



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 13181-13189

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Penerapan Metode Role Playing Dalam Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Kelas X SMK Negeri 4 Semarang

Hadi Wijoyo^{1✉}, Ngatmini²

Bahasa Indonesia, Universitas PGRI Semarang

Email: hadiwijoyo013@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian dilakukan bertujuan agar peserta didik mampu menulis teks negosiasi dengan menggunakan metode *role playing* dalam pembelajaran menulis teks negosiasi. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, penerapan metode, dan tes. Penelitian tersebut menggunakan penerapan *role playing* sesuai dapat diterapkan pada pembelajaran *outdoor*. Tingkat ketuntasan hasil belajar menulis teks negosiasi kelas X TE3 telah mencapai kriteria ketuntasan belajar yang ditetapkan sekolah. Hal tersebut, menunjukkan pada Hasil pembelajaran menulis teks negosiasi yang ditulis oleh didik kelas TE-3 SMK Negeri 4 Semarang diperoleh dengan baik. Simpulan pada penelitian ini, yaitu penerapan metode *role playing* dapat diterapkan dalam pembelajaran menulis teks negosiasi. Penerapan metode pembelajaran *role playing* memberikan dorongan peserta didik aktif dan berpikir kritis dalam proses pembelajaran menulis teks negosiasi kelas X SMK Negeri 4 Semarang.

Kata Kunci: *Penerapan, Metode Role Playing, dan Teks Negosiasi.*

Abstract

The research was conducted with the aim of ensuring that students are able to write negotiation texts using the role playing method in learning to write negotiation texts. Data collection techniques use observation, application of methods, and tests. This research uses the application of role playing which can be applied to outdoor learning. The level of completeness of the learning outcomes for writing negotiation texts for class X TE3 has reached the learning completeness criteria set by the school. This shows that the results of learning to write negotiation texts written by class TE-3 students at SMK Negeri 4 Semarang were obtained well. The conclusion of this research is that the application of the role playing method can be applied in learning to write negotiation texts. The application of the role playing learning method encourages students to be active and think critically in the learning process of writing negotiation texts for class X SMK Negeri 4 Semarang.

Keywords: *Application, Role Playing Method, and Negotiation Text.*

PENDAHULUAN

Menulis adalah gambaran isi hati pengarang yang dituangkan dalam bentuk tulisan (Pratiwi, 2018:2). Menurut Rahman (2017:34) menulis adalah salah satu keterampilan berbahasa yang digunakan untuk berhubungan secara tidak langsung. Pembelajaran menulis yang diajarkan tentang menulis teks negosiasi. Capaian elemen menulis teks negosiasi, yaitu Peserta didik mampu menulis gagasan, pikiran, pandangan, arahan atau pesan tertulis dalam teks laporan untuk berbagai tujuan secara logis, kritis, dan kreatif dalam bentuk teks informal dan/atau fiksi. (Gumilar, 2021:94). Negosiasi termasuk bentuk interaksi sosial dengan tujuan agar mencapai kesepakatan antara pihak 1 dan pihak 2 yang mempunyai keinginan yang berbeda agar mendapat kesepakatan bersama. Sehingga hasil akhir dari bernegosiasi harus mendapat persetujuan dari kedua belah pihak harus menerima hasil akhir dengan kesepakatan bersama.

Mascita (2020) bahwa penerapan berbagai model terhadap hasil siswa dalam pembelajaran menulis teks negosiasi dapat meningkatkan kemampuan siswa dalam menulis teks negosiasi. Pada peserta didik kelas TE3 terlihat pasif dalam pembelajaran teks negosiasi, sehingga dari hal tersebut dibutuhkan memerlukan penerapan metode pembelajaran yang sesuai agar dapat memudahkan peserta didik bisa secara aktif mempunyai pengalaman langsung dalam berinteraksi sebagai dasar untuk menulis teks negosiasi. Metode pembelajaran yang tepat bila diterapkan dalam pembelajaran menulis teks negosiasi menggunakan metode *role playing*. Huda (2013:209) mengemukakan bahwa *role playing* adalah suatu cara penguasaan bahan-bahan pelajaran melalui pengembangan imajinasi dan penghayatan siswa dengan memerankan diri sebagai tokoh hidup atau benda mati. Hal tersebut, membuat beberapa peserta didik bisa saling berinteraksi dan juga mendapat pengalaman secara nyata pada bernegosiasi yang dilakukan sendiri oleh peserta didik sebagai dasar menulis teks negosiasi. Carmelia, dkk (2023) *Role playing* diharapkan mampu menciptakan lingkungan yang menyenangkan mereka, dan bertindak sebagai bentuk motivasi. Karni, dkk (2023) metode *role playing* adalah bermain peran, dimana seorang siswa memainkan sebuah peran, dimana seorang siswa memainkan sebuah peran dan siswa lainnya memainkan peran yang lain.

Berdasarkan permasalahan tersebut, solusi dengan penerapan metode *role playing* bermanfaat mendorong keaktifan dan semangat belajar peserta didik dalam menulis teks negoasiasi. Sehingga penulis tertarik menulis artikel untuk meneliti yang berjudul "Penerapan Metode *Role Playing* Dalam Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Kelas X SMK Negeri 4 Semarang."

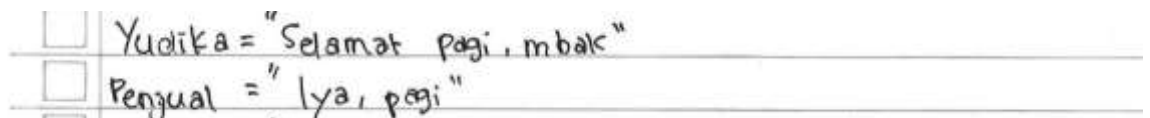
METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif. Metode kualitatif lebih menekankan pada pengamatan kejadian dari fenomena. Dalam analisis penelitian kualitatif sangat terpengaruh pada kekuatan kata dan kalimat yang digunakan. Menurut Basri (2014) menyimpulkan bahwa fokus dari penelitian kualitatif adalah pada prosesnya dan pemaknaan hasilnya. Saryono (2010) mengungkapkan bahwa studi kualitatif dirancang untuk menyelidiki, menemukan, menjelaskan, dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dampak sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur, atau dijelaskan dengan pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian. Penelitian dilakukan pada saat mengajar mata pelajaran bahasa Indonesia dengan materi menulis teks negosiasi dengan bahan ajar dari pedoman buku paket siswa. Menurut Gumilar (2021:94) bahwa struktur teks negosiasi yang wajib mulai dari, yaitu: 1) Orientasi, 2) Pengajuan, 3) Penawaran, 4) Persetujuan, 5) Penutup. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, tes, wawancara, dan dokumentasi. Menurut Miles and Huberman dalam Sugiyono (2015:91) terdapat tiga analisis data yang mulai dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan simpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tercapainya hasil penelitian tentang penerapan *role playing* dalam pembelajaran menulis teks negosiasi kelas X SMK Negeri 4 Semarang tahun ajaran 2023/2024 pada kelas TE-3 dan jumlah 36 peserta didik dengan penerapan metode *role playing* dalam pembelajaran menulis teks negosiasi. Dengan memperhatikan acuan struktur teks negosiasi yang wajib mulai dari: 1) Orientasi, 2) Pengajuan, 3) Penawaran, 4) Persetujuan 5) Penutup. Hasil pembelajaran menulis teks negosiasi sesuai struktur teks negosiasi yang ditulis peserta didik kelas X TE-3 SMK Negeri 4 Semarang. Ada beberapa hasil dalam menulis teks negosiasi yang dikerjakan oleh masing-masing anggota kelompok peserta didik menggunakan acuan pengalaman secara langsung dalam bernegosiasi menggunakan metode *role playing*, sebagai berikut:

1. Struktur teks negosiasi dalam bentuk orientasi yang ditulis peserta didik. Contohnya, sebagai berikut:



Gambar 1. Bentuk Orientasi Teks Negosiasi

Berdasarkan teks negosiasi yang ditulis oleh peserta didik. Bahwa menunjukkan peserta didik bisa membuat bentuk orientasi sesuai dengan struktur teks negosiasi. Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan sebuah wawancara langsung antara pendidik

dengan peserta didik, sebagai berikut:

Pendidik : "Apakah kalian sudah paham bentuk orientasi teks negosiasi?"

Peserta didik : "Paham, Pak."

Pendidik : "Kenapa kalian menulis bentuk orientasi seperti itu?"

Peserta didik : "Saya menulis orientasi dari pengalaman diri sendiri pada percakapan dalam pembuka teks teks negosiasi."

Bentuk orientasi teks negosiasi, menurut Tim CNN Indonesia (2023), yaitu bagian pembuka yang berisi kalimat sapaan sebelum melalui penawaran, antara pembeli dan penjual. Lalu biasanya bentuk orientasi berupa memberikan ucapan salam pembuka dari pembeli kepada penjual. Sehingga penjual menyapa dengan baik kedatangan pembeli.

2. Struktur teks negosiasi dalam bentuk pengajuan yang ditulis peserta didik. Contohnya, sebagai berikut:

| | |
|--------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Anak : Salaknya berapaan ya Buk? |
| <input type="checkbox"/> | Penjual : Rp 10.000 Nak. |
| <input type="checkbox"/> | Anak : Itu 1 kilonya Buk? |
| <input type="checkbox"/> | Penjual : Iya Nak. |

Gambar. 2 Bentuk Pengajuan Teks Negosiasi

Berdasarkan teks negosiasi yang ditulis oleh peserta didik. Bahwa menunjukkan peserta didik bisa membuat bentuk permintaan sesuai dengan struktur teks negosiasi. Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan sebuah wawancara langsung antara pendidik dengan peserta didik, sebagai berikut:

Pendidik : "Apakah kalian sudah paham bentuk permintaan pada teks negosiasi?"

peserta didik : "Paham, Pak."

Pendidik : "Mengapa kalian menulis bentuk permintaan seperti itu?"

Peserta didik : "Karena saya menginginkan barang yang ingin saya beli."

Bentuk permintaan teks negosiasi, menurut Tim CNN Indonesia (2023), yaitu pengajuan adalah bagian permintaan yang ditunjukkan salah satu pihak, supaya apa yang diinginkannya terselesaikan. Lalu biasanya bentuk permintaan berupa pertanyaan dari pembeli menanyakan kepada penjual terkait barang yang mau di belinya. Sehingga penjual menunjukkan barang yang di cari oleh pembeli.

3. Struktur teks negosiasi dalam bentuk penawaran yang ditulis peserta didik. Contohnya, sebagai berikut:

| | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | wisnu : Ini gelang nya harganya berapaan ya kak ? |
| <input type="checkbox"/> | Aca : harga satu gelang nya Rp.10.000 |
| <input type="checkbox"/> | Rifa : Boleh saya tawar gak ya kak ? Soalnya harganya terlalu mahal untuk saya |
| <input type="checkbox"/> | Aca : Boleh , silakan |
| <input type="checkbox"/> | Rifa : Bagaimana kalau harga satu gelang nya Rp. 7.000 ? |

Gambar. 3 bentuk Penawaran Teks Negosiasi

Berdasarkan teks negosiasi yang ditulis oleh peserta didik. Bahwa menunjukkan peserta didik bisa membuat bentuk penawaran sesuai dengan struktur teks negosiasi. Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan sebuah wawancara langsung antara pendidik dengan peserta didik, sebagai berikut:

Pendidik : "Apakah kalian sudah paham bentuk penawaran pada teks negosiasi?"

peserta didik : "Paham, Pak."

Pendidik : "Mengapa kalian menulis bentuk penawaran seperti itu?"

Peserta didik : "Karena saya mempunyai pandangan untuk memperoleh barang yang saya tawar dengan harga murah."

Bentuk penawaran teks negosiasi, menurut Tim CNN Indonesia (2023), yaitu penawaran adalah tahap saling tawar-menawar antara kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan, dan menguntungkan keduanya, Tim CNN Indonesia (2023). Lalu biasanya bentuk penawaran berupa pertanyaan dari pihak kedua untuk melakukan tawar menawar atas penolakan masing-masing. Sehingga hal tersebut dapat menghasilkan yang diharapkan oleh pembeli.

4. Struktur teks negosiasi dalam bentuk persetujuan yang ditulis peserta didik. Contohnya, sebagai berikut:

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Penjual : Duh, gimana ya, yasudah saya kasih 20.000 saja untuk satu sisir pisang ini. |
| <input type="checkbox"/> | Pembeli : Yasudah Pak, saya beli buah pisang satu sisir 20.000 (Fatma) |
| <input type="checkbox"/> | Penjual : Ya |

Gambar. 4 bentuk persetujuan Teks Negosiasi

Berdasarkan teks negosiasi yang ditulis oleh peserta didik. Bahwa menunjukkan peserta didik dapat bernegosiasi dengan baik sesuai dengan struktur teks negosiasi. Hal ini dapat ditunjukkan dalam sebuah wawancara langsung antara pendidik dengan peserta didik, sebagai berikut:

Pendidik : "Apakah kalian sudah paham bentuk persetujuan teks negosiasi?"

Peserta didik : "Paham, Pak."

Pendidik : "Mengapa kamu menulis persetujuan seperti itu?"

Peserta didik : "Karena saya sudah saling sepakat dengan penjual untuk membeli barang yang akan saya beli."

Bentuk persetujuan teks negosiasi, menurut Tim CNN Indonesia (2023), yaitu persetujuan merupakan titik tercapainya kesepakatan di antara kedua pihak antara pembeli dan penjual. Lalu biasanya bentuk keputusan berupa mengakhiri interaksi dari kedua belah pihak berdasarkan hasil tawar-menawar. Sehingga terjadi pembelian barang dengan rasa memuaskan dari kedua belah pihak.

5. Struktur teks negosiasi dalam bentuk penutup yang ditulis peserta didik. Contohnya, sebagai berikut:

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Penjual : " Oke Kak , saya terima ya uangnya . Terimakasih sebelumnya |
| <input type="checkbox"/> | karena sudah membeli produk UMKM kami semoga rejeki |
| <input type="checkbox"/> | kakanya tambah banyak Aamiin . " |
| <input type="checkbox"/> | Pembeli : " Terimakasih kembali kak , hati - hati dijalan . " |

Gambar. 5 Bentuk Penutup Teks Negosiasi

Berdasarkan teks negosiasi yang ditulis oleh peserta didik. Bahwa menunjukkan peserta didik bisa membuat kalimat penutup penutup dengan baik sesuai dengan struktur teks negosiasi. Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan sebuah wawancara langsung antara pendidik dengan peserta didik, sebagai berikut:

Pendidik : "Apakah kalian sudah paham bentuk penutup teks negosiasi?"

Peserta didik : "Paham, Pak."

Pendidik : "Mengapa kamu menulis penutup seperti itu?"

Peserta didik : "Karena saya sudah menakhiri negosiasi dalam membeli barang, sehingga saya penutup percakapan degan pedagang. penutup."

Pada bagain penutup teks negosaisi, menurut Tim CNN Indonesia (2023), yaitu berisi kalimat ucapan terima kasih, karena pembeli dan penjual sudah menyelesaikannya. Lalu biasanya bentuk penutup berupa salam penutup untuk akhir dari sebuah interaksi antara kedua belah pihak dalam menyelesaikan proses negosiasi. Sehingga interaksi dalam bernegosiasi dapat terselesaikan dengan baik.

Tabel 1. Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (KKTP) dari sekolah

| Jarak Kelas Nilai | Kategori | Keterangan |
|-------------------|---------------------|----------------------|
| 90-100 | A (Sangat Kompeten) | Sangat Memenuhi KKTP |
| 75-89 | B (Kompeten) | Memenuhi KKTP |
| 60-74 | C (Cukup) | Perlu Bimbingan |

Tabel 2. Nilai menulis teks negosiasi

| No. | Jarak Kelas Nilai | Peserta Didik | Kategori | Rata-Rata |
|-----|-------------------|---------------|---------------------|-----------|
| 1. | 90-100 | 35 | A (Sangat Kompeten) | 97 |
| 2. | 75-89 | 1 | B (Kompeten) | 3 |
| 3. | 60-74 | 0 | C (Cukup Kompeten) | 0 |
| | | 36 | | |

Tabel 3. Presentase Menulis Teks Negosiasi

| Klasifikasi | Peserta Didik | Presentase |
|-------------|---------------|------------|
| Tinggi | 35 | 97 % |
| Sedang | 1 | 3 % |
| Rendah | 0 | 0 % |
| Total | 36 | 100 % |

Jadi, kemampuan peserta didik kelas X TE 3 SMK Negeri 4 Semarang tahun ajaran 2023/2024 dapat menulis teks negosiasi sesuai struktur teks negosiasi. Hasil penelitian tersebut dalam menggunakan metode *role playing* bahwa peserta didik menjadi aktif dalam pembelajaran menulis teks puisi, sehingga dapat diterapkan dalam pembelajaran menulis teks negosiasi.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembelajaran menulis teks negosiasi terdapat struktur teks negosiasi mulai dari: 1) Orientasi pada bagian ini peserta didik melakukan percakapan tentang tawar menawar antara penjual dan pembeli. 2) Pengajuan pada bagian ini peserta didik menyampaikan pengajuan kepada pedagang ingin membeli barang yang dibutuhkan. 3) Penawaran pada bagian ini peserta didik menyampaikan penawaran kepada pedagang terkait barang yang ingin di beli agar dapat potongan harga. 4) Persetujuan pada bagian ini peserta didik melakukan kesepakatan dengan pedagang yang tidak merugikan kedua belah

pihak karena saling setuju dan tidak ada paksaan. 5) Penutup pada bagian ini peserta didik mengakhiri percakapan negosiasinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Basri, H. (2014). Using qualitative research in accounting and management studies: not a new agenda. *Journal of US-China Public Administration*, October 2014, Vol.11, No.10,831-838. DOI:10.17265/1548-6591/2014.10.003.
- Carmelia, U. A. S., Pertiwi, A. P., Arsyah, R. N., Audina, M., Chaerunnisa, H., & Marini, A. (2023). Penerapan Metode PBL Dengan Bantuan Role Playing Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar IPS di Sd. *Journal Of Innovation Research And Knowledge*,3(5),11491160.<https://bajangjournal.com/index.php/JIRK/article/view/6717>
- Gumilar, Sefi Indra dan Fadillah Tri Aulia. 2021. Buku Panduan Guru Cerdas Cergas Berbahasa dan Bersastra Indonesia untuk SMA/SMK Kelas X. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Perbukuan Badan Penelitian dan Pengembangan dan Perbukuan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. <https://static.buku.kemdikbud.go.id/content/pdf/bukuteks/kurikulum21/ISLAM-BS-KLS%20X.pdf>.
- Huda,Miftahul. (2013). Model-Model Pengajaran dan Pembelajaran. Yogyakarta:Pustaka Pelajar.
- Karnia, N., Lestari, J. R. D., Agung, L., Riani, M. A., & Pratama, M. G. (2023). Strategi Pengelolaan Kelas Melalui Penerapan Metode Role Playing Dalam Meningkatkan Partisipasi Siswa Di Kelas 3 MI Nihayatul Amal 2 Purwasari. *Jurnal Penelitian, Pendidikan Dan Pengajaran: JPPP*, 4(2), 121-136. <https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/JPPG/article/view/15603>.
- Mascita, D. E., Pujiatna, T., & Kuntari, R. P. (2020). Model pembelajaran berbasis proyek dalam pembelajaran menulis teks negosiasi berbantuan media video pada kelas x sma. *Jurnal Tuturan*, 9(1), 32-38. <https://dx.doi.org/10.33603/jt.v9i1.3638>
- Pratiwi, W.E.S. (2018). Kemampuan siswa kelas VIII B SMPN Negeri 1 Torue dalam menulis teks berita. *Jurnal bahasa dan sastra*, 3(4), 1-11. Retrieved from <http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/BDS/article/view/10528>
- Rahman, A.S. (2017). Peningkatan kemampuan menulis naskah drama dengan pendekatan *contextual teaching learning (CTL)* penelitian tindakan kelas VIII mts. (X) kota Bogor. *Jurnal ilmiah pend. bahasa, sastra Indonesia dan daerah*, 7(1),32-40.Retrievedfrom <http://journal.unpas.ac.id/index.php/literasi/article/view/276>
- Saryono, 2010. Metode Penelitian Kualitatif, PT. Alfabeta, Bandung.

Sugiyono. (2015). *Memahami penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Teks Negosiasi: Pengertian, Ciri, Jenis, Struktur, dan Contoh.
<https://www.cnnindonesia.com/edukasi/20230522124726-569-952392/teks-negosiasi-pengertian-ciri-jenis-struktur-dan-contoh>. Diakses pada tanggal 10 Juli 2024.