

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai kemampuan berbahasa pada siswa, khususnya keterampilan berbicara memang sudah banyak dilakukan dalam dunia pendidikan.

Penelitian-penelitian tersebut dimaksudkan untuk memperbaiki pembelajaran dalam hal peningkatan keterampilan berbicara dengan menggunakan berbagai teknik pembelajaran. Begitu juga penelitian yang menerapkan teknik pembelajaran *Treffinger* juga sudah banyak dilakukan. Namun, kebanyakan diterapkan pada matapelajaran Matematika untuk memecahkan masalah tematis.

Beberapa penelitian yang mengangkat permasalahan mengenai keterampilan berbicara antara lain dilakukan oleh Ila Bainatul Hayati (2014), Mahasiswa Jurusan Pendidikan Matematika, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Jenis dari penelitian ini adalah penelitian tindakan kelas dengan judul "*Penerapan Model Treffinger untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Matematis Siswa*". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan komunikasi matematis siswa dan untuk mengetahui aktivitas belajar Matematika siswa dalam pembelajaran *Treffinger*.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa penerapan teknik *Treffinger* dapat meningkatkan komunikasi matematis siswa dan meningkatkan hasil belajar Matematika siswa.

Penerapan teknik *Treffinger* dalam penelitian tersebut adalah terlebih dahulu peneliti memberikan sebuah Lembar Kerja Siswa (LKS) yang dibagikan kepada masing-masing kelompok. Di dalam Lembar Kerja Siswa (LKS) tersebut siswa diminta untuk mendiskusikan bersama teman kelompoknya tentang permasalahan yang terdapat pada Lembar Kerja Siswa (LKS) tersebut. Saat proses pembelajaran, peneliti memfasilitasi kelompok yang mengalami kesulitan.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada perbedaan matapelajaran. Pada penelitian terdahulu, teknik *Treffinger* diterapkan pada matapelajaran Matematika untuk meningkatkan kemampuan komunikasi matematis siswa sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah pada matapelajaran Bahasa Indonesia untuk meningkatkan kemampuan bernegosiasi siswa. Selain itu, subjek penelitian sebelumnya adalah siswa kelas VIII-I MTS Hidayatul Umam tahun ajaran 2012/2013. Jumlah seluruh siswa kelas ini adalah 39 orang, 11 laki-laki dan 28 perempuan. Subjek penelitian yang akan dilakukan adalah siswa kelas X Jurusan Penjualan SMK PGRI 3 Malang yang berjumlah 27 siswa terdiri dari 3 laki-laki dan 24 perempuan.

Penelitian mengenai penerapan teknik pembelajaran *Treffinger* juga dilakukan oleh Selvia Ermy Wijayanti (2014), Mahasiswa Jurusan Pendidikan Matematika, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Jenis penelitian ini adalah penelitian eksperimen dengan judul penelitian "*Pengaruh Model Pembelajaran Treffinger Terhadap Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika Siswa*". Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis pengaruh teknik pembelajaran *Treffinger* terhadap

kemampuan pemecahan masalah pada matematik siswa. Penelitian ini dilaksanakan pada siswa kelas VIII MTsN Tangerang II Tangerang di tahun ajaran 2013/2014. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan pemecahan masalah matematik siswa yang diajar menggunakan teknik pembelajaran *Treffinger* lebih tinggi dibandingkan dengan siswa yang diajar menggunakan teknik pembelajaran konvensional.

Langkah-langkah pembelajaran menggunakan teknik *Treffinger* dalam penelitian tersebut adalah guru membagi siswa ke dalam kelompok kecil yang terdiri dari empat sampai lima siswa. Guru membagi Lembar Kerja Siswa (LKS) yang isinya mengenai permasalahan dan siswa menulis ide atau gagasannya terkait masalah yang diberikan bersama kelompoknya dan menggabungkan hasil pemikirannya tersebut. Setelah selesai, perwakilan kelompok membacakan hasilnya. Kemudian, guru memberikan masalah yang lebih kompleks kepada masing-masing kelompok dan mendiskusikannya bersama kelompok. Salah satu kelompok mempresentasikan hasilnya dan guru mengecek hasilnya.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada matapelajaran yang akan diajarkan. Pada penelitian terdahulu teknik *Treffinger* diterapkan pada matapelajaran Matematika. Pada penelitian yang akan dilakukan diterapkan pada matapelajaran Bahasa Indonesia. Jenis penelitian terdahulu adalah jenis penelitian eksperimen yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh teknik *Treffinger* terhadap kemampuan pemecahan masalah pada matematik siswa, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah jenis penelitian tindakan kelas yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan

bernegosiasi siswa. Subjek pada penelitian terdahulu adalah seluruh siswa kelas VIII MTsN Tangerang II Pamulung, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah siswa kelas X Jurusan Penjualan.

Selain kedua penelitian tersebut, Nurul Fatimah (2015) Mahasiswa Pendidikan Fisika, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang juga melakukan penelitian dengan menerapkan teknik pembelajaran *Treffinger*. Judul dari penelitian tersebut adalah “*Penggunaan Model Pembelajaran Treffinger untuk Meningkatkan Hasil Belajar Kognitif Peserta Didik pada Materi Optika Geometris Kelas X MAN Blora Tahun Pelajaran 2014/2015*”. Jenis penelitian ini adalah eksperimen dan penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa teknik pembelajaran *Treffinger* dapat meningkatkan hasil belajar kognitif peserta didik pada materi Optika Geometris kelas X MAN Negeri Blora tahun pelajaran 2014/2015.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada matapelajaran yang akan diajarkan. Teknik *Treffinger* diterapkan pada matapelajaran Fisika, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan diterapkan pada matapelajaran Bahasa Indonesia. Jenis penelitian pada penelitian terdahulu adalah eksperimen yang bertujuan untuk meningkatkan hasil belajar kognitif siswa, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian tindakan kelas yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan bernegosiasi siswa. Subjek pada penelitian terdahulu adalah seluruh siswa kelas X IPA MAN

Blora angkatan 2014/2015, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah siswa kelas X Jurusan Penjualan tahun ajaran 2015/2016.

Selanjutnya, penelitian juga dilakukan oleh Setiawati (2014) Penelitian tersebut berjudul "*Penerapan Pembelajaran Kooperatif Model Treffinger dalam Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Matapelajaran Melakukan Prosedur Administrasi di Kelas X SMKN 4 Jember Tahun Pelajaran 2012/2013*". Penelitian

tindakan ini bertujuan untuk mengetahui proses pembelajaran pada matapelajaran MPA (Melakukan Prosedur Administrasi) di SMKN 4 Jurusan Administrasi Perkantoran 1. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Setiawati menunjukkan bahwa langkah-langkah teknik pembelajaran *Treffinger* dapat meningkatkan kemampuan berpikir kreatif pada matapelajaran MPA (Melakukan Prosedur Administrasi).

Langkah-langkah penerapan teknik *Treffinger* pada penelitian tersebut adalah dengan menyampaikan tujuan pembelajaran, memberi pertanyaan yang berhubungan dengan materi, siswa menuliskan gagasan yang diperoleh dan menilai gagasan itu sesuai dengan materi yang diajarkan. Kemudian guru menyampaikan materi, membagi siswa menjadi beberapa kelompok, membagi LKS dan meminta siswa mendiskusikannya, membimbing, dan menganalisis serta mengerjakan soal LKS. Selanjutnya, siswa diminta untuk mendiskusikan dan menyelesaikan masalah dunia nyata dalam LKS, mengumpulkan pekerjaannya, menpresentasikan hasil karya kelompok, dan memberi penghargaan kelompok yang memperoleh nilai tertinggi.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada matapelajaran yang akan diajarkan. Penelitian sebelumnya menerapkan teknik *Treffinger* pada matapelajaran Melakukan Prosedur Administrasi (MPA) dengan tujuan untuk mengetahui proses pembelajaran pada matapelajaran MPA, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan diterapkan pada matapelajaran Bahasa Indonesia yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan bernegosiasi siswa. Subjek pada penelitian terdahulu adalah kelas X Jurusan Administrasi Perkantoran SMKN 4 Jember tahun pelajaran 2012/2013, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah siswa kelas X Jurusan Penjualan SMK PGRI 3 Malang.

2.2 Gambaran Pembelajaran Bernegosiasi di Kelas X SMK PGRI 3 Malang

Salah satu teks yang dipelajari kelas X adalah teks negosiasi. Namun, pada teks negosiasi siswa, khususnya kelas X Jurusan Penjualan mengalami kelemahan pada kompetensi dasar memproduksi teks negosiasi secara lisan. Kelemahan tersebut adalah siswa kurang menguasai indikator ketercapaian pada kompetensi dasar memproduksi teks negosiasi. Indikator yang diharapkan adalah siswa harus menguasai aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan struktur teks negosiasi. Selain itu, hal tersebut disebabkan oleh beberapa kelemahan atau kekurangan guru dalam kegiatan belajar mengajar di kelas X seperti halnya ketepatan penggunaan teknik pembelajaran.

Teknik yang digunakan oleh guru pada saat mengajar teks negosiasi yaitu teknik ceramah dan penugasan. Teknik ceramah digunakan guru pada saat kegiatan inti pembelajaran. Guru menjelaskan materi mengenai teks negosiasi,

struktur yang membangun teks negosiasi, dan kaidah kebahasaan dari teks negosiasi. Selain itu, pada kegiatan inti guru juga menggunakan teknik penugasan.

Teknik penugasan digunakan untuk kegiatan praktik bernegosiasi siswa. Guru meminta siswa untuk mempraktikkan teks yang ada pada buku paket dari pemerintah. Jadi, siswa hanya menghafal terhadap teks yang telah ada di buku paket. Itulah yang menyebabkan siswa kurang aktif dan kreatif dalam bernegosiasi karena hanya mengacu pada buku teks yang telah ada.

Dalam praktik berbicara biasanya guru hanya meminta siswa untuk berdiskusi secara kelompok. Selain itu, dalam praktik berbicara pada teks negosiasi guru hanya meminta siswa untuk mempraktikkan teks yang ada pada buku paket dari pemerintah. Jadi, siswa hanya menghafal terhadap teks yang telah ada di buku paket. Hal tersebut menyebabkan siswa kurang aktif dan kreatif dalam berbicara khususnya menyampaikan gagasannya kepada orang lain karena dalam pembelajaran hanya mengacu pada buku teks yang telah ada. Ketika siswa diminta untuk berbicara di depan kelas pun siswa kurang memperhatikan aspek kebahasaan ketepatan ucapan, intonasi, tekanan, diksi, kalimat efektif dan nonkebahasaan sikap, gerak, mimik, kenyaringan suara, kelancaran, dalam berbicara.

2.3 Keterampilan Berbicara

Penelitian ini berfokus pada peningkatan keterampilan berbicara siswa dalam bernegosiasi, sehingga yang akan dibahas mengenai pengertian keterampilan berbicara, tujuan berbicara, faktor penunjang dalam berbicara, dan teknik

berbicara. Berikut akan dijelaskan secara terperinci lagi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan keterampilan berbicara tersebut.

2.3.1 Pengertian Keterampilan Berbicara

Dalam berbicara, seseorang melibatkan organ-organ tubuh pada dirinya untuk mengeluarkan suara yang akhirnya disebut dengan kegiatan berbicara. Pendapat tersebut sejalan dengan pendapat Trianingsih (2007:1) bahwa berbicara pada dasarnya memberikan bunyi dan suara pada waktu menghembuskan napas sebab manusia itu berbicara ketika menghembuskan napas. Jadi, menurut pengertian tersebut jika seseorang mengeluarkan bunyi dan suara maka orang tersebut dianggap sedang berbicara. Selain itu, Pujiono (2013:84) berpendapat bahwa berbicara merupakan kegiatan komunikatif lisan yang mengikutsertakan sebagian besar dari anggota tubuh manusia.

Namun, Saddhono dan Slamet memiliki pendapat yang berbeda mengenai pengertian berbicara. Menurut Saddhono dan Slamet (2014:54) berbicara lebih daripada pengucapan bunyi-bunyi atau kata-kata. Lengkapnya, berbicara adalah sarana untuk mengomunikasikan gagasan-gagasan yang disusun serta dikembangkan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan pendengar atau penyimak.

Kegiatan berbicara pada umumnya merupakan aktivitas memberi dan menerima bahasa, menyampaikan gagasan dan pesan kepada lawan bicara dan pada waktu yang hampir bersamaan pembicara akan menerima gagasan dan pesan disampaikan lawan bicaranya tersebut (Nurgiyantoro, 2013:397).

Selain itu, Yuanita (2010:41) berpendapat bahwa berbicara merupakan salah satu langkah dalam berkomunikasi. Komunikasi tersebut berfungsi untuk menyampaikan suatu gagasan, pesan dan informasi secara jelas. Jadi, gagasan atau informasi dapat tersampaikan dengan baik jika seseorang memiliki kemampuan berbicara yang baik pula. Jadi, yang ingin disampaikan dapat diterima oleh lawan bicaranya dengan sempurna. Dari beberapa pendapat mengenai pengertian berbicara tersebut, dapat disimpulkan bahwa berbicara merupakan suatu kegiatan untuk menyampaikan gagasan atau ide serta informasi kepada seseorang dan tidak hanya semata-mata mengeluarkan bunyi, tetapi juga mengandung tujuan tertentu.

Berbicara dianggap sebagai kemampuan penting yang harus dimiliki oleh seseorang. Dengan berbicara, seseorang akan mudah berkomunikasi dan mendapatkan informasi dari orang lain. Mengingat bahwa menyampaikan informasi kepada seseorang memerlukan kemampuan berbicara. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Saddhono dan Slamet (2014:52) bahwa seseorang yang memiliki kemampuan berbicara akan lebih mudah dalam menyampaikan ide atau gagasan kepada orang lain, keberhasilan menggunakan ide itu sehingga dapat diterima oleh orang yang mendengarkan atau yang diajar berbicara.

Aristoteles yang hidup sebelum Masehi, menulis retorika (kepandaian berbicara) yang menyatakan bahwa terdapat tiga poin utama sebagai dasar dalam berbicara adalah topik yang dibicarakan, siapa yang diajak berbicara dan menyusun menurut urutan awal, tengah, dan akhir (Olii, 2013:30). Urutan yang dimaksud tersebut adalah urutan dalam menyampaikan gagasan saat berbicara dengan lawan bicara. Bagian awal sama halnya dengan pembukaan dalam

berbicara, bagian tengah berhubungan dengan isi atau tujuan dari suatu pembicaraan dan bagian akhir memiliki pengertian sama dengan penutup dalam suatu pembicaraan. Jadi, jika ingin berbicara dengan baik harus runtut dan berurutan sesuai dengan urutan-urutan tersebut agar apa yang disampaikan dapat diterima dengan baik oleh lawan bicara.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Sameto (2004:1) bahwa pada dasarnya terdapat tiga unsur pokok dalam berbicara yakni, pembukaan, isi atau inti permasalahan, dan penutup. Pembukaan merupakan hal penting karena dalam berbicara seseorang harus mengawali pembicaraannya dengan baik agar pendengar tertarik pada hal-hal yang disampaikan. Selain itu, kesuksesan dalam suatu pembicaraan bergantung pada kesan pertama atau hal yang disampaikan pada awal pembicaraan sedangkan inti dari pembicaraan merupakan hal pokok yang akan disampaikan kepada lawan bicara dan biasanya berisi mengenai tujuan dalam pembicaraan. Isi pembicaraan harus disampaikan dengan baik, lengkap dan mudah diterima oleh lawan bicara. Pada bagian akhir pembicaraan adalah penutup, yaitu menyampaikan simpulan atau hasil dari pembicaraan.

Keterampilan berbicara pada hakikatnya merupakan keterampilan memproduksi arus sistem bunyi artikulasi untuk menyampaikan kehendak, kebutuhan perasaan, dan keinginan kepada orang lain (Iskandarwasid dan Sunendar, 2013:241). Keterampilan berbicara yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kemampuan siswa dalam menyampaikan gagasan, pemikiran atau ide, pengambilan keputusan, memecahkan masalah dan memiliki keberanian diri untuk menyampaikan itu semua kepada orang banyak.

Selain itu, siswa juga harus memiliki keterampilan berbicara dalam hal bernegosiasi dengan orang lain. Hal tersebut sesuai dengan kebutuhan dalam proses pembelajaran di dalam kelas karena siswa harus dapat berbicara dengan baik saat proses pembelajaran berlangsung agar dapat berperan aktif. Berbicara berarti siswa dapat menyampaikan gagasan, ide atau pendapatnya kepada guru maupun teman sekelasnya. Bukan hanya guru saja yang harus menyampaikan gagasannya melainkan siswa juga agar pembelajar dapat berlangsung secara dua arah.

Jadi, keterampilan berbicara menurut ruang lingkup penelitian ini adalah siswa harus mampu bernegosiasi dengan menyampaikan pendapat atau gagasannya kepada orang lain sesuai dengan karakteristik atau ciri khas teknik *Treffinger* yang menuntut siswa kritis dalam pembelajaran, struktur teks negosiasi yaitu orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, penutup dan aspek kebahasaan seperti intonasi, tekanan, diksi, kalimat efektif dan nonkebahasaan seperti sikap yang wajar dan tenang, kontak mata, gerak, mimik, kenyaringan suara, kelancaran yang telah disusun dalam rubrik penilaian.

2.3.2 Tujuan Berbicara

Setiap melakukan kegiatan berbicara, seseorang memiliki tujuan dan maksud tertentu untuk disampaikan kepada orang lain. Salah satu tujuan berbicara adalah untuk menyampaikan pendapat atau gagasan seseorang kepada orang lain melalui lisan. Berbicara juga bertujuan untuk mengungkapkan ide, gagasan, serta perasaan secara lisan sebagai proses komunikasi kepada orang lain (Pujiono, 2013:83).

Dengan berbicara seseorang akan lebih mudah menyampaikan sesuatu kepada orang lain secara langsung.

Selain itu, berbicara memiliki tujuan untuk memberikan atau menyampaikan informasi kepada seseorang, mempengaruhi atau mengandung persuasif serta alat untuk menyakinkan seseorang atas gagasannya. Jadi, berbicara bukan hanya semata-mata sebagai alat komunikasi tetapi juga banyak tujuan lain dari suatu kegiatan berbicara. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Nababan (1993:172) menyatakan bahwa tujuan pertama kemampuan komunikatif adalah untuk menyampaikan pesan kepada orang lain, yakni untuk mampu berkomunikasi mengenai sesuatu dalam berbahasa. Tujuan kedua ialah menyampaikan pesan kepada orang lain dalam cara yang secara sosial dapat diterima. Tujuan pertama dapat dicapai dengan aktivitas-aktivitas yang boleh disebut kinerja komunikatif, sedangkan tujuan kedua dengan latihan-latihan untuk mengembangkan kemampuan komunikatif.

Dari pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa tujuan berbicara untuk menyampaikan dan menginformasikan kepada seseorang mengenai sesuatu dalam kehidupan sehari-hari. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut, seseorang harus memiliki kemampuan berbicara yang baik agar pesan atau informasi yang disampaikan dapat diterima oleh lawan bicaranya dengan baik. Jadi, tujuan berbicara pada ruang lingkup penelitian ini adalah untuk mengetahui keterampilan berbicara siswa, khususnya saat praktik bernegosiasi.

2.3.3 Faktor Penunjang dalam Berbicara

Setiap orang harus memiliki keterampilan untuk berbicara dengan orang lain agar gagasan atau pendapatnya dapat diterima dengan baik oleh orang lain.

Trianingsih (2009:2) berpendapat bahwa keterampilan berbicara adalah kemampuan menyampaikan ide melalui kalimat-kalimat yang tersusun dengan baik, cermat dan santun. Untuk melakukan hal tersebut, seseorang harus melatih dan mengasah seluruh potensi yang ada dalam dirinya. Mengingat keterampilan berbicara ditunjang dan dipengaruhi oleh dua faktor utama yaitu, faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah segala potensi yang ada dalam diri seseorang baik fisik maupun non fisik. Faktor fisik menyangkut kesempurnaan organ-organ tubuh yang dimiliki. Faktor nonfisik menyangkut kepribadian, karakter, tempramental, bakat, cara berpikir dan tingkat intelegensi. Faktor eksternal menyangkut tingkat pendidikan, kebiasaan, dan lingkungan pergaulan (Trianingsih, 2009:2) .

Kedua faktor penunjang tersebut sangat memengaruhi kemampuan seseorang untuk berbicara dan menyampaikan gagasannya kepada orang lain. Kemampuan berbicara tersebut merupakan bentuk perubahan pikiran atau ide seseorang menjadi suatu wujud bunyi bermakna yang disampaikan kepada seseorang. Jadi, setiap orang memiliki tingkat kemampuan berbicara yang berbeda-beda sesuai dengan kedua faktor tersebut. Semakin lengkap hal-hal yang menunjang dalam bicara, semakin baik pula kemampuan berbicara seseorang.

Selain kedua faktor penunjang tersebut, terdapat faktor kebahasaan dan nonkebahasaan yang juga dapat menunjang keefektifan berbicara seseorang.

Pujiono (2013:87) menyatakan bahwa faktor-faktor kebahasaan yaitu ketepatan ucapan (tata bunyi), penempatan tekanan, nada, sendi dan durasi, pilihan kata atau diksi, kalimat efektif untuk berbicara dan nonkebahasaan terdiri dari sikap yang wajar dan tenang, melakukan kontak mata dengan audiens, gerak dan mimik, kenyaringan suara, kelancaran, serta berpikir kritis. Faktor-faktor tersebut sangat menunjang kemampuan berbicara seseorang.

Pengucapan bunyi kebahasaan yang kurang tepat akan menimbulkan lawan bicara menjadi bosan dan kurang tertarik dengan apa yang disampaikan, sehingga ketepatan lafal dalam mengucapkan kata atau kalimat harus jelas serta mengatur volume suara sedangkan yang dimaksud dengan tekanan adalah berhubungan dengan volume suara, nada berhubungan dengan tingkat tinggi rendahnya suara, sendi merupakan tempo yang berhubungan dengan cepat lambatnya seseorang menyampaikan sesuatu sedangkan durasi merupakan jeda atau ketepatan dalam berhenti berbicara.

Dalam berbicara, pemilihan kata harus diperhatikan agar yang disampaikan dapat diterima dengan baik dan dapat dipahami dengan mudah oleh lawan bicara.

Dalam memilih kata juga harus disesuaikan dengan pokok pembicaraan dan dengan siapa lawan bicaranya. Untuk memperoleh ketepatan dalam penggunaan kata-kata, pembicara perlu memerhatikan prinsip-prinsip seperti halnya (1) menghindari kata-kata klise, (2) berhati-hati dalam penggunaan kata-kata, (3) menggunakan bahasa pasaran secara hati-hati, (4) tidak menggunakan penjurukan,

(5) hindari vulgarisme dan kata-kata yang tidak sopan, dan (6) jangan menggunakan eufemisme yang berlebihan (Pujiono, 2013:88-89).

Jadi, faktor penunjang berbicara saat bernegosiasi terdiri atas aspek kebahasaan intonasi, tekanan, diksi, kalimat efektif dan nonkebahasaan sikap yang wajar dan tenang, kontak mata, gerak, mimik, kenyaringan suara, kelancaran, dan berpikir kritis. Selain itu, daya kritis siswa juga diperlukan agar dapat memecahkan permasalahan saat bernegosiasi sesuai dengan tujuannya dan sesuai dengan struktur teks negosiasi orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup.

2.3.4 Teknik Berbicara

Teknik berbicara merupakan hal-hal yang dibutuhkan saat berbicara atau berkomunikasi dengan seseorang agar maksud dan tujuannya dapat tersampaikan dengan baik. Siswa juga harus memiliki keterampilan berbicara yang baik untuk menyampaikan pendapat atau gagasannya di depan kelas. tidak hanya berbicara kepada satu orang lain saja, tetapi harus berani menyampaikannya kepada orang banyak. Oleh karena itu, dibutuhkan beberapa teknik berbicara agar dapat menyampaikan pendapat atau gagasannya dengan baik.

Yuanita (2010:39) berpendapat mengenai tips-tips berbicara dengan orang lain, yaitu (1) mengetahui siapa calon pendengarnya, (2) menggunakan tema pembicaraan yang sesuai dengan tingkat kemampuan atau daya tangkap pendengar, (3) menggunakan kosakata yang mudah dimengerti dan dipahami (4) mengalihkan perhatian jika konsentrasi terganggu (4) berani memulai untuk

berbicara, (5) harus bersikap tenang, dan (6) memberi penekanan terhadap topik yang menjadi tujuan pembicaraan. Dari trik atau tips tersebut, dapat disimpulkan bahwa seseorang harus melakukan beberapa hal tersebut agar dapat menyampaikan informasi dengan baik dan dipahami oleh lawan bicaranya.

Sejalan dengan pendapat tersebut, Sukapsih (2009:7) juga berpendapat mengenai beberapa tips yang dapat dilakukan untuk mengontrol rasa gugup yaitu mengenali tempat ketika berbicara, mengenali lawan bicara, menguasai bahan pembicaraan, bersikap tenang, dan menambah wawasan dan praktik berbicara.

Beberapa tips tersebut dapat digunakan siswa untuk menjadi pembicara yang baik dalam menyampaikan pendapat, gagasan, ide, dan hal-hal yang berhubungan dengan negosiasi. Selain itu, ada beberapa hal yang sebaiknya dilakukan agar bisa menjadi lawan bicara dan pendengar yang menyenangkan efektif dan empatik (Budiman, 2010:28).

Oleh karena itu, untuk menjadi pembicara yang baik dan dapat dipahami oleh lawan bicara harus memperhatikan hal-hal tersebut karena dapat memperlancar kegiatan berbicara. Selain itu, Maggio (2007:5) menyatakan bahwa satu-satunya elemen yang sangat penting untuk menjadi lawan bicara yang menyenangkan adalah percaya diri. Jika seseorang memiliki kepercayaan diri yang cukup, maka akan membantu memperlancar yang ingin disampaikan kepada lawan bicara.

Selain itu, percaya diri juga dapat mengurangi rasa gugup saat berbicara. Begitu juga saat pembelajaran berlangsung, siswa harus mampu menjadi pembicara yang

baik agar yang disampaikan dapat diterima dengan baik. Terlebih lagi berbicara dalam bernegosiasi mengenai suatu permasalahan.

Jadi, teknik berbicara, khususnya bernegosiasi adalah dengan memperhatikan struktur teks negosiasi yang terdiri dari orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian dan penutup. Selain itu, siswa harus berpikir secara kritis dan kreatif untuk dapat berbicara dengan baik sesuai tujuan pembicaraan dalam bernegosiasi.

2.4 Teks Negosiasi

Salah satu teks yang dipelajari dalam matapelajaran Bahasa Indonesia kelas X adalah teks negosiasi. Dalam hal ini, teks negosiasi dipilih oleh peneliti karena sesuai dengan teknik pembelajaran dan keterampilan yang akan diteliti. Dalam subbab ini akan dibahas mengenai pengertian negosiasi, tujuan negosiasi, dan proses negosiasi.

2.4.1 Pengertian Negosiasi

Salah satu teks yang dipelajari oleh siswa kelas X Sekolah Menengah Atas (SMA) pada matapelajaran Bahasa Indonesia adalah teks negosiasi. Banyak pendapat mengenai asal usul kata negosiasi. Gurnitowati dan Maliki (2001:4) berpendapat bahwa negosiasi berasal dari kata Latin ‘negotior’ yang arti sederhananya adalah ‘melakukan bisnis’, yakni menekuni pekerjaan dan berusaha memenuhi kepentingan, yang berarti hampir tidak terelakan untuk berinteraksi dengan pekerjaan dan berbagai kepentingan orang lain”.

Dalam berbagai literatur, kata 'negosiasi' berasal dari ungkapan bahasa Latin 'negotiatu' yang berasal pula dari kata 'negotiare' yang mempunyai arti 'untuk melakukan bisnis'. Dalam istilah Mandarin, kata 'negosiasi' sama dengan 'tan-pan' yang berarti berdiskusi dan memutuskan (*discuss and decide*) serta 'hui-tan', yang berarti 'bertemu dan berdiskusi' (*meet and discuss*) sedangkan dalam istilah bahasa Inggris, kata negosiasi berasal dari kata 'negotiation' yang berarti *discussion in order to an agreement* (Lumumba, 2013:5)

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Jackman (2005:8) menyatakan bahwa negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan. Jadi, dikatakan melakukan negosiasi apabila ada dua pihak atau lebih sedang melakukan tawar-menawar yang pada akhirnya mendapatkan kesepakatan secara bersama. Dalam hal ini, kesepakatan yang dicapai sesuai dengan keinginan kedua pihak tersebut, bukan hanya atas keinginan satu pihak saja. Jika kedua pihak memiliki pemikiran berbeda, maka keduanya harus memilih jalan atau penyelesaian sampai keduanya saling menerima pendapat satu sama lain.

Negosiasi adalah proses antara dua atau lebih yang berusaha untuk menyelesaikan kepentingan mereka yang bertentangan (Lewicki, Barry, dan Saunders, 2012:7). Jadi, dari beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan suatu bentuk tawar menawar atau diskusi antara pihak-pihak yang memiliki maksud yang berbeda untuk mencari dan mencapai kesepakatan bersama. Dalam bernegosiasi kedua pihak harus benar-benar sepakat

berdasarkan yang telah diputuskan bersama sehingga, tidak ada yang dirugikan dari kedua pihak.

Negosiasi juga dipelajari dalam matapelajaran bahasa Indonesia dalam bentuk teks yang terdiri atas beberapa struktur serta ciri kebahasaan yang membangun teks tersebut. Teks negosiasi merupakan teks yang mempelajari mengenai seni tawar-menawar antara satu orang dengan orang lainnya. Di dalam buku bahasa Indonesia “Ekspresi Diri dan Akademik” yang diterbitkan oleh Kemendikbud (2013:149) dinyatakan negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari penyelesaian bersama di antara pihak-pihak yang mempunyai perbedaan kepentingan. Pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan itu dengan cara-cara yang baik tanpa merugikan salah satu pihak.

Teks negosiasi yang dipelajari juga terbentuk dari struktur teks yang membangunnya. Terdapat tujuh struktur teks negosiasi yaitu orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup. Selain terdapat struktur teks, dalam pembelajaran Bahasa Indonesia mengenai teks negosiasi juga terdapat kaidah kebahasaan yang harus ada dalam membuat teks negosiasi. Jadi, jika siswa mampu memahami pengertian, struktur, dan kaidah teks negosiasi akan memudahkan siswa dalam berbicara untuk menyampaikan dan menyelesaikan masalah dalam bernegosiasi.

2.4.2 Tujuan Negosiasi

Sebenarnya, dalam bernegosiasi seseorang memiliki tujuan tertentu, baik untuk kepentingan dirinya sendiri, orang lain maupun kepentingan orang banyak.

Secara umum tujuan negosiasi adalah untuk mendapatkan kesepakatan bersama.

Negosiasi dilakukan karena pihak-pihak yang berkepentingan perlu membuat kesepakatan mengenai persoalan yang menuntut penyelesaian bersama. Tujuan negosiasi adalah untuk mengurangi perbedaan posisi setiap pihak. Mereka mencari cara untuk menemukan butir-butir yang sama sehingga akhirnya kesepakatan dapat dibuat dan diterima bersama (Kemendikbud, 2013:135).

Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa tujuan dalam bernegosiasi tidak terlepas dari peran kedua pihak untuk mendapat kesepakatan bersama.

Kondisi tersebut akan terjadi apabila keduanya memiliki kesadaran dan kepentingan bersama untuk melakukan negosiasi sehingga, yang dinegosiasikan dapat mencapai tujuan awal yang diinginkan kedua pihak.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Lumumba (2013:9) bahwa pada hakikatnya, tujuan melakukan negosiasi adalah untuk menghasilkan *win-win solution* melalui saling pemahaman dari kedua belah pihak yang bernegosiasi, keduanya memperoleh yang diinginkan, serta di antara mereka tidak ada yang dirugikan. Adanya hubungan timbal balik inilah yang akan mendasari adanya kesepakatan antara kedua pihak yang melakukan negosiasi. Namun, untuk menghasilkan bahwa kesepakatan dapat diterima oleh keduanya memang dibutuhkan pengertian dari keduanya.

Lebih lengkapnya, Rayki (2014) menjabarkan bahwa ada empat tujuan dalam bernegosiasi, yaitu (1) untuk mendapatkan atau mencapai kata sepakat yang mengandungi kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan, (2) untuk mendapatkan atau mencapai kondisi penyelesaian atau jalan keluar dari masalah

yang dihadapi bersama, (3) untuk mendapatkan atau mencapai kondisi saling menguntungkan dimana masing-masing pihak merasa menang (*win-win solution*).

Dari beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa tujuan dari negosiasi memang tidak terlepas untuk mencari kesepakatan bersama atas permasalahan yang dihadapi. Selain itu, tujuan negosiasi harus disepakati oleh pihak-pihak yang terlibat dalam bernegosiasi agar tidak terjadi konflik antara keduanya. Dengan bernegosiasi secara baik akan menumbuhkan kerja sama yang baik juga antara keduanya sehingga, tidak ada perselisihan dan dapat mencapai kesepakatan secara *win-win* atau tidak ada satu pihak yang dirugikan.

2.4.3 Proses Negosiasi

Dalam bernegosiasi, ada beberapa hal yang menjadi aspek penting untuk memperlancar proses tawar-menawar dengan orang lain. Selain itu, sebelum melakukan negosiasi harus memperhatikan beberapa hal untuk mendukung keberlangsung bernegosiasi seperti halnya memilih waktu yang tepat, memilih tempat yang sesuai, membuka dan menutup proses negosiasi dengan baik dan lain sebagainya. Waktu yang tepat dalam bernegosiasi itu mungkin ketika seseorang sangat memerlukan, tetapi pihak lainnya kurang memerlukan sedangkan menurut Flemming (2002:7) tempat yang terbaik untuk bernegosiasi itu adalah tempat yang dirasa paling nyaman dan yang paling penting, paling percaya diri. Kedua hal tersebut sangat memengaruhi dalam proses bernegosiasi.

Negosiasi merupakan suatu proses tawar-menawar yang dilakukan dengan jelas dan dengan struktur yang tertata untuk mencapai kesepakatan bersama.

Jackman (2005:20) menjelaskan terdapat enam langkah-langkah atau tahapan negosiasi. Dalam bernegosiasi hal yang harus dilakukan pertama kali adalah dengan melakukan persiapan. Persiapan dimulai jauh-jauh sebelum negosiasi dilakukan, dengan cara mencari tahu keadaan mitra negosiasi, kehendak yang sesungguhnya diinginkan oleh mitra (Gurnitowati dan Maliki, 2001:6). Jadi, saat melakukan negosiasi dengan persiapan yang matang akan memengaruhi hasil dari negosiasi dan dengan persiapan juga proses negosiasi dapat berjalan dengan lancar.

Setelah melakukan persiapan, langkah kedua dalam bernegosiasi adalah dengan memulai negosiasi. Untuk memulai negosiasi, seseorang harus mampu berbicara dengan baik dalam menyampaikan apa yang akan menjadi tujuan dari negosiasi. Kemudian, barulah masuk langkah ketiga yaitu dengan membahas berbagai penawaran yang mungkin akan menjadikan keuntungan bagi kedua pihak. Selain itu, pada langkah ini diharapkan dari kedua pihak dapat menemukan kesamaan pendapat. Pada langkah keempat, kedua pihak yang melakukan negosiasi menuju kesepakatan bersama dan masuk langkah kelima dengan mengakhiri dan mencatat kesepakatan yang telah dicapai. Barulah yang terakhir kedua pihak dapat menindaklanjuti hasil dari proses negosiasi.

Pendapat mengenai proses negosiasi tersebut sejalan dengan pendapat Lumumba (2013:15) bahwa dalam proses negosiasi terdapat langkah-langkah penting, yaitu dimulai dari tahap persiapan dan perencanaan, serta kegiatan negosiasi. Persiapan dan perencanaan sebelum melakukan proses negosiasi adalah hal yang sangat penting untuk menunjang keberhasilan dan kelancaran

bernegosiasi. Lebih jauh, Lumumba (2013:16) ada beberapa aspek yang termasuk dalam tahap persiapan yaitu (1) identifikasi masalah, (2) menentukan kepentingan, (3) saling berkonsultasi satu sama lain, (4) mengatur pengaturan dan strategi, (5) mengidentifikasi batas kemampuan, (6) mengembangkan argumen pendukung dan (6) mengetahui pihak lain.

Selain aspek dalam persiapan, terdapat beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam perencanaan menurut Lumumba (2013:27-28) yaitu menyadari perbedaan situasi antara kedua pihak, mengklarifikasi tujuan dan sasaran yang akan dicapai, melakukan diskusi lebih jauh lagi, memahami kemungkinan dasar untuk memprediksi proses negosiasi, memahami pihak lain dan bagaimana kepribadian pihak tersebut, serta mengembangkan argumen kunci yang mendukung dan informasi untuk mencapai tujuan.

Jadi, dengan memperhatikan beberapa aspek dari perencanaan dan persiapan tersebut, proses negosiasi akan dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Hal tersebut terjadi karena sebelum melakukan negosiasi sudah ada persiapan dan perencanaan yang benar-benar matang sehingga, saat proses negosiasi sudah tidak ada lagi rasa gugup dan ragu-ragu dalam menyampaikan gagasan, ide, dan tujuan bernegosiasi.

Setelah tahap persiapan dan perencanaan selesai, barulah masuk pada tahap kegiatan negosiasi dimana kedua pihak harus mampu bernegosiasi dengan baik agar yang diinginkan dapat tercapai secara bersama dan sesuai dengan yang diharapkan bersama. Jadi, pada tahap inilah yang paling menentukan kesepakatan

dalam negosiasi itu dapat tercapai dengan baik atau tidak. Semua bergantung pada kemampuan berbicara kedua pihak untuk mengolah pendapatnya masing-masing.

Begitu juga pada pembelajaran Bahasa Indonesia, siswa kelas X diharapkan dapat bernegosiasi dengan baik dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

Terlebih lagi dalam memperhatikan langkah-langkah dan beberapa aspek yang harus dilakukan saat bernegosiasi. Siswa harus mampu berbicara khususnya dalam hal bernegosiasi dengan baik sesuai dengan tema yang telah ditentukan sebelumnya. Keterampilan berbicara siswa sangat menentukan proses dan hasil negosiasi yang dilakukan. Mengingat dalam bernegosiasi seseorang harus memiliki kepercayaan diri untuk berbicara dengan orang lain, baik hanya kepada satu orang maupun berbicara kepada orang banyak.

2.5 Teknik Pembelajaran *Treffinger*

Dalam kegiatan belajar mengajar, hubungan guru dan siswa tidak terlepas dengan beberapa istilah yang dapat memengaruhi hasil belajar dan tujuan pembelajaran. Namun, pada dasarnya beberapa istilah tersebut memiliki pengertian berbeda dan memiliki peranan penting dalam proses belajar mengajar.

Dalam subbab ini akan dijelaskan mengenai pengertian teknik pembelajaran *Treffinger*, penggunaan teknik pembelajaran *Treffinger*, manfaat dan hambatan dari penerapan teknik pembelajaran *Treffinger*.

2.5.1 Pengertian Teknik Pembelajaran *Treffinger*

Untuk mengatasi permasalahan dalam penelitian ini, teknik pembelajaran yang dianggap sesuai dengan tujuan pembelajaran adalah teknik pembelajaran

Treffinger. Tujuan yang ingin dicapai adalah meningkatkan keterampilan berbicara siswa dalam bernegosiasi. Dalam hal ini membutuhkan teknik pembelajaran yang dapat membuat siswa aktif dan kreatif di dalam kelas agar saat kegiatan bernegosiasi siswa dapat berbicara dengan lancar dan baik. Pencetus dari teknik pembelajara ini adalah Dr. Donald J. Treffinger, beliau adalah presiden dari *Center for Creative Learning* di Sarasato, Florida dan Professor kajian kreatif di Buffalo State Collage, di Buffalo, New York (Semiawan, 2010:123).

Dalam aplikasi pembelajaran, terdapat tiga tingkatan pada teknik pembelajaran *Treffinger*. Pada tingkat I ditandai dengan berbagai fungsi divergen yang terdiri dari keoriginalitasan, kelancaran, keluwesan, perluasan, kognisi dan ingatan. Sedangkan pada segi afektif yang ditandai dengan rasa ingin tahu, kemampuan memberikan respon, berani mengambil resiko, toleransi dan memiliki kepercayaan tinggi. Pada tingkat II ditandai oleh cara berpikir yang lebih kompleks. Maksudnya adalah seseorang yang sudah berada pada tingkatan ini sudah mulai memiliki kreativitas berpikir yang lebih baik lagi sedangkan pada segi kognitif, pada tingkatan ini seseorang sudah memiliki kemampuan analisis, aplikasi, sintesis, evaluasi, keterampilan metodologi dan riset transformasi serta terampil membuat kiasan dan analogi (Semiawan, 1997:63). Pada tingkat III ditandai oleh internalisasi nilai, komitmen pada hidup produktif, dan aktualisasi diri dalam kehidupan afektif sedangkan pada segi kognitif ditandai dengan ciri-ciri inkuiri yang bebas, pengarahan diri dan manajemen sumber yang dimilikinya, serta pengembangan karya.

Secara lebih lengkap teknik pembelajaran *Treffinger* terdiri dari tiga langkah yaitu *basic tools*, *practive with process* dan *working with real problem* (Munandar, 2009:173). Tingkatan pertama disebut *basic tools*, berhubungan dengan kemampuan berpikir divergen yaitu seseorang sudah dapat mengungkapkan pemikiran kreatifnya kepada orang lain. Kemudian pada tingkatan kedua disebut *practice with process*, memberikan kesempatan siswa untuk menerapkan keterampilan yang diperolehnya dari tingkatan pertama. Pada tingkatan ketiga disebut *working with real problems*, yaitu siswa menerapkan keterampilan yang diperolehnya dari tingkatan pertama dan kedua. Jadi, siswa tidak hanya berpikir kreatif melainkan bagaimana caranya menerapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Teknik pembelajaran *Treffinger* sebenarnya tidak jauh berbeda dengan *creative problem solving* yang digagas oleh Osborn. Keduanya sama-sama berupaya untuk mengajak siswa berpikir secara kreatif untuk menghadapi suatu permasalahan. Namun, keduanya memiliki perbedaan dalam hal sintak yang diterapkan antara Osborn dengan *Treffinger* berbeda. Dapat dikatakan bahwa teknik pembelajaran *Treffinger* ini merupakan pengembangan dari *creative problem solving*. Jadi, kedua teknik pembelajaran ini sebenarnya berbeda jika dilihat dan dipahami secara baik. Dimana tahapan-tahapan yang ada di dalam *creative problem solving* direvisi dan menjadi beberapa komponen penting dalam teknik pembelajaran *Treffinger*.

Jadi, teknik *Treffinger* merupakan teknik pembelajaran yang menuntut siswa untuk berpikir kritis dan aktif sebelum menyampaikan gagasannya kepada orang lain. Teknik pembelajaran ini juga sangat dibutuhkan dalam proses pembelajaran

di dalam kelas. Mengingat, siswa juga harus mampu berperan aktif dan berpikir kreatif untuk memecahkan suatu permasalahan dan mengambil keputusan terlebih dalam teks negosiasi. Kemampuan siswa inilah yang dibutuhkan untuk dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada sehingga, siswa lebih siap jika dihadapkan pada konteks negosiasi yang bagaimanapun.

2.5.2 Penggunaan Teknik Pembelajaran *Treffinger*

Teknik pembelajaran *Treffinger* terdiri atas tiga komponen penting, yaitu *understanding challenge*, *generating ideas*, dan *preparing for action* yang kemudian dirinci menjadi enam tahapan (Huda, 2013:318). Ketiga komponen tersebut membantu siswa berpikir kreatif sebelum berbicara dan menyampaikan gagasannya di depan kelas. *Understanding challenge*, siswa dapat memahami tantangan yang sedang dihadapi sedangkan *generating ideas*, membangkitkan gagasan agar siswa dapat berpikir terlebih dahulu sebelum melakukan tindakan. *Preparing for action*, siswa dapat mempersiapkan tindakan yang akan dilakukan untuk menghadapi tantangan tersebut.

Ketiga aspek yang terdapat dalam teknik pembelajaran *Treffinger* kemudian dijabarkan lagi dengan beberapa tahapan yang membantu siswa dalam berpikir kreatif sebelum berbicara di depan kelas. Secara lebih lengkap lagi, Huda (2013:319) merinci teknik pembelajaran *Treffinger* menjadi ketiga komponen yaitu *understanding challenge* (memahami tantangan), *generating ideas* (membangkitkan gagasan), *preparing for action* (mempersiapkan tindakan), dan masing-masing komponen tersebut terdiri atas beberapa tahapan.

Pada komponen satu terdiri atas (1) menentukan tujuan yaitu guru menginformasikan kompetensi yang harus dicapai dalam pembelajaran, (2) menggali data yaitu guru mendemonstrasi atau menyajikan fenomena alam yang dapat mengundang keingintahuan siswa dan (3) merumuskan masalah yaitu guru memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengidentifikasi permasalahan sedangkan pada komponen dua terdiri atas memunculkan gagasan yaitu guru memberikan waktu dan kesempatan pada siswa untuk menyampaikan gagasannya dan juga membimbing siswa untuk menyepakati alternatif pemecahan yang akan diuji. Pada komponen tiga terdiri atas (1) mengembangkan solusi yaitu guru mendorong siswa untuk mengumpulkan informasi yang sesuai, melaksanakan eksperimen untuk mendapatkan penjelasan dan pemecahan masalah. (2) membangun penerimaan yaitu guru mengecek solusi yang telah diperoleh siswa dan memberikan permasalahan yang baru. Namun, lebih kompleks agar siswa dapat menerapkan solusi yang telah ia peroleh.

Jadi, penerapan teknik pembelajaran *Treffinger* dalam penelitian ini yaitu pada tahap *understanding challenge*, masing-masing kelompok mendapatkan satu topik permasalahan dan siswa harus mampu berfikir kreatif mengenai permasalahan yang telah diberikan tersebut. Siswa harus mendapatkan pemikiran mengenai bentuk pemecahan permasalahan mengenai topik tersebut. Pada tahap *generating ideas* masing-masing kelompok harus mengungkapkan gagasan mengenai bentuk pemecahan permasalahan terhadap topik yang telah didapat.

Terakhir, tahap *preparing for action* yaitu siswa harus praktik bernegosiasi di

depan kelas mengenai permasalahan yang telah didapat dengan mengungkapkan bentuk pemecahan permasalahannya.

2.5.3 Manfaat dan Hambatan Teknik Pembelajaran *Treffinger*

Semua bentuk atau teknik pembelajara memiliki manfaat secara umum yaitu untuk membantu guru dalam merencanakan pembelajaran. Selain itu, teknik pembelajaran yang sesuai dengan materi, kompetensi dasar dan tujuan pembelajaran dapat mendorong siswa terlibat aktif dalam kegiatan belajar mengajar di kelas. Begitu juga dengan teknik pembelajaran *Treffinger*. Dalam kaitannya dengan penelitian ini, teknik pembelajaran *Treffinger* bermanfaat untuk meningkatkan keterampilan siswa dalam berbicara. Dimana sebelum berbicara siswa dapat berpikir secara kritis terlebih dahulu dengan diberikan topik permasalahan yang mengacu siswa untuk berpikir.

Namun, secara lebih terperinci lagi, manfaat yang dapat diperoleh dari menerapkan teknik pembelajaran *Treffinger* menurut Huda (2013:320) adalah (1) memberikan kesempatan kepada siswa untuk memahami konsep-konsep dengan cara menyelesaikan suatu permasalahan, (2) membuat siswa aktif dalam pembelajaran, (3) mengembangkan kemampuan berpikir siswa karena disajikan masalah pada awal pembelajaran dan memberikan keleluasaan kepada siswa untuk mencari arah-arah penyelesaiannya sendiri, (3) mengembangkan kemampuan siswa untuk mengidentifikasi masalah, mengumpulkan data, menganalisis data, membangun hipotesis dan percobaan memecahkan suatu permasalahan, dan (4) membuat siswa dapat menerapkan pengetahuan yang sudah dimilikinya ke dalam situasi baru.

Dari beberapa manfaat yang telah dijabarkan tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknik pembelajaran *Treffinger* bermanfaat untuk mengembangkan kemampuan berpikir siswa. Selain itu, teknik ini membantu siswa dalam mencari arah dalam menyelesaikan suatu permasalahan. Hal tersebut sesuai dengan tujuan dan materi dalam penelitian ini dimana dalam bernegosiasi sangat diperlukan kemampuan berpikir kreatif dan kritis berdasarkan topik permasalahan yang diberikan yang kemudian mencari bentuk pemecahan permasalahan dan menemukan kesepakatan bersama.

Selain memiliki manfaat, setiap teknik pembelajaran juga memiliki hambatan-hambatan yang akan ditemui guru dalam menerapkannya pada pembelajaran. Seperti yang dijelaskan oleh Huda (2013:320) antara lain, (1) perbedaan level pemahaman dan kecerdasan siswa untuk menghadapi masalah, (2) ketidaksiapan siswa dalam menghadapi masalah baru yang dijumpai di lapangan, (3) membutuhkan waktu yang tidak sebentar untuk mempersiapkan siswa melakukan tahapan-tahapan tersebut.

Dari ketiga hambatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa perbedaan pemahaman dan kecerdasan siswa memengaruhi keberhasilan dari penerapan teknik pembelajaran tersebut. Setiap penerapan teknik pembelajaran *Treffinger* guru harus mampu menerapkan setiap langkah-langkah dengan baik agar tujuan dari pembelajaran dapat tercapai dengan baik pula. Oleh karena itu, pada penelitian ini teknik pembelajaran *Treffinger* diterapkan pada Siswa kelas X Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dengan memberikan topik permasalahan

yang mengacu siswa untuk dapat berpikir kritis agar mampu memecahkan permasalahan dari topik yang diberikan tersebut.

2.5.4 Prosedur Penerapan Teknik *Treffinger* dalam Bernegosiasi

Berdasarkan penjelasan mengenai teknik *Treffinger* tersebut, maka dalam penelitian ini akan dijabarkan mengenai penerapan teknik *Treffinger* dalam praktik bernegosiasi siswa kelas X SMK PGRI 3 Malang. Berikut prosedur atau tahapan penerapan teknik *Treffinger*.

Tabel 2.1. Penerapan Teknik *Treffinger*

Komponen	Tahapan	Kegiatan
<i>Understanding challenge</i> (memahami tantangan)	Menentukan tujuan	Guru menjelaskan tugas yang harus dikerjakan oleh siswa mengenai praktik bernegosiasi dan membagi siswa menjadi beberapa kelompok.
	Menggali data	Siswa diberi satu topik permasalahan.
	Merumuskan masalah	Siswa diberi kesempatan untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut bersama kelompoknya.
<i>Generating ideas</i> (membangkitkan gagasan)	Memunculkan gagasan	Siswa diberi kesempatan untuk mengungkapkan gagasannya dengan berdiskusi bersama kelompoknya untuk menyepakati alternatif pemecahan permasalahan mengenai topik yang telah dipilih sedangkan guru juga ikut membimbing kelompok secara bergantian.
<i>Preparing for action</i> (mempersiapkan tindakan)	Mengembangkan solusi	Siswa melaksanakan praktik bernegosiasi di depan kelas bersama teman sekelompoknya untuk mendapatkan penjelasan dan pemecahan masalah yang berasal dari masukan teman-teman lainnya yang tidak tampil.
	Membangun penerimaan	Kelompok lain juga memberikan masukan kepada kelompok yang tampil dan guru memeriksa hasil siswa serta memberikan topik permasalahan baru kepada siswa.

Dari tabel 2.1 tersebut, kegiatan inti dapat dijabarkan bahwa pada kegiatan awal, guru menjelaskan tugas yang harus dikerjakan siswa kemudian siswa dibagi menjadi enam kelompok dan masing-masing kelompok terdiri dari empat sampai lima siswa dan masing-masing diberi satu topik permasalahan yang harus

dipecahkan bersama kelompoknya (*understanding challenge*). Siswa diberi waktu sekitar 10 menit untuk berdiskusi dengan kelompoknya mengenai topik permasalahan yang ada dan membuat catatan kecil mengenai bentuk pemecahan permasalahannya (*generating ideas*). Kemudian setiap kelompok tampil untuk praktik berbicara dalam negosiasi mengenai permasalahan yang ada tersebut (*preparing for action*). Kelompok lain mengomentari penampilan dari kelompok yang sedang tampil secara lisan. Setelah selesai, barulah setiap kelompok akan dibagikan topik permasalahan baru yang lebih kompleks lagi. Untuk tahap selanjutnya siswa berdiskusi mengenai bentuk pemecahan permasalahan dan barulah tampil praktik bernegosiasi.

