

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam Kurikulum 2013 terdapat enam teks yang harus dipelajari siswa kelas X SMA/SMK/ sederajat. Salah satu teks yang dipelajari di kelas X adalah teks negosiasi yang diajarkan pada semester genap. Teks negosiasi tersebut memiliki beberapa kompetensi dasar yang harus dikuasai oleh siswa. Namun, dari hasil studi pendahuluan dengan teknik wawancara yang dilakukan di SMK PGRI 3 Malang pada hari Sabtu, 21 November 2015 dengan mewawancarai Ibu Indah Mulyani, guru Bahasa Indonesia terdapat kesulitan siswa dalam hal memproduksi teks secara lisan. Dalam hal ini, siswa kesulitan untuk praktik bernegosiasi.

Permasalahan dari hasil studi pendahuluan yang telah dilakukan tersebut ditandai oleh kurangnya keterlibatan siswa dalam pembelajaran. Banyak faktor yang menyebabkan kurangnya keterlibatan siswa tersebut yaitu siswa kesulitan menerima materi pembelajaran. Selain itu, faktor penyebab rendahnya keterampilan siswa dalam hal berkomunikasi adalah penggunaan teknik pembelajaran yang kurang tepat. Aktivitas guru dalam proses pembelajaran lebih mendominasi dibandingkan dengan kegiatan siswa saat proses pembelajaran berlangsung.

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.

Berkaitan dengan indikator dari kompetensi dasar teks negosiasi, pada saat praktik bernegosiasi yang dinilai adalah aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan ketepatan struktur. Namun, pada aspek kebahasaan, siswa kurang menguasai intonasi, tekanan, diksi, dan kalimat efektif. Pada aspek nonkebahasaan siswa kurang menguasai aspek sikap yang wajar dan tenang, kontak mata, gerak, mimik, kenyaringan, dan kelancaran. Pada ketepatan struktur siswa kurang menguasai struktur orientasi, permintaan, pemenuhan, penawaran, persetujuan, pembelian, dan penutup.

Berdasarkan kelemahan-kelemahan yang dialami siswa tersebut, tahapan-tahapan yang ada pada teknik *Treffinger* memperbaiki dari semua kelemahan tersebut. Pada tahap *understanding challenge* (memahami tantangan) dapat mengatasi kelemahan siswa pada aspek nonkebahasaan seperti karena pada tahap ini siswa tidak lagi hanya disibukkan untuk menghafal teks saja tetapi siswa membuat teksnya sendiri. Siswa lebih siap saat praktik bernegosiasi dan lebih menguasai teks yang sudah dibuatnya sendiri. Jadi, tidak ada lagi sikap yang gugup atau kurang percaya diri.

Pada tahap kedua yaitu *generating ideas* untuk mengatasi kelemahan siswa mengenai aspek kebahasaan. Pada tahap ini akan membantu siswa memperbaiki aspek kebahasaannya dalam membuat teks negosiasi karena siswa diberi kesempatan untuk berdiskusi bersama dengan teman sekelompoknya. Jadi, pada saat berdiskusi siswa dapat bertukar pendapat mengenai aspek kebahasaan yang baik dalam membuat teks negosiasi. Pada tahap ketiga *prepare for action*, tahap ini mengatasi kelemahan siswa dalam praktik bernegosiasi yang meliputi ketiga indikator yaitu aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan struktur teks negosiasi. Pada tahap ini siswa akan tampil bernegosiasi di depan kelas dan mendapatkan masukan-masukan dari kelompok lainnya. Jadi, tahap ini mengasah siswa pada ketiga aspek tersebut.

Berdasarkan hasil studi pendahuluan dengan mewawancarai Ibu Indah Mulyani dapat diketahui bahwa keterampilan bernegosiasi siswa yang paling rendah adalah kelas X Jurusan Penjualan. Hal tersebut didasarkan pada nilai rata-rata yang diperoleh siswa. Pada keterampilan bernegosiasi siswa kelas X Jurusan Penjualan nilai rata-ratanya masih di bawah Kriteria Ketuntasan Minimal (75).

Dari 27 siswa pada kelas X Jurusan Penjualan ini, 100% siswa tidak tuntas dalam praktik bernegosiasi dan nilai rata-rata kelas hanya 57. Hal ini terjadi karena siswa kurang menguasai aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan ketepatan struktur teks negosiasi.

Dalam penelitian ini, teks yang dipilih adalah teks negosiasi karena teks tersebut berhubungan dengan keterampilan berbicara dan dalam bernegosiasi siswa harus mampu berbicara dengan orang lain. Negosiasi adalah sebuah proses

yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan (Jackman, 2005:8). Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah meningkatkan keterampilan bernegosiasi siswa. Oleh karena itu, peneliti memilih teknik dan teks pembelajaran yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian. Mengingat kesesuaian pemilihan teks dan teknik dalam pembelajaran sangat memengaruhi berhasil atau tidaknya penelitian yang dilakukan. Jadi, dibutuhkan teknik pembelajaran yang tepat dan sesuai dengan tujuan pembelajaran.

Salah satu teknik pembelajaran yang dapat mengatasi dan sesuai dengan permasalahan tersebut adalah teknik *Treffinger*. Teknik pembelajaran ini merupakan salah satu teknik pembelajaran yang mengembangkan berpikir kreatif siswa dengan melibatkan aspek kognitif dan afektif. Teknik pembelajaran ini terdiri dari tiga komponen penting yaitu *understanding challenge*, *generating ideas*, dan *preparing for action* yang kemudian dirinci ke dalam enam tahapan yaitu menentukan tujuan, menggali data, merumuskan masalah, memunculkan gagasan, mengembangkan solusi, dan membangun penerimaan.

Hubungan antara teknik *Treffinger* dengan kelemahan siswa adalah saat siswa hanya diminta untuk menghafal teks yang sudah ada tanpa membuatnya sendiri, pada tahap *understanding challenge* siswa dituntut untuk membuat teks yang sesuai dengan topik permasalahan yang telah diberikan sebelumnya. Kemudian, ketika pada data studi pendahuluan siswa tidak berdiskusi terlebih dahulu mengenai teks yang akan dipraktikkan, pada tahap *generating ideas* siswa diberi kesempatan untuk berdiskusi dengan teman sekelompoknya agar dapat

mempersiapkan diri lagi untuk praktik bernegosiasi. Barulah pada tahap *prepare for action* siswa diberi kesempatan untuk praktik berbicara.

Adapun penelitian mengenai teknik pembelajaran ini sudah banyak dilakukan oleh para peneliti. Salah satunya adalah Ila Bainatul Hayati (2014), Mahasiswa Jurusan Pendidikan Matematika, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul "*Penerapan Model Treffinger untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Matematis Siswa*". Penerapan teknik *Treffinger* dalam penelitian ini 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 tersebut (LKS).

Berdasarkan masalah tersebut, perlu adanya perbaikan dalam proses pembelajaran mengenai keterampilan bernegosiasi pada siswa. Upaya peningkatan tersebut dengan menggunakan teknik pembelajaran yang dianggap sesuai dan tepat untuk membantu proses dan hasil pembelajaran yang lebih baik lagi. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul *Peningkatan Keterampilan Bernegosiasi Melalui Teknik Treffinger pada Siswa Kelas X, SMK PGRI 3 Malang*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, permasalahan yang akan diteliti adalah

“Bagaimana peningkatan keterampilan bernegosiasi melalui teknik *Treffinger* pada siswa kelas X SMK PGRI 3 Malang?”

1.3 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui peningkatan keterampilan bernegosiasi melalui teknik *Treffinger* pada siswa kelas X SMK PGRI 3 Malang.

1.4 Asumsi Penelitian

Berdasarkan latar belakang tersebut, asumsi dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Teks negosiasi diajarkan di kelas X SMA/SMK/Sederajat pada semester genap.
2. Keterampilan bernegosiasi siswa kelas X Jurusan Penjualan sangat rendah atau mendapatkan nilai di bawah KKM (75).
3. Penggunaan teknik pembelajaran yang tidak sesuai dengan kompetensi dasar yang akan diajarkan dan tidak sesuai dengan tujuan pembelajaran.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi proses belajar mengajar, khususnya dalam meningkatkan keterampilan berbicara siswa pada teks negosiasi melalui teknik *Treffinger*.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian tentang keterampilan bernegosiasi ini diharapkan dapat bermanfaat bagi guru, siswa, sekolah, dan peneliti lain. Manfaat bagi guru, dapat digunakan dalam kegiatan belajar mengajar, khususnya dalam meningkatkan keterampilan bernegosiasi siswa sehingga hasil belajar siswa juga dapat meningkat dari segi aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan ketepatan struktur.

Bagi siswa, diharapkan dapat membantu kesulitan siswa dalam praktik berbicara pada teks negosiasi dengan penerapan teknik *Treffinger* dari aspek kebahasaan, nonkebahasaan, dan ketepatan struktur. Bagi sekolah, dengan adanya penelitian tindakan kelas yang dilakukan dapat memperbaiki hasil belajar siswa khususnya pada keterampilan bernegosiasi siswa. Bagi peneliti lain, dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian mengenai hal ini dengan mengetahui kelemahan dalam penelitian ini.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, berikut batasan masalah dalam penelitian ini.

1. Kurikulum yang digunakan dalam pada penelitian ini adalah Kurikulum 2013.
2. Penelitian tindakan kelas ini dilaksanakan di kelas X Jurusan Penjualan (offering B) SMK PGRI 3 Malang semester genap tahun ajaran 2015/2016.
3. Penelitian ini menggunakan teknik pembelajaran *Treffinger* untuk meningkatkan keterampilan berbicara pada siswa.

4. Materi pembelajaran pada penelitian ini adalah teks negosiasi dalam matapelajaran Bahasa Indonesia.

1.6 Definisi Operasional

1. Teks negosiasi

Negosiasi adalah bentuk interaksi antara dua orang atau lebih guna mencari penyelesaian bersama untuk mencapai tujuan tertentu yang akhirnya akan mendapatkan kesepakatan yang dibuat dan dapat diterima dari kedua pihak tersebut.

2. Teknik pembelajaran *Treffinger*

Teknik pembelajaran *Treffinger* merupakan salah satu teknik pembelajaran yang dapat meningkatkan kreativitas berpikir siswa dalam memecahkan suatu permasalahan. Ada tiga tahapan dalam teknik pembelajaran *Treffinger* ini yaitu *understanding challenge*, *generating ideas*, dan *preparing for action*.

3. Keterampilan bernegosiasi

Keterampilan bernegosiasi adalah kecakapan berinteraksi antara dua orang atau lebih untuk mencari penyelesaian bersama dari aspek kebahasaan, nonkebahasaan dan ketepatan struktur teks negosiasi.

4. Peningkatan

Peningkatan merupakan suatu cara atau usaha untuk meningkatkan sesuatu hal dengan melalau proses atau beberapa kegiatan yang harus dilakukan.

Peningkatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perkembangan atau perubahan menuju perbaikan dari segi proses dan hasil pembelajaran bernegosiasi siswa melalui teknik *Treffinger*.