negosiasi terdapat pula struktur yang mendasari penyusunan teks negosiasi tersebut. Berikut ini adalah penjelasan mengenai struktur pada teks negosiasi.

Secara rinci Kosasih (2013:219) menyebutkan struktur negosiasi berupa, 1) penutur (negosiator 1) menyampaikan maksudnya, 2) mitra tutur (negosiator 2) menyanggah dengan alasan tertentu, 3) negosiator 1 mengemukakan argumen, 4) negosiator 2 kembali mengemukakan sanggahan, dan 5) terjadinya kesepakatan. Pendapat selanjutnya, menurut Kemendikbud (2013:156) struktur teks negosiasi meliputi orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup.

Lebih lanjut Setiyono (2014:84) menjelaskan dalam bernegosiasi kemampuan persuasif sangat dibutuhkan sehingga teks negosiasi juga disebut dengan teks persuasi. Struktur teks persuasi, yaitu 1) tesis yang berisi pengenalan ide pokok penulis tentang suatu gejala yang akan dibahas, 2) argumentasi yang berisi pendapat-pendapat yang mendukung ide pokok penulis, dan 3) rekomendasi yang berisi ajakan penulis terhadap pembaca.

Dari pernyataan-pernyataan sebelumnya dapat disimpulkan secara garis besar struktur teks negosiasi mencakup tiga bagian, yaitu 1) pembukaan dapat disebut juga dengan orientasi maupun tesis; 2) isi yang berupa argumen hingga mencapai kesepakatan akhir. Prosesnya meliputi pengajuan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian; 3) penutup yang merupakan tuturan untuk mengakhiri percakapan.

Suvenir Patung Garuda Wisnu Kencana

Penjual	: “ <i>Good morning</i> , Mam. Selamat pagi.”	}	Orientasi
Pembeli	: “Selamat pagi.”		
Penjual	: “Mari, mau beli apa?”	}	Permintaan
Pembeli	: “Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang dibuat dari kayu?”		
Penjual	: “Ya, ada. Di sebelah sana, yang besar atau yang kecil?” (Penjual menunjukkan tempat patung yang ditanyakan pembeli)	}	Pemenuhan
Pembeli	: “Yang sedang saja. Yang dibuat dari kuningan ada?”		
Penjual	: “Ya, ini, tidak terlalu besar. Tapi, dibuat dari kayu. Yang dari kuningan habis.”	}	Pemenuhan
Pembeli	: “Ya, dari kayu tidak apa-apa.” (Patung itu sudah di tangan pembeli dan ia mengamatinya dengan cermat)		
Penjual	: “Bagus itu, Mam. Cocok untuk dipakai sendiri atau untuk souvenir.”	}	Penawaran
Pembeli	: “Saya pakai sendiri. Harganya berapa?”		
Penjual	: “Tiga ratus ribu.”	}	Penawaran
Pembeli	: “Wah, mahal. Dua ratus ribu, ya?”		
Penjual	: “Belum boleh. Dua ratus delapan puluh lima ribu. Ini sudah murah, Mam. Di tempat lain lebih mahal.”	}	Penawaran
Pembeli	: “Tidak mau. Kalau boleh, dua ratus lima puluh ribu.”		
Penjual	: “Belum boleh. Naik sedikit, Mam.”	}	Persetujuan
Penjual	: “Ya, sebenarnya ini belum boleh. Tapi, untuk Nyonya boleh. Mau beli apa lagi?”		
Pembeli	: “Tidak. Itu saja. Ini uangnya.”	}	Pembelian
	(Penjual memasukkan patung itu ke dalam tas plastik yang bertuliskan nama kiosnya. Pembeli memberikan uang pas).		
Penjual	: “Ya, terima kasih.”	}	Penutup
Pembeli	: “Terima kasih. <i>Bye, bye.</i> ”		
Penjual	: “ <i>Have a nice day.</i> ” (Pembeli pergi meninggalkan kios itu)		

(Sumber: Pusat Perbukuan 2013:148)

2.2.3.5 Kaidah Isi Teks Negosiasi

Menghasilkan suatu karya yang baik tentu tidak lepas dari kaidah yang digunakan dalam penulisan karya tersebut. Kaidah merupakan rumusan dasar atau aturan yang dipakai sebagai patokan untuk menghasilkan sesuatu hal (Kosasih 2013:280). Dalam menulis teks negosiasi juga terdapat kaidah-kaidah yang mendasari penulisan teks tersebut. Berikut ini merupakan penjelasan mengenai kaidah dalam teks negosiasi.

Menurut Kosasih (2013:221) menyebutkan kaidah negosiasi mencakup aspek-aspek yang termuat dalam negosiasi. Dalam kegiatan negosiasi terkandung aspek-aspek berikut. *Pertama*, melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi atau perusahaan. *Kedua*, berupa kegiatan komunikasi langsung (tatap muka), menggunakan bahasa lisan, didukung oleh gerak tubuh dan ekspresi wajah. *Ketiga*, mengandung konflik pertentangan, ataupun perselisihan. *Keempat*, menyelesaikannya melalui tawar-menawar (*bargain*) atau tukar-menukat (*barter*). *Kelima*, menyangkut suatu rencana, program, suatu keinginan, atau sesuatu yang belum terjadi. *Keenam*, berujung pada dua hal: sepakat atau tidak sepakat. Untuk lebih jelasnya perhatikan contoh berikut.

Suvenir Patung Garuda Wisnu Kencana

1. Penjual _____ : “*Good morning*, Mam. Selamat pagi.”
2. Pembeli _____ : “Selamat pagi.”
3. Penjual _____ : “Mari, mau beli apa?”
4. Pembeli _____ : “Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang dibuat dari kayu?”
5. Penjual _____ : “Ya, ada. Di sebelah sana, yang besar atau yang kecil?” (Penjual menunjukkan tempat patung yang ditanyakan pembeli)

Melibatkan dua pihak dan berupa kegiatan komunikasi langsung
--

6. Pembeli : “Yang sedang saja. Yang dibuat dari kuningan ada?”
7. Penjual : “Ya, ini, tidak terlalu besar. Tapi, dibuat dari kayu. Yang dari kuningan habis.”
8. Pembeli : “Ya, dari kayu tidak apa-apa.” (Patung itu sudah di tangan pembeli dan ia mengamatinya dengan cermat)
9. Penjual : “Bagus itu, Mam. Cocok untuk dipakai sendiri atau untuk suvenir.”
10. Pembeli : “Saya pakai sendiri. Harganya berapa?”
11. Penjual : “Tiga ratus ribu.”
12. Pembeli : “Wah, mahal. Dua ratus ribu, ya?”
13. Penjual : “Belum boleh. Dua ratus delapan puluh lima ribu. Ini sudah murah, Mam. Di tempat lain lebih mahal.”
14. Pembeli : “Tidak mau. Kalau boleh, dua ratus lima puluh ribu.”
15. Penjual : “Belum boleh. Naik sedikit, Mam. Ya, sebenarnya ini belum boleh. Tapi, untuk Nyonya boleh. Mau beli apa lagi?”
16. Pembeli : “Tidak. Itu saja. Ini uangnya.”
(Penjual memasukkan patung itu ke dalam tas plastik yang bertuliskan nama kiosnya. Pembeli memberikan uang pas).
17. Penjual : “Ya, terima kasih.”
18. Pembeli : “Terima kasih. Bye, bye.”
19. Penjual : “Have a nice day.”
(Pembeli pergi meninggalkan kios itu)

(Sumber: Pusat Perbukuan 2013:148)

Dalam teks negosiasi itu dapat dianalisis kaidahnya, yaitu *pertama*, melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. *Kedua*, berupa kegiatan komunikasi langsung atau pecapakan langsung antara penjual dan pembeli. *Ketiga*, mengandung konflik pertentangan, yakni pada saat penjual menyebutkan harga yang menurut pembeli masih termasuk mahal. *Keempat*, adanya tawar-menawar harga. *Kelima*, menyangkut rencana atau keinginan terbukti dengan adanya pernyataan penjual “ya, sebenarnya ini belum boleh”, pada dialog ke-15. *Keenam*, tercapainya kesepakatan yang juga terdapat pada dialog ke-15.

Mengandung konflik

Tawar-Menawar

Adanya keinginan

Tercapainya Kesepakatan

Apabila dipelajari lebih lanjut, masih banyak komponen-komponen kaidah yang teks harus diperhatikan. Kaidah tersebut bertujuan untuk mencapai hasil yang maksimal dalam bernegosiasi. Berikut ini merupakan beberapa penjelasan mengenai komponen-komponen kaidah dalam bernegosiasi secara lebih terperinci.

2.2.3.5.1 Taktik Negosiasi

Dalam proses negosiasi, pihak-pihak yang berselisih seringkali menggunakan taktik-taktik untuk memaksimalkan hasil yang diinginkan. Arbono (dalam Hariwijaya 2006:91-93) menyarankan berbagai taktik sebagai berikut.

- 1) Membuat agenda, yaitu memberi waktu kepada pihak-pihak yang berselisih pada setiap masalah yang ada secara berurutan dan mendorong agar mereka mencapai kesepakatan atas keseluruhan paket perundingan.
- 2) *Bluffing*, yaitu taktik yang sering digunakan para negosiator yang bertujuan untuk mengelabui lawan negosiasinya dengan cara membuat distorsi kenyataan yang ada dan membuat suatu gambaran yang tidak benar.
- 3) Membuat tenggat waktu (*deadline*), yaitu taktik apabila salah satu pihak yang berunding ingin mempercepat penyelesaian perundingan dengan cara memberi tenggat waktu kepada lawannya untuk segera mengambil keputusan.
- 4) *Good guy bad guy*, yaitu menciptakan tokoh “jahat” dan tokoh “baik” pada salah satu pihak yang berunding. Tokoh “jahat” ini berfungsi untuk menekan pihak lawan sehingga pandangan-pandangannya selalu ditentang oleh pihak lawannya, sedangkan tokoh “baik” ini yang akan menjadi pihak yang dihormati

oleh pihak lawannya karena kebaikannya sehingga pendapat-pendapat yang dikemukakannya untuk menetralsir tokoh “jahat” sehingga dapat diterima oleh lawan berundingnya.

- 5) *The art of concession*, yaitu meminta konsesi dari lawan berunding atas setiap permintaan lawan yang akan dipenuhi.
- 6) *Intimidasi*, yaitu membuat ancaman kepada lawan berundingnya agar menerima penawaran yang ada, dan menekankan konsekuensi yang diterima bila tawaran ditolak.

2.2.3.5.2 Gaya-Gaya Negosiasi

Nurjaman dan Umam (2012:268) menyebutkan gaya negosiasi dapat dijelaskan dalam dua dimensi, yaitu arah dan kekuatan. *Pertama*, dimensi arah menjelaskan tentang cara kita menangani informasi. Jenisnya meliputi 1) mendorong (*push*), seperti memberikan informasi, mengajukan usul, melalaikan kontribusi orang lain, mengkritik, bertindak sebagai pengganggu, bergantung pada sifat dan konteks negosiasi dan 2) menarik (*pull*), seperti mengajukan pertanyaan untuk mendapatkan informasi, meminta saran, memastikan pemahaman, meminta kejelasan, menyatakan perasaan kita.

Kedua, dimensi kekuatan menjelaskan tentang keluwesan kita untuk beranjak dari kedudukan kita semula. Keluwesan tersebut antara lain 1) bersikap keras, seperti ingin menang berapa pun harganya, tidak akan mengalah atau mundur, tidak akan menerima tawaran apapun, mengejar sasaran yang tinggi dan

2) bersikap lunak, seperti, mengalah, ragu-ragu, suli untuk berkata tidak, menyesuaikan diri, sasaran yang dikejar rendah.

2.2.3.5.3 Alternatif Penyelesaian Konflik

Negosiasi akan menghasilkan suatu keputusan yang disetujui bersama. Keputusan yang dihasilkan dapat bermacam-macam jenisnya sesuai dengan jalannya proses negosiasi tersebut. Setiap negosiasi memiliki potensi konflik dalam seluruh prosesnya. Berikut ini adalah penguraian mengenai alternatif penyelesaian konflik dalam bernegosiasi menurut Yuniawan (2012:89).

Pertama, yaitu kuadran menang-menang (kolaborasi). Pada kuadran ini kedua belah pihak merasa diuntungkan. Kuadran ini juga disebut dengan gaya manajemen konflik kolaborasi atau bekerja sama. Tujuannya adalah mengatasi konflik dengan menciptakan penyelesaian melalui konsensus atau kesepakatan bersama yang mengikat semua pihak yang bertikai.

Kedua, kuadran menang-kalah (persaingan). Kuadran ini memastikan bahwa salah satu pihak pertama (penutur) memenangkan konflik dan pihak kedua kalah (mitra tutur). Gaya penyelesaian konflik ini sangat tidak menyenangkan bagi pihak yang merasa terpaksa dalam posisi kalah sehingga sebaiknya hanya digunakan dalam keadaan terpaksa yang membutuhkan penyelesaian yang cepat dan tegas.

Ketiga, kuadran kalah-menang (mengakomodasi). Pada keadaan ini pihak pertama dalam posisi mengalah atau mengakomodasi kepentingan pihak lain. Gaya ini digunakan untuk menghindari kesulitan atau masalah yang besar apabila

dalam posisi menang. Mengalah memiliki esensi kebesaran jiwa dan memberi kesempatan kepada pihak kedua untuk juga mau mengakomodasi kepentingan pihak pertama sehingga selanjutnya dapat bersama-sama menuju ke kuadran pertama.

Keempat, yaitu kuadran kalah-kalah (menghindari konflik). Kuadran ini menjelaskan cara mengatasi konflik dengan menghindari konflik. Dapat berarti pula kedua belah pihak tidak sepakat untuk menyelesaikan konflik atau menemukan kesepakatan untuk mengatasi konflik tersebut. Cara ini sebetulnya hanya bisa dilakukan untuk potensi konflik yang ringan dan tidak terlalu penting.

2.2.3.5.4 Bahasa dalam Negosiasi

Negosiasi merupakan kegiatan berkomunikasi interaktif yang melibatkan dua belah pihak. Pratminingsih (2006:6) menyatakan komunikasi dapat dilakukan secara efektif jika seorang komunikator mampu mengomunikasikan kedua bentuk komunikasi, yaitu komunikasi nonverbal dan verbal dengan baik. Pesan akan lebih mudah dimengerti jika komunikasi verbal ditunjang oleh komunikasi nonverbal. Oleh karena itu, dalam bernegosiasi terdapat dua bentuk bahasa yang harus dipelajari yaitu bahasa nonverbal dan bahasa verbal.

Bahasa nonverbal yang dimaksud yakni perilaku seseorang yang mengiringi ketika orang tersebut sedang berbicara. Sargent (2014:108) menyampaikan beberapa hal yang terkait dengan bahasa nonverbal yang digunakan untuk berkomunikasi, antara lain 1) sikap tubuh; 2) isyarat, gerakan, dan ekspresi wajah; 3) nada suara (irama dan volume); 4) pernafasan, meliputi

tingkat cepat atau lambat dan kedalaman. Agar negosiasi berjalan baik pihak pertama (yang memulai negosiasi atau penutur) untuk memahami bahasa nonverbal dari pihak kedua (mitra tutur).

Bahasa verbal dalam negosiasi meliputi uraian kata serta kalimat yang digunakan ketika berbicara. Boove dan Thill (dalam Pratminingsih 2006:9) menyatakan ada beberapa hal yang dapat menjadi hambatan verbal, antara lain 1) kesalahan pemilihan kata, 2) kurangnya perbendaharaan kosa kata, 3) kesalahan penulisan atau pengucapan, dan 4) perbedaan level antara pengirim dan penerima pesan. Dengan begitu, dapat dianalisis bahwa dalam bernegosiasi seseorang harus mengetahui teori kebahasaan mengenai diksi (pemilihan kata), kosa kata (istilah), kata baku, ejaan, dan kalimat efektif.

2.2.4 Kesantunan Berbahasa

Bahasa merupakan sebuah sistem lambang bunyi yang bersifat abriter yang digunakan manusia sebagai alat komunikasi atau alat interaksi sosial. Sebagai sebuah sistem maka bahasa itu mempunyai struktur dan kaidah tertentu yang harus ditaati oleh penuturnya (Chaer 2010:14). Bahasa merupakan alat komunikasi yang digunakan penutur dengan mitra tutur dalam berinteraksi. Lebih lanjut Pranowo (2014:180) menyatakan fungsi direktif bahasa, yaitu bahasa dapat digunakan untuk menyakinkan, memberi kritik, mengharapkan sesuatu, membujuk, dan memberikan saran. Kesantunan berbahasa berkaitan dengan cara bahasa tersebut digunakan dalam proses berkomunikasi dengan memperhatikan konteks pemakaian bahasa yang menyertai tuturan bahasa.

2.2.4.1 Pengertian Kesantunan Berbahasa

Menurut sejarah, mengikuti istilah bahasa Inggris *'polite'* yang berarti sopan santun dapat ditemukan dalam abad ke-15. Secara etimologi, kata *'polite'* berasal dari bahasa latin abad pertengahan yaitu, "*politus*" yang berarti halus dan pandai. Istilah *'polite'* identik dengan konsep-konsep kata *'refined'* dan *'polished'* yang berarti berbahasa halus dan budi bahasa yang halus dalam berkomunikasi.

Shahrokhi dan Bidabadi (2013:17) dalam jurnalnya yang berjudul *An Overview of Politeness Theories: Current Status, Future Orientations* menyatakan.

As a socialization process competent adult members in every society learn how to behave politely, linguistically, and otherwise. Politeness has not been born as an instinctive mankind property, but it is a phenomenon which has been constructed through sociocultural and historical processes .

Lebih lanjut Shahrokhi dan Bidabadi (2013:19) menjelaskan sopan santun adalah sebuah gagasan teoretis atau istilah dalam teori perilaku sosial dan penggunaan bahasa. Pada tingkat pertama aturan sopan santun meliputi gagasan umum sopan santun sebagai sebuah kesadaran dan dilakukan oleh masyarakat sehari dalam interaksi. Pada tingkat kedua aturan sopan santun, yaitu usaha untuk mengembangkan teori ilmiah dari sopan santun itu sendiri. Teori yang dapat menjelaskan fungsi dari sopan santun dalam interaksi dan menyediakan kriteria yang perilaku yang santun dalam berbahasa.

Sopan santun meliputi bahasa dan nonbahasa yang keduanya dinyatakan sebagai *paralinguistically* dan *non-paralinguistically*. Sopan santun paralinguistik merupakan perilaku secara simultan yang bersamaan dengan tanda verbal.

Penggunaan fitur seperti intonasi kontur, stress, dan nada suara adalah bentuk sopan santun paralinguistik. Sopan santun nonparalinguistik adalah ekspresi lain yang hanya melalui gestur tanpa tanpa didampingi tanda verbal.

Menurut Pranowo (2009:1) kesantunan berbahasa merupakan kemampuan seseorang untuk bertutur kata secara halus dan isi tutur katanya memiliki maksud yang jelas, dapat menyejukkan hati, dan membuat orang lain berkenan. Terdapat tiga hal penting ketika penutur berinteraksi dengan mitra tutur. Pertama, mitra tutur diharapkan dapat memahami maksud yang disampaikan oleh penutur. Kedua, setelah mitra tutur memahami maksud penutur, mitra tutur akan mencari aspek tuturan lain, yaitu persepsi mengenai penutur. Persepsi mitra tutur terhadap penutur akan diperoleh melalui cara menyampaikan maksud menggunakan bahasa. Ketiga, tuturan penutur terkadang juga disimak oleh orang lain (orang ketiga) yang sebenarnya tidak berkaitan langsung dengan komunikasi antara penutur dan mitra tutur (Pranowo 2009:14).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kesantunan berbahasa adalah cara penggunaan bahasa dalam berkomunikasi antara penutur dan mitra tutur dengan halus sesuai dengan konteks pemakaiannya sehingga maksud yang dalam tuturan dapat tersampaikan dengan jelas. Tuturan tersebut dapat menyejukkan hati dan membuat orang lain berkenan. dengan begitu, tujuan komunikasi dapat tercapai.

2.2.4.2 Konsep Pragmatik

Untuk dapat menganalisis kesantunan berbahasa secara pasti terlebih dahulu harus mengetahui ilmu yang mempelajari penggunaan bahasa dalam komunikasi, yaitu ilmu pragmatik. Pragmatik adalah ilmu yang mengkaji bagaimana satuan-satuan bahasa digunakan dalam pertuturan dalam rangka komunikasi (Chaer 2010:23). Menurut Levinson (1983) (dalam Raharja 2005:48) mendefinisikan pragmatik sebagai studi bahasa yang mempelajari relasi bahasa dengan konteksnya. Konteks yang dimaksud tergramatisasi dan terkondifikasi sehingga tidak dapat dilepaskan dari truktur bahasanya. Batasan levinson selengkapnya dapat dilihat dari kutipan berikut.

Pragmatics is the study of those relations between language and context that are gramaticalized, or encoded in the structure of a language (Levinson 1983:9).

Parker (dalam Raharja 2005:48) menyatakan bahwa pragmatik adalah cabang ilmu bahasa yang mempelajari srtuktur bahasa secara eksternal. Definisi Parker selengkapnya dapat dilihat pada kutipan berikut.

Pragmatics is distinct from grammar, which is the study of the internl scruktur of language. Pragmatics is the study of how language is used to communicate. (Parker 1986:11).

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan tokoh-tokoh di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pragmatik adalah suatu ilmu bahasa yang mempelajari mengenai bahasa dalam penggunaannya beserta konteksnya. Pragmatik mempelajari seluk-beluk bahasa sehingga tersampainya maksud yang ditujukan penutur terhadap mitra tutur. Kajian pragmatik secara umum meliputi 1) tindak tutur, 2) deiksis, 3) praanggapan, dan 4) implikatur.

Pertama, tindak tutur adalah tuturan dari seseorang yang bersifat psikologis dan yang dilihat dari makna tindakan dalam tuturannya itu (Chaer 2010:27). Tindak tutur yang dilakukan dalam bentuk kalimat performatif oleh Austin (dalam Chaer 2010:27) dirumuskan sebagai tiga buah tindakan yang berbeda, yaitu 1) tindak tutur lokusi, tindak tutur untuk menyatakan sesuatu sebagaimana adanya, 2) tindak tutur ilokusi, tindak tutur menyatakan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu pula, 3) tindak tutur perlokusi, tindak tutur yang mempunyai pengaruh atau efek terhadap mitra tutur.

Searle (dalam Rahardi 2005:36) menggolongkan tindak tutur ilokusi ke dalam lima macam bentuk tuturan yang masing-masing memiliki fungsi komunikatif antara lain 1) *assertif*, yakni bentuk tutur yang mengikat penutur pada kebenaran yang dikatakannya; 2) *direktif*, yakni bentuk tutur yang dilakukan penuturnya dengan maksud agar mitra tutur melakukan tindakan yang disebutkan dalam tuturan; 3) *ekspresif*, yakni bentuk tuturan yang berfungsi untuk menyatakan atau menunjukkan sikap psikologis penutur terhadap keadaan; 4) *komisif*, yakni bentuk tutur yang berfungsi untuk menyatakan janji atau penawaran; 5) *deklarasi*, bentuk tutur yang menghubungkan isi tuturan dengan kenyataannya.

Kedua, deiksis adalah kata atau kata-kata yang rujukannya tidak tetap. Dapat berpindah dari satu maujud ke maujud lain. Kata-kata yang disebut deiksis ini adalah kata-kata yang menyatakan waktu, tempat atau kata ganti, contoh kata “besok”, “di sini”, “saya” (Chaer 2010: 31).

Ketiga, praanggapan atau presuposisi adalah “pengetahuan” bersama yang dimiliki oleh penutur dan mitra tutur yang melatarbelakangi suatu tindak tutur (Chaer 2010:32). Rahardi (2005:42) menjelaskan lebih lanjut sebuah tuturan dapat dikatakan memperanggapkan tuturan yang lain apabila ketidakbenaran tuturan yang dipresuposisikan mengakibatkan kebenaran atau ketidakbenaran tuturan yang mempresuposisikan tidak dapat dikatakan.

Keempat, implikatur adalah adanya keterikatan antara ujaran dari seorang penutur dan mitra tutur. Namun, keterkaitan itu tidak nampak secara literal; tetapi dapat dipahami secara tersirat (Chaer 2010: 33). Grace (dalam Rahardi 2005:43) menyatakan bahwa sebuah tuturan dapat mengimplikasikan proposisi yang bukan merupakan bagian dari tuturan tersebut. Proposisi yang diimplikasikan itu dapat disebut dengan implikatur percakapan.

2.2.4.3 Teori Kesantunan

Pertuturan akan berlangsung dengan baik serta terasa santun apabila penutur dan mitra tutur dalam pertuturan itu menaati prinsip-prinsip kerja sama seperti yang dikemukakan oleh Grace (1975:45-47). Dalam kajian pragmatik satuan prinsip-prinsip tersebut disebut maksim, yakni berupa pernyataan ringkas yang mengandung ajaran atau kebenaran (Chaer 2010:34).

Terdapat empat maksim dalam prinsip kerja sama Grace (dalam Rahardi 2005:53-57). Pertama, *maksim kuantitas*. Dalam maksim ini seorang penutur diharapkan dapat memberikan informasi yang cukup, relatif memadai, dan seinformatif mungkin. Informasi demikian itu tidak boleh melebihi informasi

yang sebenarnya dibutuhkan mitra tutur. Kedua, *maksim kualitas*. Dengan *maksim kualitas*, seorang peserta tutur diharapkan dapat menyampaikan sesuatu yang nyata dan sesuai fakta sebenarnya dalam bertutur. Ketiga, *maksim relevansi*. Dalam *maksim relevansi* dinyatakan bahwa agar terjalin kerja sama yang baik antara penutur dan mitra tutur, masing-masing hendaknya dapat memberikan kontribusi yang relevan tentang sesuatu yang sedang dipertuturkan itu. Keempat, *maksim pelaksanaan atau cara*. *Maksim pelaksanaan* ini mengharuskan peserta pertuturan bertutur secara langsung, jelas, dan tidak kabur.

Untuk melengkapi teori prinsip kerjasama Grice, Leech (1983) mengajukan enam prinsip kesantunan yang disebut juga dengan istilah “*maksim*”. Berikut ini adalah uraian mengenai prinsip-prinsip kesantunan menurut Leech (1983).

Pertama, *maksim kebijaksanaan (tact maxim)*, berilah keuntungan pada mitra tutur. Gagasan dasar dari *maksim* ini yakni peserta pertuturan hendaknya berpegang pada prinsip untuk selalu mengurangi kerugian orang lain dan memaksimalkan keuntungan pihak lain dalam bertutur. Orang bertutur yang berpegang dan melaksanakan *maksim kebijaksanaan* akan dapat dikatakan sebagai orang santun. Contoh dalam teks negosiasi.

- Pembeli : “Saya sedang mencari kain batik buat oleh-oleh keluarga?”
 Penjual : “Kebetulan, di sini menjual beraneka ragam kain batik khas Semarang, *silakan Ibu pilih motif yang disukai?*”(1)

Pada tuturan (1) penjual mempersilakan pembeli untuk memilih motif yang disukai. Hal ini juga menunjukkan penjual memaksimalkan keuntungan kepada pembeli. Dalam teori kesantunan disebut maksim kebijaksanaan.

Kedua, maksim kedermawanan (*generosity maxim*), memaksimalkan kerugian pada diri sendiri. Pada maksim ini para peserta penuturan diharapkan dapat menghormati orang lain. Penghormatan kepada orang lain akan terjadi akan dapat apabila orang dapat mengurangi keuntungan bagi dirinya sendiri dan memaksimalkan keuntungan bagi pihak lain. Contoh dalam teks negosiasi.

Yasmin : "Begini Bu. Adik saya yang ada di luar kota tadi pagi melahirkan anak pertamanya. *Saya ingin memohon izin pada Ibu untuk menjenguknya?*"(2)

Pada tuturan (2) Yasmin menyatakan ingin memohon izin. Dalam tuturan tersebut penutur memaksimalkan kerugian pada diri sendiri. Dalam teori kesantunan disebut maksim kedermawanan.

Ketiga, maksim penghargaan (*approbation maxim*), memaksimalkan pujian kepada mitra tutur. Di dalam maksim penghargaan dijelaskan bahwa orang akan dapat dianggap santun apabila dalam bertutur selalu berusaha memberikan penghargaan kepada pihak lain. Contoh dalam teks negosiasi.

Sita : "Banyak nih El, pilih saja."
 Elsa : "*Benar Sit, kaosnya bagus-bagus. Bahannya tebal dan halus.*"(3)
 Sita : "Walaupun tebal dipakai juga adem."

Pada tuturan (3) Elsa memuji barang yang dijual oleh Sita. Dalam tuturan tersebut penutur memuji mitra tuturnya. Dalam teori kesantunan disebut maksim penghargaan.

Keempat, maksim kesederhanaan (*modesty maxim*), minimalkan pujian bagi diri sendiri. Di dalam maksim kesederhanaan atau maksim kerendahan hati peserta tutur diharapkan dapat bersikap rendah hati dengan cara mengurangi pujian terhadap diri sendiri. Contoh dalam teks negosiasi.

Yasmin : “*Permisi, mohon maaf mengganggu waktu kerja Ibu. Bisa minta waktu sebentar, Bu?*”⁽⁴⁾
 Bu Helen : “*Silakan duduk. Ada apa, Yas?*”

Pada tuturan (4) Yasmin menyatakan permohonan maaf telah mengganggu. Hal ini menunjukkan kerendahan hati Yasmin pada mitra tutur. Dalam teori kesantunan disebut maksim kesederhanaan.

Kelima, maksim permufakatan (*agreement maxim*), maksimalkan kesetujuan dengan mitra tutur. Dalam maksim ini ditekankan agar para peserta tutur dapat saling membina kecocokan atau kemufakatan di dalam kegiatan bertutur. Contoh dalam teks negosiasi.

Elsa : “*Aduh Sit, harga kita-kita lah.*”⁽⁵⁾
 Sita : “*Mau nawar berapa? Masih bisa kurang nih.*”⁽⁶⁾
 Elsa : “*Rp90000,00 lah Sit.*”
 Sita : “*Tambah sedikit Rp105.000,00, biar aku untung.*”
 Elsa : “*Ayolah, aku tambah Rp5000,00 deh, Rp95000,00 ya?*”
 Sita : “*Pasnya Rp100.000,00 El. Itu sudah murah banget.*”⁽⁷⁾

Pada tuturan (5), (6), dan (7) baik Elsa maupun Sita menggunakan maksim permufakatan. Maksim tersebut digunakan untuk mencapai kesepakatan harga barang yang dijualbelikan.

Keenam, maksim kesimpatisan (*sympathy maxim*), maksimalkan ungkapan simpati kepada mitra tutur. Di dalam maksim kesimpatisan diharapkan agar para

peserta tutur dapat memaksimalkan sikap simpati antara pihak yang satu dengan pihak lainnya. Contoh dalam teks negosiasi.

Bu Helen : “*Senangnya punya keponakan baru.*(8) Anaknya laki-laki atau perempuan?”

Pada tuturan (8) Bu Helen menyatakan senang atas berita Yasmin. Dalam teori kesantunan disebut maksim kesimpatisan.

2.2.4.4 Skala Kesantunan

Rahardi (2005:66-70) menyebutkan sedikitnya terdapat tiga macam skala pengukur peringkat kesantunan yang sampai dengan saat ini banyak digunakan sebagai dasar acuan dalam penelitian kesantunan. Tiga macam skala itu adalah 1) skala kesantunan menurut Leech, 2) skala kesantunan menurut Brown and Levinson, 3) skala kesantunan menurut Robin Lakoff.

Skala kesantunan Leech (1983). Terdapat lima macam skala pengukuran kesantunan Leech (1983). Lima macam skala kesantunan tersebut meliputi, 1) *cost-benefit scale* atau skala kerugian dan keuntungan, menunjuk kepada besarkecilnya kerugian dan keuntungan yang diakibatkan oleh sebuah tindak tutur pada sebuah penuturan; 2) *optionality scale* atau skala pilihan, menunjuk kepada banyak atau sedikitnya pilihan (option) yang disampaikan si penutur kepada mitra tutur di dalam kegiatan bertutur; 3) *indirectness scale* atau skala ketidaklangsungan, menunjuk kepada peringkat langsung atau tidak langsungnya maksud sebuah tuturan; 4) *authority scale* atau skala keotoritasan, menunjuk kepada hubungan status sosial antara penutur dan mitra tutur yang terlibat dalam pertuturan; 5) *sosial distance scale* atau skala jarak sosial, menunjuk kepada

peringkat hubungan sosial antara penutur dan mitra tutur yang terlibat dalam sebuah pertuturan.

Berbeda dengan skala kesantunan yang disampaikan Leech (1983), model skala kesantunan Brown and Levinson (1987) terdapat tiga skala penentu tinggi rendahnya peringkat kesantunan sebuah tuturan. Pertama, skala peringkat jarak sosial antara penutur dan mitra tutur (*social distance between speaker and hearer*) banyak ditentukan oleh parameter perbedaan umur, jenis kelamin, dan latar belakang sosiokultural. Kedua, skala peringkat status sosial antara penutur dan mitra tutur (*the speaker and hearer relative power*) didasarkan pada kedudukan asimetrik antara penutur dan mitra tutur. Ketiga, skala peringkat tindak tutur (*rank rating*) didasarkan atas kedudukan relatif tindak tutur yang satu dan lainnya.

Menurut Robin Lakoff (1973) terdapat tiga ketentuan untuk dapat dipenuhinya kesantunan di dalam kegiatan bertutur. *Pertama*, skala formalitas (*formality scale*), dinyatakan bahwa agar para peserta tutur dapat merasa nyaman dan kerasan dalam kegiatan bertutur, tuturan yang digunakan tidak boleh bernada memaksa dan tidak boleh terkesan angkuh. *Kedua*, skala ketidaktegasan (*hesitancy scale*) atau skala pilihan (*optionality scale*) menunjukkan agar penutur dan mitra tutur dapat merasa nyaman dan kerasan dalam kegiatan bertutur, pilihan-pilihan dalam bertutur harus diberikan kedua belah pihak. *Ketiga*, peringkat kesekawanan atau kesamaan menunjukkan bahwa agar dapat bersifat santun haruslah bersikap ramah dan selalu mempertahankan persahabatan antara pihak satu dengan pihak lain.

2.2.4.5 Faktor Penentu Kesantunan Berbahasa

Pranowo (2009:78) menyebutkan faktor penentu kesantunan dapat diidentifikasi dari bahasa tulis antara lain pilihan kata yang berkaitan dengan nilai rasa, panjang pendeknya struktur kalimat, ungkapan, gaya bahasa, dan sebagainya. Lebih lanjut Pranowo menjelaskan kesantunan berbahasa dapat diidentifikasi faktor penentunya meliputi 1) menggunakan tuturan tidak langsung, 2) pemakaian bahasa dengan kata-kata kias, 3) ungkapan memakai gaya bahasa penghalus, 4) tuturan yang dikatakan berbeda dengan yang dimaksudkan, dan 5) tuturan yang dikatakan secara implisit.

Secara garis besar faktor penentu kesantunan berbahasa dibagi menjadi dua, yaitu faktor kebahasaan dan faktor nonkebahasaan (Pranowo 2014:193). Faktor kebahasaan yang dimaksud adalah segala unsur yang berkaitan dengan masalah bahasa, baik bahasa verbal maupun bahasa nonverbal. Faktor kebahasaan verbal yang dapat menentukan kesantunan dapat dideskripsikan sebagai berikut.

Pertama, pemakaian diksi. Ada beberapa diksi yang jika dipakai secara tepat dapat mengakibatkan pemakaian bahasa menjadi lebih santun. Kata yang lazim menunjukkan kesantunan antara lain 1) perkataan “tolong” pada waktu menyuruh orang lain, 2) ucapan “terima kasih” setelah orang lain melakukan tindakan seperti yang diinginkan oleh penutur, 3) penyebutan kata “bapak/ibu” dari pada kata “anda”, 4) penyebutan kata “beliau” dari pada kata “dia” untuk orang yang lebih dihormati, dan 5) penggunaan kata “minta maaf” untuk ucapan yang mungkin dapat merugikan mitra tutur.

Kedua, pemakaian gaya bahasa. Gaya bahasa adalah optimalisasi pemakaian bahasa dengan cara-cara tertentu untuk mengefektifkan komunikasi. Gaya bahasa yang digunakan antara lain 1) majas metafora serta 2) majas personifikasi.

Ketiga, penggunaan peribahasa. Peribahasa dapat memperhalus tuturan yang sebenarnya sangat keras sehingga tuturan itu menjadi terasa santun. Meskipun terasa klise tetapi karena dipakai dalam konteks yang sangat tepat dalam mengefektifkan komunikasi dan meredam kemarahan sehingga tuturan terasa santun

Keempat, penggunaan perumpamaan. Perumpamaan dapat menghaluskan tuturan yang sebenarnya terasa keras, tetapi tetap terasa santun karena dinyatakan secara tidak langsung.

Penggunaan bahasa santun dalam teks negosiasi lebih ditekankan pada pemilihan kata atau diksi sebagai penanda kesantunan. Namun, apabila negosiasi berjalan lebih serius dan dimungkinkan akan terjadi pertentangan maka gaya bahasa, peribahasa maupun perumpamaan dapat digunakan untuk mengurangi ketegangan yang ada. Berikut contoh kutipan dialog dengan penekanan pilihan kata santun.

Pihak bank : “*Mohon maaf*, itu terlalu mendesak Pak, bank kami belum dapat mengabulkan ajuan *Bapak*.”
 Pengusaha : “*Maaf*, tetapi saya membutuhkan uang sebesar itu.”

Contoh kutipan dialog dengan penggunaan (1) peribahasa dan (2) perumpamaan.

- (1) “Lebih baik kita mencari jalan tengahnya saja, *air besar batu bersibak*. Bukan begitu Pak?”
- (2) “Hal itu bukanlah langkah yang tepat. Melakukannya, *bagai mencincang air*.”

2.2.5 Konsep Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Siswa SMA Kelas X

Rancangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA Kelas X akan mengacu pada aspek kesantunan berbahasa sebagai nilai tambah yang diunggulkan. Konsep penerapan kesantunan berbahasa pada buku pengayaan dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2.1 Konsep Penerapan Aspek Kesantunan Berbahasa

Jenis Kesantunan Berbahasa	Penerapan Kesantunan Berbahasa dalam Buku Pengayaan
Santun dalam penggunaan kata	1 Santun menggunakan diksi disajikan melalui “Kolom Kesantunan Berbahasa” pada bab 1 2 Santun dengan gaya bahasa 3 Santun dengan peribahasa 4 Santun dengan perumpamaan } Disajikan melalui “Kolom Kesantunan Berbahasa” pada bab 2
Santun dalam ungkapan	1 Santun menegaskan tujuan 2 Santun memotong pembicaraan lawan 3 Santun pernyataan mengagetkan lawan 4 Santun menanggapi pendapat lawan 5 Santun mengajukan penundaan pendapat 6 Santun mengakhiri negosiasi } Disajikan melalui “Kolom Kesantunan Berbahasa” pada bab 3
Dasar Ungkapan Santun	1 Maksim kebijaksanaan 2 Maksim kedermawanan 3 Maksim penghargaan 4 Maksim kesederhanaan 5 Maksim permufakatan 6 Maksim kesimpatian } Disajikan melalui “Kolom Kesantunan Berbahasa” pada bab 4
Bernegosiasi dengan santun	Berupa sajian contoh teks negosiasi disertai dengan keterangan penerapan kesantunan berbahasa terdapat pada bab 5.

Setelah mengetahui konsep isi materi kesantunan berbahasa dalam buku pengayaan, terdapat penguraian lebih rinci mengenai tampilan fisik penerapan kesantunan berbahasa. Aspek kesantunan berbahasa dapat terlihat melalui sampul buku dan desain isi. Untuk lebih jelasnya, berikut ini merupakan uraian serta contohnya.

a. Sampul Buku

Sampul dirancang dengan komposisi warna, tulisan, penataan, dan ilustrasi gambar yang dipadukan sedemikian rupa agar menjadi daya tarik bagi siswa untuk membaca buku. Sampul buku merupakan ilustrasi mewakili isi buku pengayaan. Aspek kesantunan berbahasa akan terlihat pada pilihan kata dalam judul buku. Diperkuat dengan adanya ilustrasi gambar seseorang sedang menulis untuk memperkuat karakter buku pengayaan menulis teks negosiasi.

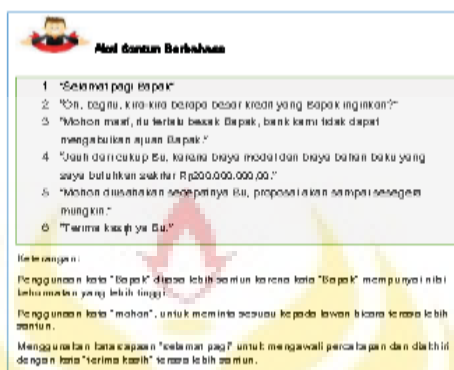
b. Desain Isi

Desain isi buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa akan mengarah pada menulis teks negosiasi dengan memperhatikan kesantunan berbahasa. Hal ini terbukti dengan adanya kolom pengetahuan kesantunan pada bab 1 sampai 4. Berikut contoh gambarnya.



Gambar 2.1 Kolom Pengetahuan Kesantunan

Pada bab 5 terdapat kolom "Aksi Santun Berbahasa". Kolom ini merupakan penjelasan kesantunan berbahasa yang diaplikasikan melalui contoh-contoh teks negosiasi. Berikut contoh gambarnya.



Gambar 2.2 Aksi Santun Berbahasa

2.2.6 Kerangka Berpikir

Untuk mencapai hasil belajar yang maksimal, tidak cukup hanya dengan buku teks pelajaran sebagai acuan, terlebih bagi siswa sebagai subjek utama dalam pembelajaran. Siswa membutuhkan buku pendamping yang berkualitas. Bahan ajar tersebut harus memuat materi yang mencukupi kebutuhan siswa. Selain itu, untuk membantu tercapainya tujuan pendidikan nasional, bahan ajar yang digunakan juga harus dapat mengarahkan siswa untuk berakhlak mulia. Pada Kurikulum 2013, materi teks negosiasi syarat akan penerapan sikap santun dalam diri siswa.

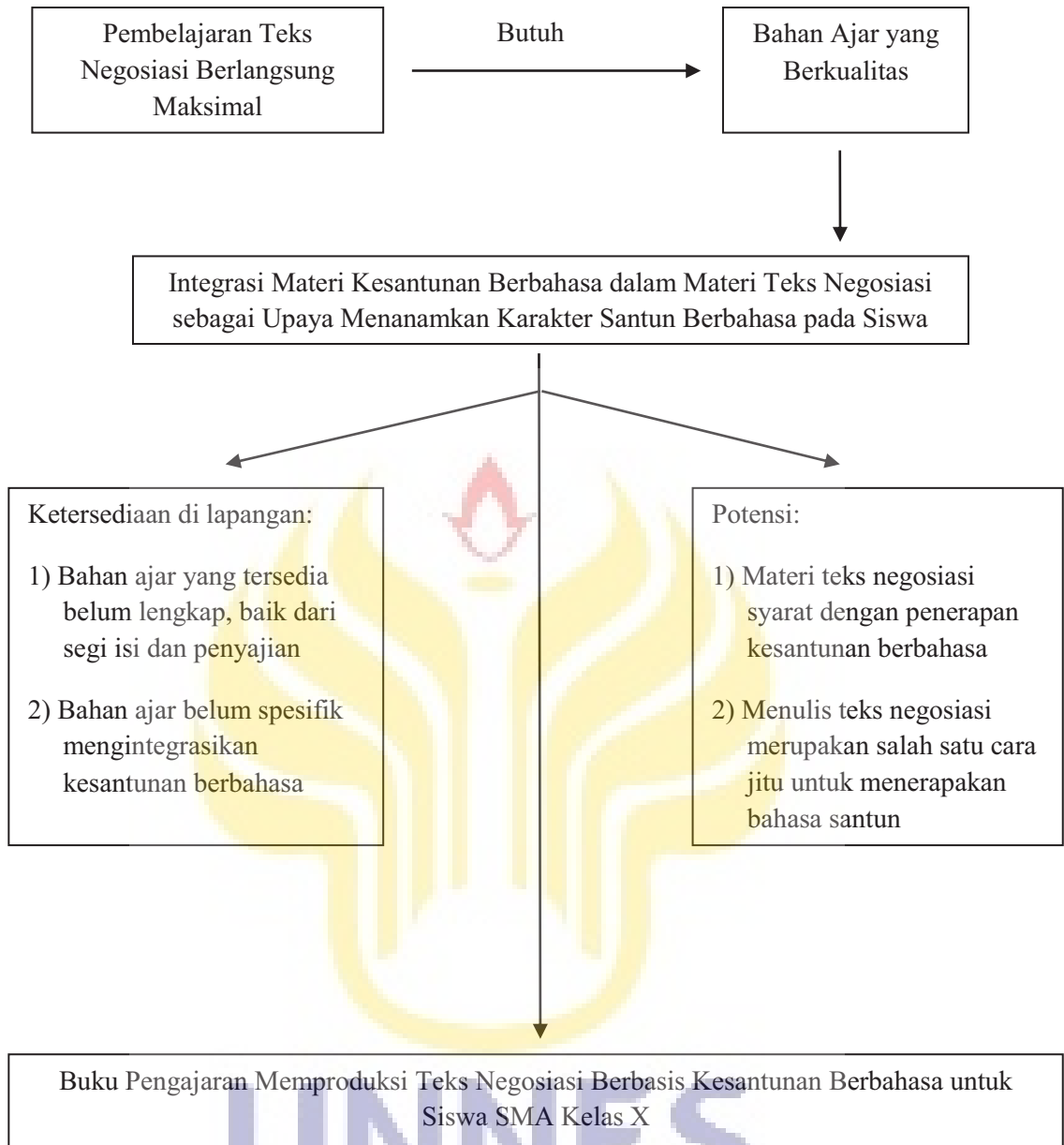
Buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa merupakan bahan ajar alternatif bagi siswa untuk mengasah keterampilan menulis teks negosiasi yang memuat nilai karakter santun berbahasa. Melalui buku pengayaan ini siswa dapat memahami materi menulis teks negosiasi

serta cara bertutur kata santun. Melalui buku ini pula, siswa dapat mengembangkan keterampilan berkomunikasi (negosiasi) melalui komposisi materi yang disajikan dalam buku. Selain itu, buku ini juga dapat menjadi acuan bagi guru untuk menyampaikan materi maupun merancang evaluasi terkait dengan teks negosiasi dan sikap santun siswa.

Buku pengayaan ini disusun atas dasar kurangnya bahan ajar memproduksi teks negosiasi yang tersedia di pasaran. Bahan ajar memproduksi teks negosiasi yang tersedia di pasaran belum lengkap, baik dari segi isi dan penyajian. Bahan ajar tersebut juga belum spesifik mengintegrasikan aspek kesantunan berbahasa.

Dalam buku ini disertakan kaidah-kaidah kebahasaan yang digunakan dalam teks negosiasi dan juga kaidah-kaidah penanda kesantunan berbahasa, dengan maksud agar siswa mengetahui bahasa-bahasa tertentu digunakan dalam bernegosiasi yang memiliki nilai kesantunan lebih. Dengan begitu, ketika siswa berlatih menulis teks negosiasi, siswa sudah mengetahui penanda kesantunan berbahasa sehingga tercapailah penanaman karakter santun dalam karya siswa.

Adanya buku ini, siswa diharapkan dapat mengetahui cara berbahasa santun yang nantinya dapat mereka terapkan dalam kehidupan sehari-hari. Siswa juga akan berperilaku terpuji melalui cara bertutur kata yang santun dan sopan. Kerangka berpikir pada penelitian ini dapat divisualisasikan pada bagan 2.1 berikut.



Bagan 2.1 Kerangka Berpikir
UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, didapatkan beberapa simpulan terkait dengan penelitian dan pengembangan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa untuk siswa SMA kelas X yang telah dilakukan. Berikut simpulannya.

- 1) Analisis kebutuhan pengembangan buku pengayaan menurut persepsi siswa dan guru menghasilkan karakteristik buku pengayaan yang diperlukan. Karakteristik tersebut meliputi aspek materi, yaitu buku pengayaan yang memuat materi menulis teks negosiasi dan dilengkapi dengan muatan aspek kesantunan berbahasa. Aspek penyajian, yaitu buku pengayaan fokus pada keruntutan dan sistematika penyajian buku pengayaan yang dilengkapi dengan pengantar, contoh, dan latihan. Karakteristik aspek bahasa dan keterbacaan, yaitu siswa membutuhkan buku pengayaan dengan bahasa yang komunikatif dan keterbacaan disesuaikan dengan tingkat kognitif mereka. Adapun karakteristik dari aspek grafika, yaitu buku pengayaan yang menarik disertai dengan gambar ilustrasi.
- 2) Prinsip-prinsip pengembangan buku pengayaan yang terdiri dari (1) kaidah isi/materi, (2) kaidah penyajian materi, (3) kaidah bahasa dan keterbacaan, dan (4) kaidah grafika. Berdasarkan materi yang dibutuhkan siswa, kaidah materi dalam buku pengayaan meliputi 1) buku pengayaan yang menunjang materi dalam buku teks pelajaran; 2) terkait dengan kompetensi dasar dan

indikator; 3) terdapat paparan materi berupa konsep, contoh, dan latihan menulis teks negosiasi; 4) terdapat materi teks negosiasi dan kesantunan berbahasa. Kaidah penyajian materi menggunakan prinsip terstruktur dan sistematis. Materi yang disajikan terbagi dalam lima bab, (1) teks negosiasi, (2) bahasa dalam negosiasi, (3) menulis teks negosiasi, (4) menyunting teks negosiasi, dan (5) contoh teks negosiasi. Adapun kaidah bahasa dan keterbacaan menggunakan bahasa yang semi resmi dan komunikatif sesuai dengan perkembangan kognitif siswa SMA kelas X dengan jarak antar kalimat 1,5pt. Kaidah grafika meliputi penggunaan jenis huruf *Miscrosoft sans serif* berukuran 11pt dengan kertas putih berukuran B5 sebagai bahan dasar pembuatan buku pengayaan.

- 3) Buku pengayaan dirancang sesuai dengan karakteristik dan prinsip pengembangan buku pengayaan. Prototipe buku pengayaan dikategorikan menjadi empat bagian meliputi (1) bentuk fisik, (2) sampul buku, (3) muatan isi, dan (4) struktur penyajian.
- 4) Penilaian dan saran perbaikan prototipe buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa diberikan oleh guru dan dosen ahli, yakni (1) aspek materi/isi memperoleh nilai rata-rata sebesar 3,17 dengan kategori baik, (2) aspek penyajian materi mendapatkan nilai rata-rata 2,97 dengan kategori cukup baik, (3) aspek bahasa dan keterbacaan memperoleh nilai rata-rata 3,15 dengan kategori baik, (5) aspek grafika mendapatkan nilai rata-rata 3,09 dengan kategori baik. Dari keseluruhan aspek penilaian tersebut didapatkan nilai-nilai 3,10. Nilai tersebut termasuk kategori baik. Adapun

saran perbaikan , yaitu 1) perbaikan sampul buku; 2) perbaikan sistematika dan kebahasaan yang digunakan; 3) penegasan aspek kesantunan berbahasa pada contoh; 4) perbaikan kalimat, tata tulis, ejaan dan tanda baca; 5) perbaikan ilustrasi gambar yang lebih variatif.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan penelitian, saran didapatkan sebagai berikut.




- 1) Penggunaan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa ini dapat lebih optimal apabila guru Bahasa Indonesia mengkolaborasikan dengan model pembelajaran yang variatif dan menyenangkan. Guru Bahasa Indonesia juga perlu bekerja sama dengan guru mata pelajaran lainnya, guna mendukung tertanamnya karakter santun berbahasa pada siswa.
- 2) Bagi pemerhati pendidikan, khususnya pendidikan menengah atas, hendaknya dapat bersinergi untuk mengembangkan buku pengayaan pada materi-materi lainnya yang dilengkapi dengan muatan karakter mulia. Harapannya buku tersebut dapat mendukung pelaksanaan pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar siswa dan menanamkan perilaku yang baik pada siswa SMA.
- 3) Perlu diadakan penelitian lebih lanjut untuk menguji keefektifan buku pengayaan memproduksi teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa. Pengujian yang lebih lanjut ini akan menghasilkan saran perbaikan yang dapat dimanfaatkan untuk memperbaiki kualitas produk agar lebih sempurna.
- 4)

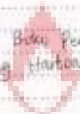
DAFTAR PUSTAKA



- Alfayanti, Lerry. 2013. "Kesantunan Tuturan pada Teks Cerita Pendek dalam Buku Pelajaran SMA Kelas X". *Skripsi*: Unnes.
- Amnah, Shikhah. 2014. "Pengembangan Buku Pengayaan Bernegosiasi dalam Konteks Bekerja Bermuatan Nilai-Nilai Kewirausahaan bagi Peserta Didik SMK Kelas XI Jurusan Tata Busana". *Skripsi*: Unnes.
- Anam, Atfalul. 2011. "Kesantunan Berbahasa dalam Buku Ajar Bahasa Indonesia Tataran Unggulan: untuk SMK dan MAK Kelas XII Karangan Yustinah dan Ahmad Iskak". *Skripsi*: UNY.
- Ardana, Komang, Ni Wayan Mujiati, dan Anak Agung Ayu Sriathi. 2009. *Perilaku Keorganisasian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Arifin, Syamsul dan Adi Kusrianto. 2012. *Sukses Menulis Buku Ajar dan Referensi*. Jakarta: Grasindo.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Ariyasti, Fitri. 2014. "Peningkatan Keterampilan Menulis Teks Negosiasi Menggunakan Model Investigasi Kelompok Melalui Media Video Cara Bernegosiasi pada Siswa Kelas X MIA-4 SMA Negeri Comal Tahun Ajaran 2013-2014". *Skripsi*: Unnes.
- Chaer, Abdul. 2010. *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka cipta.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Panduan Pengembangan Bahan Ajar*. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2013. *Kompetensi Dasar Sekolah Menengah Atas (SMA)/Madrasah Aliyah (MA)*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2013. *Bahasa Indonesia Ekspresi Diri dan Akademik*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Keraf, Gorys. 2010. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kesuma, Darma, Cipi Triatna, dan Johar Permana. 2012. *Pendidikan Karakter: Kajian Teori dan Praktek di Sekolah*. Bandung: Rosda Karya.

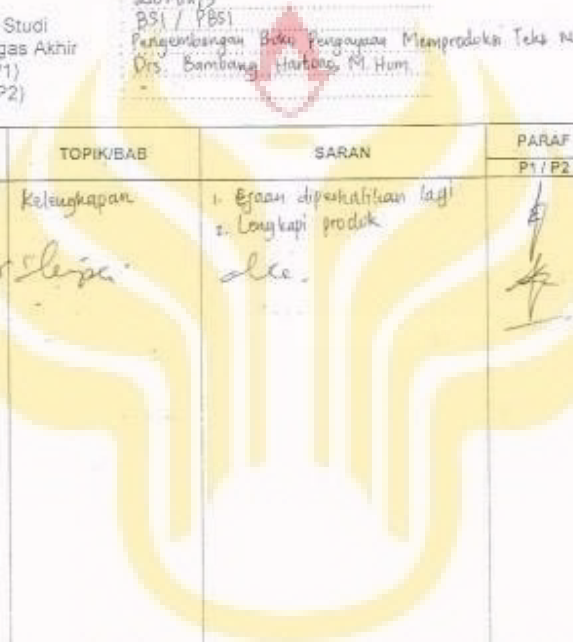
- Kosasih, Engkos. 2013. *Cerdas Berbahasa Indonesia untuk SMA/MA Kelas X*. Jakarta: Erlangga.
- Kosasih, E. 2014. *Dasar-Dasar Keterampilan Menulis*. Bandung: Yrama Widya.
- Kunjana, R. Rahardi. 2005. *Pragmatik: Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Lewicki, J. Roy, Bruce Barry, dan David M. Saunders. 2012. *Negosiasi Negotiation*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Libratono. 2012. "Negosiasi Ruang Berkarya Pedagang Kaki Lima". *Skripsi: Universitas Indonesia*.
- Mulyana. 2005. *Kajian Wacana: Teori, Metode & Aplikasi Prinsip-Prinsip Analisis Wacana*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Nurjaman, Kadar dan Khaerul Umam. 2012. *Komunikasi Publik Relation*. Bandung: Pustaka Setia.
- Pranowo. 2009. *Berbahasa Secara Santun*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Pranowo, 2014. *Teori Belajar Bahasa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Pratminingsih, Sri Astuti. 2006. *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Pedoman Penulisan Buku Nonteks*. Jakarta: Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional.
- Řičánková, Hana. 2012. "Linguistic Means in Business Negotiation". *Tesis: Tomas Bata University*.
- Rosidi, Imron. 2009. *Menulis Siapa Takut: Panduan bagi Penulis Pemula*. Yogyakarta: Kasinus.
- Royan, Frans M. 2004. *Negotiation in Consultative Selling*. Jakarta: Media Komputindo.
- Sauri, Sofyan. 2010. "Membangun Bangsa Berkarakter Santun Melalui Pendidikan Nilai di Persekolahan". *Proceedings of The 4th International Conference on Teacher Education. Join Conference UPI & UPSI Bandung, Indonesia, 8-10 November 2010*.
- Setiyono, Handoko. 2014. *Pendalaman Buku Teks Bahasa Indonesia 1 SMA Kelas X*. Jakarta: Yudhistira.

- Shahrokhi, Mohsen. Bidabadi, Farinaz Shirani. 2013. "An Overview of Politeness Theories: Current Status, Future Orientations". *American Journal of Linguistics* 2013, 2(2): 17-27.
- Sholichah, Iin. 2010. "Kesantunan Berbahasa Mahasiswa Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Semarang dalam Forum Diskusi Ilmiah". *Skripsi*: Unnes.
- Sitepu, B.P. 2012. *Penulisan Buku Teks Pelajaran*. Bandung: Rosda Karya.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukardi. 2008. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sunaryo, Arie. 2013. "Kesal Disuruh Sabar, Murid Tantang dan Aniaya Guru dengan Pisau Cutter". *Merdeka.com*. <http://www.merdeka.com/peristiwa/kesal-disuruh-sabar-murid-tantang-aniaya-guru-dengan-cutter.html>. Diakses 14 Januari 2016
- Suparno dan Mohamad Yunus. 2008. *Keterampilan Dasar Menulis*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Varner, Iris. 2013. "The Role of Negotiation in Intercultural Business Communication". *International Professional Journal*, 1 (1): 139-145.
- Wibowo, Wahyu. 2007. *Menjadi Penulis dan Penyunting Sukses*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Yuniawan, Tommi. 2012. *Terampil Retorika Berbicara*. Semarang: Unnes Press.
- Yustinah. 2013. *Produktif Berbahasa Indonesia untuk SMK/MAK Kelas X*. Jakarta: Erlangga
- Zainurrahman. 2011. *Menulis: dari Teori hingga Praktik (Penawar Racun Plagiarisme)*. Bandung: Alfabeta.

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG (UNNES) Kantor: Gedung H.4 Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang 50225 Rector: (024) 8508061 Fax: (024) 8508082, Putek: (024) 8508001 Website: www.unnes.ac.id - E-mail: unnes@unnes.ac.id		 
	FORMULIR PEMBIMBINGAN PENULISAN SKRIPSI		Standar ISO 9001 Certified Q110191-01
No. Dokumen FM-04-AKD-24	No. Revisi 01	Hal 1 dari 1	Tanggal Terbit 01 September 2012

Nama : <u>Husniyati Adibah Alwalidah</u> NIM : <u>201141015</u> Jurusan/Program Studi : <u>BSI / PBSI</u> Judul Skripsi/Tugas Akhir : <u>Pengembangan Buku Pengayaan Mempredaksi Teks Negosiasi</u> Pembimbing I (P1) : <u>Drs. Bambang Hartono, M. Hum</u> Pembimbing II (P2) :	
---	---

No.	TGL	TOPIK/BAB	SARAN	PARAF P1 / P2
	<u>10/2012</u> <u>12</u>	<u>Kelengkapan</u>	1. Ejaan diperhaluskan lagi 2. Lengkapi produk <u>slc</u>	 



UNNES

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG