



Edukatif : Jurnal Ilmu Pendidikan Volume 3 Nomor 4 Tahun 2021 Halm 1798 - 1807

EDUKATIF: JURNAL ILMU PENDIDIKAN

Research & Learning in Education

<https://edukatif.org/index.php/edukatif/index>



Kemampuan Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi Siswa SMA

Agustinus Kembardi Sumbi^{1✉}, Josephina Nirma Rupa²

Universitas Flores, Indonesia^{1,2}

E-mail : ardisumbi78@gmail.com¹, josephinarupa01@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA. Penelitian ini merupakan penelitian kependidikan. Subjek penelitian adalah siswa SMA berjumlah 31 orang. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah pendekatan kuantitatif sebagai suatu pendekatan dalam penelitian karena bergantung pada hasil pengamatan di lapangan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif yaitu data dianalisis untuk menjawab persentase dari permasalahan. Teknik pengumpulan data kuantitatif penelitian ini adalah menggunakan tes tertulis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah siswa yang mengikuti tes sebanyak 31 orang nilai yang dicapai terendah 60 dan nilai tertinggi 90. Nilai kemampuan siswa dengan melihat persentase pada pengelompokan siswa yang tuntas dan tidak tuntas menyatakan bahwa yang tuntas sebanyak 29 orang dengan nilai rata-rata 93,54% dengan jumlah 31 siswa sampel, sedangkan yang tidak tuntas sebanyak 2 orang dengan nilai rata-rata 6,45% dengan jumlah siswa sampel 31 orang. Menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA dikategorikan baik. Dengan demikian, kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA tergolong baik karena mencapai nilai yang diperoleh dari 31 sampel dengan rata-rata 78,6%.

Kata Kunci: Kalimat Persuasif, Kemampuan dan Teks Negosiasi

Abstract

This study aims to describe the ability to determine persuasive sentences in high school students' negotiation texts. This research is educational research. The research subjects were 31 high school students. The approach used in this research is quantitative as an approach in research because it depends on the results of observations in the field. The method used in this study is quantitative, namely, the data is analyzed to answer the percentage of the problem. The technique of collecting quantitative data in this research is using a written test. The results showed that the number of students who took the test was 31 people, the lowest achieved score was 60 and the highest score was 90. The student's ability score by looking at the percentage of students who completed and incomplete stated that those who completed were 29 people with an average score of 93, 54% with a sample of 31 students, while those who did not complete as many as 2 people with an average value of 6.45% with a sample of 31 students. Determining persuasive sentences in high school students' negotiation texts are categorized as good. Thus, the ability to determine persuasive sentences in high school students' negotiating texts is classified as good because they achieve the value obtained from 31 samples with an average of 78.6%.

Keywords: Persuasive Sentence, Ability and Negotiation Text

Copyright (c) 2021 Agustinus Kembardi Sumbi, Josephina Nirma Rupa

✉ Corresponding author:

Email : ardisumbi78@gmail.com

DOI : <https://doi.org/10.31004/edukatif.v3i4.689>

ISSN 2656-8063 (Media Cetak)

ISSN 2656-8071 (Media Online)

PENDAHULUAN

Mengingat pentingnya bahasa sebagai alat komunikasi dan memperhatikan wujud bahasa itu sendiri, kita dapat membatasi pengertian bahasa sebagai bahasa adalah alat komunikasi antara anggota masyarakat berupa simbol bunyi yang dihasilkan oleh alat ucapan manusia. Sebagai suatu sistem komunikasi, bahasa merupakan bagian dari sistem inti dalam kebudayaan karena bahasa yang memungkinkan terbentuknya kebudayaan (Devianty, 2017). Adanya bahasa bisa menyatukan hubungan di antara manusia dalam kehidupan bermasyarakat. Untuk itu bahasa senantiasa dipelihara dan dipergunakan oleh masyarakat penuturnya secara baik, saksama, dan santun (Noermanzah, 2019).

Dalam mata pelajaran bahasa Indonesia diajarkan keterampilan berbahasa yang meliputi, keterampilan menyimak, keterampilan berbicara, keterampilan membaca, dan keterampilan menulis. Setiap jenis keterampilan berbahasa itu memiliki hubungan yang erat satu sama lain (Rahmawati, 2018). Membaca merupakan salah satu dari empat keterampilan berbahasa. Menemukan/memahami bacaan, merupakan kegiatan alamiah, tetapi memerlukan seperangkat komponen yang harus dikuasai secara pribadi dan bertahap, yang kemudian terintegrasi dan menjadi otomatis. Kemampuan membaca menjadi kebutuhan, karena penyebaran informasi dan pesan-pesan dalam dunia modern ini disajikan dalam bentuk tertulis, dan hanya dapat diperoleh melalui membaca (Widianto & Subyantoro, 2015).

Siswa SMA pada umumnya belum mengetahui secara baik untuk menemukan kalimat dalam berbagai jenis teks dalam pembelajaran bahasa Indonesia. Hal tersebut, dapat terjadi karena ketidakcermatan dalam mengintegrasikan kegiatan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajaran (Dewi et al., 2015). Ketiga hal dimaksud merupakan suatu proses sistematis dalam menentukan tingkat pencapaian tujuan pembelajaran yang telah ditetapkan (Sari, 2018). Ketidakcermatan dalam mengintegrasikannya, seringkali berdampak kepada tingkat pemahaman yang rendah pada siswa di sekolah. Salah satunya adalah teks negosiasi.

Teks negosiasi adalah teks yang digunakan sebagai cara untuk menetapkan kesepakatan bersama dengan tujuan mencapai kepuasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Secara umum, teks negosiasi dibentuk oleh unsur pembukaan, isi, dan penutup (Phonna et al., 2020).

Teks negosiasi menggunakan bahasa yang santun dan persuasif. Menurut (Kemendikbud, 2013), bahasa/kalimat persuasif adalah bahasa yang digunakan untuk mengajak, meyakinkan, dan membujuk pihak lain untuk melakukan sesuatu. Hal ini karena negosiasi bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak. Bahasa yang santun juga sangat memengaruhi keberhasilan negosiasi. Kata-kata yang digunakan untuk menunjukkan kesopanan antara lain: tolong, silakan, cobalah, percayalah, dan bolehkah. Kata-kata tersebut sebenarnya kata-kata yang bersifat perintah tetapi disampaikan secara persuasif. Dengan demikian, terkesan sopan dan sulit ditolak oleh lawan bicara (Cahyaningrum & Rahmawati, 2020).

Kalimat persuasif berarti kalimat yang membujuk dan meyakinkan. Persuasi adalah (1) bujukan halus. (2) ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek yang meyakinkan dan (3) himbauan. Dengan demikian, kalimat persuasi adalah kalimat yang tujuannya mengajak atau mempengaruhi pembacanya untuk melakukan sesuatu (Irma et al., 2018).

Contoh kalimat persuasif:

Anak : “Ayah tenang saja, semuanya sudah aku pikirkan. Ayah doakan saja biar aku mudah meraih cita-cita.”

Ayah : “Ya, sudahlah kalau itu mau kamu, tapi nanti malam kamu pikirkan lagi, ya.”

Dalam kalimat di atas, anak menggunakan kalimat persuasif “Ayah doakan saja biar aku mudah meraih cita-cita.” Makna tersirat dari kalimat itu adalah anak memaksa secara halus kepada ayahnya agar mengizinkannya memilih sekolah sesuai dengan cita-citanya. Jadi, kalimat persuasif adalah kalimat yang membujuk, meyakinkan seseorang untuk melakukan sesuatu.

Contoh kalimat persuasif yang terkandung dalam sebuah teks negosiasi:

Pembeli : “Baiklah, tapi saya boleh milih sendiri, kan Bang?”

Penjual : “Asal jangan pilih yang besarbesar, Bu. Nanti saya bisa rugi.”

Pada kalimat di atas pasangan tuturannya adalah *meminta* dan *memberi*. Pasangan tuturan sesungguhnya adalah tindakan saling memberi pesan dan merespon antara partisipan dalam kegiatan negosiasi.

Dari segi kebahasaannya, negosiasi mengintegrasikan beberapa aspek dan penggunaan bahasa. Jenis kalimat dapat dilihat dari berbagai sudut berdasarkan jumlah klausula, bentuk sintaksis (isi dan makna), berdasarkan unsur pengisi fungsi obyek, cara penyampaian dan jenis kata pengisi fungsi predikat (Phonna et al., 2020).

Adapun penelitian lain yang relevan dengan uraian di atas adalah Kemampuan Mengidentifikasi Struktur Teks dan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Lohia (Irma et al., 2018). Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan untuk mengetahui kemampuan siswa kelas X SMA Negeri 1 Lohia dalam mengidentifikasi struktur teks dan kalimat persuasif dalam teks negosiasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara individu terdapat 17 (76,92%) siswa yang dikategorikan mampu dan 33 (53,84%) siswa yang dikategorikan tidak mampu. Secara klasikal persentase kemampuan siswa mencapai 34% sehingga secara klasikal kemampuan siswa dikategorikan tidak mampu karena tidak mencapai kriteria ketuntasan minimal 85%. Penelitian tentang kemampuan menulis teks negosiasi, juga dilakukan pada siswa kelas X SMA Negeri 3 Langsa sebanyak 32 siswa dengan *simple random sampling*. Hasil penelitian menyatakan bahwa siswa dikatakan mampu dengan nilai 94% (Silvia et al., 2019).

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul Kemampuan Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi pada Siswa SMA. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi pada siswa SMA.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan kuantitatif karena berkaitan dengan angka-angka atau data berupa angka-angka (Ghony, 2016).

Kuantitatif atau *quantitatif research* adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang kita ingin ketahui. Data yang diperoleh berupa angka-angka (*score*, nilai) atau pernyataan-pernyataan yang dinilai dan dianalisis dengan analisis statistik. Pendekatan kuantitatif dipilih sebagai suatu pendekatan kerja dalam penelitian karena pendekatan secara mendasar bergantung kepada hasil pengamatan di lapangan (Mulyadi, 2011).

Melalui penelitian kuantitatif, dengan memperlihatkan hasil-hasil belajar manusia, dapat dijelaskan suatu gejala, dipahami hubungan satu gejala dengan gejala lain dan hubungan sebab akibat gejala dalam diri manusia (Purwanto, 2012). Pendekatan kuantitatif ini digunakan untuk mengetahui dan mendeskripsikan kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA.

Pendekatan kuantitatif digunakan karena data yang dikumpulkan berupa angka-angka dan dianalisis secara statistik karena disajikan formal melalui angka-angka yang digunakan (Sugiyono, 2014). Hal ini untuk mengetahui dan mengukur kemampuan siswa menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA.

Dalam pendekatan kuantitatif peneliti mempergunakan analisis statistik. Populasi dalam penelitian ini adalah siswa SMA dengan jumlah 31 orang siswa. Sampel adalah sebagian atau wakil dari jumlah populasi yang akan diteliti. Peneliti dapat menentukan besaran atau ukuran sampel (*sampling size*) yang diambil dari jumlah siswa/i sebagai target populasi dalam hal ini mengambil sampel, yaitu 31 orang siswa SMA.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kuantitatif, metode ini dilakukan dengan mencari persentase untuk menjawab permasalahan. Data penelitian dikumpulkan dengan metode menulis 10 kalimat persuasif dalam teks negosiasi oleh siswa. Sebelum data dianalisis peneliti menampilkan indikator penilaian terhadap siswa berdasarkan metode yang digunakan peneliti pada saat melakukan penelitian terhadap siswa.

Peneliti memberikan penjelasan tentang kalimat persuasif kepada siswa, setelah siswa memahami tentang kalimat persuasif selanjutnya peneliti melakukan kegiatan tes tertulis menentukan kalimat persuasif kepada siswa dengan memberikan soal tentukan 10 kalimat persuasif yang terdapat dalam teks negosiasi. Selanjutnya, siswa mengerjakan soal tersebut dengan maksud agar siswa dapat memahami kembali materi yang sudah diberikan. Kemudian peneliti memberikan nilai dengan skor yang peneliti sudah ditentukan.

Dari hasil yang dikerjakan siswa, maka peneliti dapat menemukan kemampuan siswa untuk menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA. Teknik yang digunakan oleh peneliti adalah teknik tes. Teknik tes ini merupakan teknik utama yang digunakan dalam mengumpulkan data. Dalam mengukur tingkat kemampuan siswa dalam memahami kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi, maka bentuk tes yang digunakan adalah bentuk tes uraian.

Aspek penilaianya sebagai berikut:

**Tabel 1
Aspek Penilaian**

Aspek Penilaian Ketepatan Menentukan 10 Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi	Skor
Tepat 10, tepat 9, tepat 8,..., tepat 3, tepat 2, tepat 1	100, 90, 80, ..., 30, 20, 10
Tidak tepat	0
Jumlah	100

Skor untuk setiap nomor kalimat persuasif adalah 10 sehingga jumlah skor untuk 10 kalimat persuasif yang ditentukan siswa adalah 100. Dalam mengumpulkan data teknik yang digunakan adalah teknik tes tertulis yaitu menentukan 10 kalimat persuasif dalam teks negosiasi. Teknik ini merupakan teknik utama yang digunakan dalam mengumpulkan data. Penelitian ini menggunakan standar ketuntasan minimal (KKM), yaitu 70 untuk mengukur keberhasilan hasil penelitian. Siswa dikatakan tuntas apabila mendapat nilai di atas standar ketuntasan yaitu 70 yang digunakan di SMA khususnya Mata Pelajaran Bahasa Indonesia. Dari pemeriksaan lembar kerja siswa sampel dalam menentukan kalimat persuasif sesuai konteks kalimat dalam teks negosiasi, maka rumus yang digunakan adalah:

Presentase siswa yang tuntas dan siswa yang tidak tuntas:

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Perolehan Skor}}{\text{Jumlah skor maksimal}} \times 100$$

Arti tingkat kemampuan:

90-100 = baik sekali

80-89= baik

70-79= cukup

60-69= kurang cukup.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Persiapan Pembelajaran Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi

Untuk melaksanakan pembelajaran yang sesuai harus didasarkan pada perangkat pembelajaran yang sesuai dan menunjang pelaksanaan pembelajaran. Adapun perangkat yang dikembangkan antara lain Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP), Lembar Kerja Siswa (LKS), dan Tes Hasil Belajar (THB) yang harus disiapkan peneliti. Sebelum melakukan kegiatan pembelajaran guru melakukan persiapan mengajar melalui Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP).

Proses Penerapan dalam Pembelajaran Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi

Prosedur pembelajaran menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut.

1. Kegiatan Apersepsi

Pada kegiatan ini peneliti mengecek kehadiran siswa dan mempersiapkan kelas serta mengajukan beberapa pertanyaan yang akan menggiring siswa pada materi yang akan diberikan.

2. Peneliti memberikan materi kalimat persuasif dan teks negosiasi.

Peneliti memberikan tes awal tentang menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi sebanyak 10 soal dengan skor masing-masing soal bobotnya adalah 10.

3. Peneliti memeriksa hasil pekerjaan siswa dan memberikan skor.

Pekerjaan siswa akan diperiksa dan diberi skor untuk mengetahui sejauh mana kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi. Hasil pengukuran tersebut dapat dilihat melalui tabel berikut.

Analisis terhadap hasil kerja siswa dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini:

Tabel 2
Kode Responden (Siswa) dan Data Hasil Pekerjaan Responden (Siswa)

No	Kode Siswa	Jumlah Kalimat Persuasif	Menentukan Persuasif dalam Negosiasi		Kalimat Teks Skor
			Tepat	Tidak Tepat	
1	AG	10	9	1	90
2	AG	10	8	2	80
3	AENA	10	8	2	80
4	AG	10	8	2	80
5	AB	10	7	3	70
6	ACDT	10	8	2	80
7	DNT	10	7	3	70
8	DFM	10	7	3	70
9	EK	10	6	4	60
10	FRUI	10	8	2	80
11	FK	10	8	2	80
12	FMT	10	8	2	80
13	FLD	10	7	3	70
14	HFE	10	8	2	80
15	HBW	10	6	4	60
16	IMR	10	8	2	80
17	JSP	10	8	2	80
18	KEW	10	9	1	90
19	KJP	10	8	2	80
20	LFN	10	8	2	80
21	LHOK	10	8	2	80
22	MIGS	10	8	2	80
23	MMB	10	9	1	90
24	MNE	10	8	2	80
25	MRN	10	7	3	70
26	MYG	10	9	1	90
27	MHSL	10	8	2	80
28	PNG	10	8	2	80

No	Kode Siswa	Jumlah Kalimat Persuasif	Menentukan Persuasif dalam Negosiasi		Kalimat Teks Skor
			Tepat	Tidak Tepat	
29	PM	10	7	3	70
30	PJT	10	8	2	80
31	YFW	10	8	2	80
Jumlah			242	68	2,420
Rata-rata			780,64%	219,35%	78,06%

Sumber: Hasil Pemeriksaan Pekerjaan Siswa

Jumlah soal secara keseluruhan adalah 10 soal dengan skor masing-masing soal bobotnya adalah 10. Setelah melihat tabel kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA, maka tahap selanjutnya memaparkan tabel siswa yang mencapai ketuntasan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi yang terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3
Siswa yang Mencapai Ketuntasan

No	Kode Siswa	Jumlah kalimat persuasif	Menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi		Nilai
			Tepat	Tidak Tepat	
01	AG	10	9	1	9,0
02	AG	10	8	2	8,0
03	AENA	10	8	2	8,0
04	AG	10	8	2	8,0
05	AB	10	7	3	7,0
06	ACDT	10	8	2	8,0
07	DNT	10	7	3	7,0
08	DFM	10	7	3	7,0
09	FRUI	10	8	2	8,0
10	FK	10	8	2	8,0
11	FMT	10	8	2	8,0
12	FLD	10	7	3	7,0
13	HFE	10	8	2	8,0
14	IMR	10	8	2	8,0
15	JSP	10	8	2	8,0
16	KEW	10	9	1	9,0
17	KJP	10	8	2	8,0
18	LFN	10	8	2	8,0
19	LHOK	10	8	2	8,0
20	MIGS	10	8	2	8,0
21	MMB	10	9	1	9,0
22	MNE	10	8	2	8,0
23	MRN	10	7	3	7,0
24	MYG	10	9	1	9,0
25	MHSL	10	8	2	8,0
26	PNG	10	8	2	8,0
27	PM	10	7	3	7,0
28	PJT	10	8	2	8,0
29	YFW	10	8	2	8,0
Jumlah Rata-rata			230 793,10%	60 206,89%	2.300 79,31%

Sumber: Hasil Pemeriksaan Pekerjaan Siswa

Dilihat dari tabel ketuntasan siswa di atas, dengan jumlah yang tuntas sebanyak 29 orang, bentuk kalimat persuasif yang benar ditentukan oleh siswa sebanyak 230 kalimat persuasif atau sebesar 793,10%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah kalimat persuasif yang benar dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tuntas) dikali 100%. Sedangkan jumlah kalimat persuasif yang salah adalah sebanyak 60 kalimat persuasif atau sebesar 206,89%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah kalimat persuasif yang salah dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tuntas) dikali 100%. Jumlah seluruh nilai siswa yang tuntas adalah 2,300 dengan rata-rata sebesar 79,31%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah nilai siswa yang mampu menentukan kalimat persuasif dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tuntas) dikali 100%. Berdasarkan gambaran tes yang diperoleh, maka disesuaikan dengan kriteria ketuntasan minimal (KKM) pada siswa SMA yaitu: 70, dengan demikian sebagian besar sampel dianggap tuntas.

Dari hasil temuan di atas, terlihat bahwa nilai tertinggi yang dicapai oleh siswa SMA adalah nilai 90 dan nilai terendah adalah 60, maka peneliti mengelompokkan kualifikasi perolehan nilai sebagai berikut:

1. $90 - 100 =$ baik sekali (A)
2. $80 - 89 =$ baik (B)
3. $70 - 79 =$ cukup (C)
4. $\leq 70 =$ kurang (D)

Berdasarkan skor nilai di atas, maka jumlah siswa yang memperoleh nilai A 4 orang dengan kode siswanya yaitu: AG, KEW, MMB, MYG. Kemudian yang memperoleh nilai B sebanyak 19 orang dengan kode siswanya yaitu:AG, AENA, AG, ACDT, FRUI, FK, FMT, HFE, IMR, JSP, KJP, LFN, LHOK, MIGS, MNE, MYG, MHSL, PNG, YFW.Yang memperoleh nilai C sebanyak 6 orang dengan kode siswanya adalah: AB, DNT, DFM, FLD, MRN, PM . Yang memperoleh nilai D sebanyak 2 orang, dengan kode siswa HBW dan EK. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel 4 berikut:

Tabel 4
Siswa yang Tidak Mencapai Ketuntasan

No	Kode Siswa	Jumlah Kalimat Persuasif	Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi		Nilai
			Tepat	Tidak tepat	
1	HBW	10	6	4	60
2	EK	10	6	4	60
Jumlah Rata-rata			12	8	12,0
			60,0%	40,0%	60,0%

Sumber: Hasil Pemeriksaan Pekerjaan Siswa.

Dilihat dari tabel siswa yang tidak tuntas di atas, dengan jumlah yang tidak tuntas sebanyak2 orang, bentuk kalimat persuasif yang benar ditentukan oleh siswa sebanyak 12 kalimat persuasif atau sebesar 60,0%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah kalimat persuasif yang benar dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tidak tuntas) dikali 100%. Sedangkan jumlah kalimat persuasif yang salah adalah sebanyak 8 kalimat persuasif atau sebesar 3,87%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah kalimat persuasif yang salah dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tidak tuntas) dikali 100%.

Jumlah seluruh nilai siswa yang tuntas adalah 12,0 dengan rata-rata sebesar 60,0%. Hasil ini diperoleh dari menghitung jumlah nilai siswa yang tidak mampu menentukan kalimat persuasif dibagi dengan responden (jumlah siswa sampel yang tidak tuntas) dikali 100%.

Tabel 5
Jumlah Perolehan Nilai Siswa

No	Kode Siswa	Jumlah Siswa	Rentangan Nilai
1	AG, KEW, MMB, MYG	4 orang	90 – 100 (A)
2	AG, AENA, AG, ACDT, FRUI, FK, FMT, HFE, IMR, JSP, KJP, LFN, LHOK, MIGS, MNE, MYG, MHSL, PNG, YFW	19 orang	80 -89 (B)
3	AB, DNT, DFM, FLD, MRN, PM	6 orang	70 – 79 (C)
4	HBW, EK	2 orang	≤ 70 (D)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 5, maka dijelaskan sebagai berikut:

1. Sesuai dengan standar ketuntasan minimal (KKM) yang digunakan di SMA, khususnya dalam mata pelajaran Bahasa Indonesia adalah 70, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa siswa yang berhasil mendapat nilai 70 keatas sebanyak 29 orang dengan nilai rata-rata 79,31%. Hal ini dapat dibuktikan bahwa siswa tersebut mampu menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi dengan tepat.
2. Siswa yang kurang mampu adalah siswa yang mendapat nilai kurang dari 70. Siswa ini kurang mampu menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi. Siswa ini mendapat nilai kurang dari 70 sebanyak 2 orang, dengan nilai rata-rata 60,0%.
3. Jumlah siswa yang mengikuti tes sebanyak 31 orang dengan standar nilai yang dicapai terendah 60 dan nilai tertinggi 90. Siswa yang mampu sebanyak 29 orang dengan persentase sebesar 79,31% dan tidak mampu sebanyak 2 orang dengan persentasenya sebesar 6,45%. Sesuai dengan data yang telah disajikan pada tabel 2 di atas bahwa nilai rata-rata yang diperoleh dari 31 sampel adalah 78,06%.

Sesuai dengan data keberhasilan dan kegagalan siswa yang telah dikemukakan di atas maka, peneliti menggunakan rumus sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui persentase keberhasilan siswa :

$$\frac{\text{Jumlah siswa yang mampu}}{\text{Jumlah siswa sampel}} \times 100$$

$$\frac{29}{31} \times 100 = 93,54\%$$

2. Untuk Mengetahui Persentase Siswa yang tidak mampu

$$\frac{\text{Jumlah siswa yang tidak mampu}}{\text{Jumlah siswa sampel}} \times 100$$

$$\frac{2}{31} \times 100\% = 6,45\%$$

Berikut ini disajikan persentase keberhasilan dan kegagalan siswa responden dapat dilihat pada diagaram berikut ini:

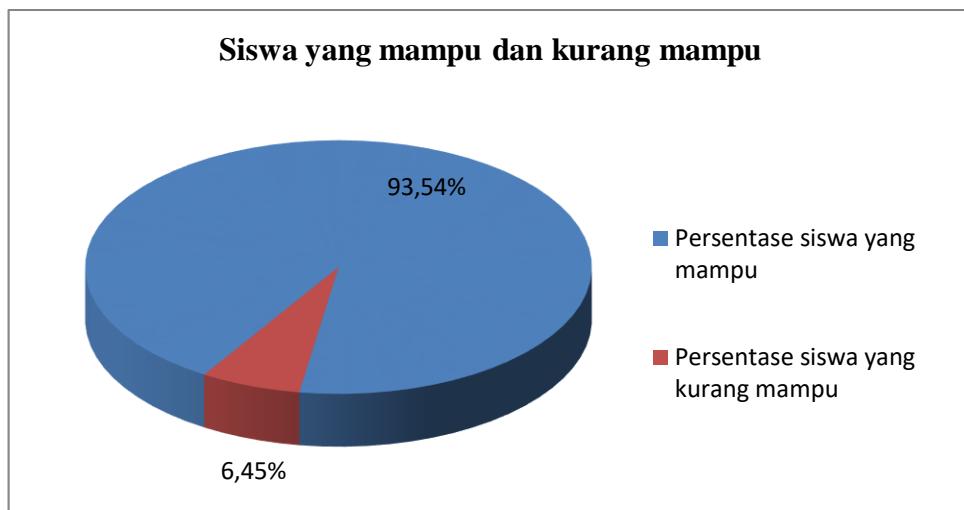


Diagram 1. Persentase Keberhasilan dan Kegagalan Siswa

SIMPULAN

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa, kemampuan menentukan kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa SMA dikategorikan baik dengan jumlah nilai rata-rata yang diperoleh adalah 78,06% dari 31 orang siswa sampel. Nilai kemampuan siswa dengan melihat persentase pada pengelompokan siswa yang tuntas dan tidak tuntas menyatakan bahwa yang tuntas sebanyak 29 orang dengan nilai rata-rata 93,54% dengan jumlah 31 siswa sampel, sedangkan yang tidak tuntas sebanyak 2 orang dengan nilai rata-rata 6,45% dengan jumlah siswa sampel 31 orang.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyaningrum, G. R., & Rahmawati, E. (2020). *Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di Man 2 Boyolali*. Iain Surakarta.
- Devianty, R. (2017). Bahasa Sebagai Cermin Kebudayaan. *Tarbiyah*, 24(2).
- Dewi, P. N. S., Suandi, I. N., & Yasa, I. N. (2015). Implementasi Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Berdasarkan Kurikulum 2013 di Kelas X. B Akuntansi SMK Negeri 1 Singaraja. *E-Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia, Undiksha*, 3(1).
- Ghony, M. D. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif*.
- Irma, I., Anas, H., & Yunus, Y. (2018). Kemampuan Mengidentifikasi Struktur Teks Dan Kalimat Persuasif Dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X Sma Negeri 1 Lohiano Title. *Bastraa*, 4(2), 341–353.
- Kemendikbud. (2013). *Bahasa Indonesia*. Kemendikbud RI.
- Mulyadi, M. (2011). Penelitian kuantitatif dan kualitatif serta pemikiran dasar menggabungkannya. *Studi Komunikasi Dan Media*, 15(1), 128–137.
- Noermanzah, N. (2019). *Bahasa Sebagai Alat Komunikasi, Citra Pikiran, dan Kepribadian*. 306–319.
- Phonna, J., Ibrahim, R., & Azwardi. (2020). Analisis Jenis Kalimat Dalam Teks Negosiasi Pada Buku Siswa Kelas X SMA. *JIM PBSI*, 5(1).
- Purwanto. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan (IV)*. Pustaka Pelajar Offset.
- Rahmawati, A. (2018). *Pembelajaran Mengevaluasi Teks Negosiasi Berorientasi Pada Ungkapan Persuasif Dengan Model Think Pair Share Pada Peserta Didik Kelas X SMAN 15 Bandung Tahun Pelajaran 2017/2018*. FKIP UNPAS.
- Sari, Y. N. E. (2018). *Buku Mata Ajar Evaluasi Pendidikan*. Deepublish.

1807 *Kemampuan Menentukan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi Siswa SMA – Agustinus Kembardi Sumbi, Josephina Nirma Rupa*
DOI: <https://doi.org/10.31004/edukatif.v3i4.689>

Silvia, L., Hariadi, J., & Effendi, D. I. (2019). Kemampuan Siswa Kelas X SMA Negeri 3 Langsa Menulis Teks Negosiasi. *Samudra Bahasa*, 2(1), 1–8.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R & D*. Rosda Karya.

Widianto, E., & Subyantoro. (2015). Peningkatan Keterampilan Membaca Teks Klasifikasi Menggunakan Metode SQ3R dengan Media Gambar. *JPBSI*, 4(1).