

**Karakteristik Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi Siswa Fase E
SMA N 1 Batang Kapas**

Puja Zepmawarti¹ Silvia Marni² Upit Yulianti³

^{1,2} Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Universitas PGRI Sumatera Barat, Indonesia

*Email Korespondensi : pujazepmawarti06@gmail.com

Informasi Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima : 8 Juli 2025
Direvisi : 11 Maret 2026
Disetujui : 14 Maret 2026
Dipublikasikan : 14 Maret 2026

Kata Kunci:

kalimat persuasif; teks negosiasi;
karakteristik; siswa fase E.

Keywords:

*persuasive sentences; negotiation
texts; characteristics; phase E
students.*

 <https://doi.org/10.55678/jci.v10i2.2160>



This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Copyright © 2025 by Author. Published by Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan karakteristik kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa Fase E (kelas X) di SMA Negeri 1 Batang Kapas. Fokus utama diarahkan pada penggunaan kalimat deklaratif yang memiliki fungsi persuasif dalam konteks interaksi tulis antarpartisipan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik analisis isi terhadap teks negosiasi hasil tulisan siswa dan dokumentasi sebagai alat pengumpulan data. Sebanyak 35 teks negosiasi dianalisis untuk mengidentifikasi jenis kalimat, bentuk persuasi, dan pendekatan yang digunakan siswa dalam membujuk lawan bicara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kalimat deklaratif merupakan bentuk dominan yang digunakan siswa untuk membujuk secara halus, terutama melalui pendekatan logis seperti penawaran diskon, pemberian jaminan, dan pengurangan beban tugas. Kalimat-kalimat tersebut disusun dengan struktur sederhana, namun efektif dalam menyampaikan maksud persuasi. Pendekatan emosional dan etis juga ditemukan, meskipun masih terbatas penggunaannya. Temuan ini menunjukkan bahwa siswa telah memahami fungsi bahasa sebagai alat negosiasi, namun masih memerlukan pembinaan lebih lanjut dalam hal variasi strategi dan ketajaman retorik. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan pembelajaran Bahasa Indonesia berbasis teks fungsional di jenjang SMA.

A B S T R A C T

This study aims to reveal the characteristics of persuasive sentences in the negotiation texts of Phase E students (grade X) at SMA Negeri 1 Batang Kapas. The main focus is directed at the use of declarative sentences that have a persuasive function in the context of written interactions between participants. The research method used is descriptive qualitative with content analysis techniques on student written negotiation texts and documentation as a data collection tool. A total of 35 negotiation texts were analyzed to identify the types of sentences, forms of persuasion, and approaches used by students in persuading their interlocutors. The results of the study indicate that declarative sentences are the dominant form used by students to persuade subtly, especially through logical approaches such as offering discounts, providing guarantees, and reducing the burden of work. These sentences are arranged with a simple structure, but are effective in conveying the intent of persuasion. Emotional and ethical approaches were also found, although their use is still limited. These findings indicate that students have understood the function of language as a negotiation tool, but still need further guidance in terms of strategy variations and rhetorical sharpness. The results of this study are expected to contribute to the development of Indonesian language learning based on functional texts at the high school level.

1. Pendahuluan

Bahasa memiliki fungsi yang sangat vital dalam kehidupan manusia, bukan hanya sebagai alat komunikasi, tetapi juga sebagai sarana berpikir, mengekspresikan gagasan, serta membentuk dan memengaruhi perilaku sosial (Mailani et al., 2022). Dalam konteks pembelajaran bahasa Indonesia di sekolah menengah atas (SMA), kemampuan berbahasa siswa tidak cukup hanya difokuskan pada aspek gramatikal atau kebakuan, tetapi juga harus menyentuh dimensi pragmatik dan retorik dari penggunaan bahasa, terutama dalam jenis teks yang bersifat interaktif seperti teks negosiasi. Salah satu unsur penting yang menentukan efektivitas komunikasi dalam teks negosiasi adalah penggunaan kalimat persuasif (Tazkiya et al., 2021).

Kalimat persuasif merupakan bentuk tuturan yang bertujuan untuk memengaruhi pendengar atau pembaca agar menerima pendapat, ajakan, atau tawaran dari penutur (Thoif et al., 2021). Dalam teks negosiasi, kalimat persuasif berfungsi sebagai alat retorik utama untuk mencapai kesepakatan antara dua pihak yang memiliki kepentingan berbeda (Yudha et al., 2025). Negosiasi tidak hanya sekadar pertukaran informasi atau pendapat, tetapi juga proses memengaruhi secara strategis agar lawan bicara menyetujui atau menerima suatu gagasan. Oleh karena itu, kemampuan menyusun kalimat persuasif yang efektif merupakan keterampilan berbahasa tingkat lanjut yang sangat relevan dalam penguasaan teks negosiasi.

Menurut Zaka et al., (2024), penggunaan kalimat persuasif dalam teks negosiasi mengharuskan penutur untuk mempertimbangkan berbagai aspek seperti logika, emosi, kredibilitas, dan kepentingan diri sendiri dengan harapan dapat mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Kalimat persuasif yang baik mampu menyentuh sisi logika maupun emosi mitra bicara, sehingga tidak bersifat memaksa, tetapi justru membujuk secara halus. Aspek ini menuntut siswa tidak hanya mampu mengungkapkan gagasan, tetapi juga memiliki sensitivitas pragmatik dan kemampuan berpikir kritis.

Pembelajaran teks negosiasi dalam Kurikulum Merdeka, yang diperuntukkan bagi siswa fase E, diarahkan pada penguatan keterampilan berpikir tingkat tinggi (*higher order thinking skills/HOTS*) dan keterampilan komunikasi efektif. peserta didik akan belajar bagaimana mengenali dan menganalisis teknik komunikasi dan bahasa persuasif yang digunakan dalam teks negosiasi (Ramadhani, V., Alia, A. R., & Shadrina, 2024). salah satu kompetensi yang harus dikuasai siswa dalam teks negosiasi adalah kemampuan menyampaikan pendapat secara logis dan persuasif. Artinya, keberhasilan siswa dalam memahami dan memproduksi teks negosiasi sangat bergantung pada penguasaan kalimatkalimat persuasif yang digunakan dalam argumen, penawaran, maupun sanggahan.

Namun dalam praktiknya, masih banyak siswa yang mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi dan menggunakan kalimat persuasif secara tepat dalam teks negosiasi. Berdasarkan pengamatan awal yang dilakukan di SMA Negeri 1 Batang Kapas, ditemukan bahwa sebagian besar teks negosiasi hasil karya siswa belum menunjukkan ciri khas kalimat persuasif yang kuat. Kalimat-kalimat yang digunakan cenderung bersifat deskriptif atau naratif, tanpa adanya unsur bujukan yang sistematis dan logis. Hal ini menunjukkan bahwa siswa masih memerlukan pemahaman mendalam terkait karakteristik kalimat persuasif, baik dari segi struktur maupun fungsinya dalam teks negosiasi.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penguasaan kalimat persuasif berkorelasi erat dengan kemampuan berpikir kritis dan keterampilan argumentatif siswa. Pada penelitian yang dilakukan oleh Irma et al., (2019) menemukan bahwa siswa yang mampu menggunakan struktur persuasif yang tepat dalam teks negosiasi cenderung lebih berhasil dalam menyampaikan argumen dan mencapai kesepakatan dalam simulasi negosiasi. Oleh karena itu, analisis terhadap kalimat persuasif yang terdapat dalam teks

negosiasi siswa sangat penting dilakukan sebagai bagian dari evaluasi proses pembelajaran bahasa Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik kalimat persuasif dalam teks negosiasi yang ditulis oleh siswa fase E di SMA Negeri 1 Batang Kapas. Fokus penelitian ini meliputi jenis kalimat persuasif yang digunakan, pola struktur kalimat, serta fungsi kalimat persuasif dalam konteks negosiasi. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat ditemukan pola-pola linguistik dan retorik yang khas dalam teks siswa, sekaligus mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan siswa dalam penggunaan kalimat persuasif.

Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan strategi pembelajaran teks negosiasi yang lebih efektif dan berbasis kebutuhan siswa. Selain itu, hasil penelitian juga dapat digunakan oleh guru sebagai bahan refleksi untuk menyusun pendekatan pembelajaran yang mampu mengasah keterampilan persuasif siswa secara sistematis, sehingga mereka tidak hanya mampu menulis teks negosiasi, tetapi juga memahami bagaimana teks tersebut bekerja dalam konteks komunikasi nyata.

2. Kajian Pustaka

Kalimat Persuasif

Kalimat persuasif adalah kalimat yang memiliki tujuan untuk membujuk, mengajak, atau memengaruhi pembaca maupun pendengar agar mengikuti atau menerima gagasan, ide, atau tindakan yang ditawarkan oleh penutur atau penulis. Kalimat ini umumnya digunakan dalam konteks komunikasi argumentatif, promosi, iklan, dan tentu saja dalam teks negosiasi. Menurut Darmawan (2021), persuasif adalah wacana lisan atau tertulis yang bertujuan mengubah pandangan seseorang dan mendorongnya berbuat sesuatu. memiliki ciri khas penggunaan diksi yang menarik.

Lebih lanjut, Irma et al. (2019) menjelaskan bahwa kalimat persuasif dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis berdasarkan pendekatannya, yakni: (a) persuasif rasional/logis, yaitu kalimat yang berlandaskan pada argumentasi dan data; (b) persuasif emosional, yaitu kalimat yang menyentuh perasaan atau nilai-nilai kemanusiaan; dan (c) persuasif etis, yaitu kalimat yang memanfaatkan otoritas atau kepercayaan terhadap pembicara. Ketiga jenis ini kerap hadir secara bersamaan dalam sebuah proses negosiasi untuk memperkuat posisi penutur.

Teks Negosiasi

Teks negosiasi merupakan jenis teks interaksional yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang memiliki perbedaan kepentingan melalui proses tawar-menawar (Nursolihah, 2020). Ciri khas teks negosiasi adalah adanya unsur dialogis, penawaran, penolakan, dan kompromi. Struktur teks negosiasi umumnya meliputi: (1) orientasi atau pengantar; (2) pengajuan tawaran atau permintaan; (3) tanggapan terhadap tawaran (diterima atau ditolak); (4) proses tawar-menawar; dan (5) kesepakatan akhir (Qotimah & Nawawi, 2020).

Dalam teks negosiasi, kalimat persuasif berperan penting dalam menyampaikan tawaran maupun penolakan secara efektif (Amaliyah, 2021). Tanpa adanya kemampuan membujuk yang baik, proses negosiasi akan kehilangan arah dan sulit mencapai kompromi. Oleh karena itu, kehadiran kalimat persuasif dalam teks negosiasi menjadi salah satu indikator keberhasilan komunikasi antarpihak yang terlibat.

Karakteristik Bahasa Siswa Fase E dalam Kurikulum Merdeka

Kurikulum Merdeka yang diterapkan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi sejak 2022 menekankan pembelajaran berbasis kompetensi dan diferensiasi sesuai dengan fase perkembangan peserta didik. Dalam konteks ini, teks negosiasi menjadi sarana latihan penting bagi siswa dalam melatih kemampuan berbahasa yang menggabungkan aspek kognitif dan afektif (Fitri et al., 2023).

Siswa Fase E diharapkan tidak hanya mampu menulis teks negosiasi secara struktural, tetapi juga memahami dan menerapkan kaidah kebahasaan yang tepat, termasuk penggunaan kalimat persuasif. Menurut Nanda (2024), salah satu tantangan dalam pembelajaran bahasa di jenjang SMA adalah bagaimana siswa mampu menyampaikan ide secara meyakinkan namun tetap santun. Kalimat persuasif yang efektif memerlukan latihan yang berkelanjutan dan pemahaman mendalam terhadap strategi berbahasa yang kontekstual.

Dengan demikian, menganalisis karakteristik kalimat persuasif dalam teks negosiasi siswa Fase E tidak hanya penting untuk mengukur kemampuan linguistik siswa, tetapi juga sebagai alat evaluasi terhadap implementasi Kurikulum Merdeka dalam pembelajaran bahasa Indonesia.

3. Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu pendekatan yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis fenomena kebahasaan secara mendalam berdasarkan data tertulis. Jenis penelitian ini dipilih karena sesuai dengan tujuan untuk mengidentifikasi dan mengkaji karakteristik kalimat persuasif deklaratif dalam teks negosiasi siswa. Pendekatan kualitatif juga memungkinkan peneliti memahami konteks dan fungsi penggunaan kalimat dalam situasi komunikatif yang sebenarnya (Creswell, 2012).

Sumber data dalam penelitian ini adalah 35 teks negosiasi hasil tulisan siswa kelas X SMA Negeri 1 Batang Kapas. Teks tersebut merupakan hasil tugas individu dalam pembelajaran Bahasa Indonesia yang berfokus pada materi teks negosiasi. Data penelitian berupa kalimat-kalimat deklaratif yang mengandung fungsi persuasif yang terdapat dalam teks-teks tersebut.

Kalimat deklaratif sendiri adalah kalimat yang bertujuan menyampaikan informasi atau pernyataan. Namun, dalam konteks persuasif, kalimat ini digunakan secara strategis untuk membujuk atau memengaruhi lawan bicara secara tidak langsung melalui logika atau sugesti terselubung (Muslimah & Aesthetika, 2024).

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan dokumen teks tertulis hasil tugas siswa (Sarumaha, 2022). Prosedur pengumpulan data dilakukan dengan tahapan sebagai berikut: (a) Menghimpun 35 teks negosiasi siswa yang sudah dikumpulkan guru dalam bentuk cetak atau file digital; (b) Membaca secara cermat seluruh teks untuk menemukan kalimat-kalimat yang mengandung unsur persuasif; (c) Mengidentifikasi kalimat-kalimat persuasif yang memiliki struktur kalimat deklaratif; (d) Mencatat, mengelompokkan, dan mengkode kalimat tersebut untuk dianalisis lebih lanjut.

Data dianalisis menggunakan model analisis interaktif dari Miles dan Huberman (2014), yang mencakup tiga tahap utama: (a) Reduksi data, yakni proses menyeleksi kalimat-kalimat deklaratif yang memenuhi kriteria kalimat persuasif; (b) Penyajian data, yaitu pengelompokan data ke dalam kategori tertentu seperti jenis kalimat, strategi persuasif (logis, emosional, etis), dan posisi dalam struktur teks (orientasi, pengajuan, penawaran, kesepakatan); (c) Penarikan kesimpulan, yaitu proses interpretasi terhadap pola atau kecenderungan penggunaan kalimat deklaratif persuasif oleh siswa berdasarkan data yang ditemukan.

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri yang berperan dalam melakukan identifikasi, klasifikasi, dan interpretasi data. Peneliti juga menggunakan lembar analisis teks sebagai instrumen bantu, yang berisi indikator-indikator kalimat persuasif deklaratif berdasarkan teori kebahasaan dan fungsi teks negosiasi.

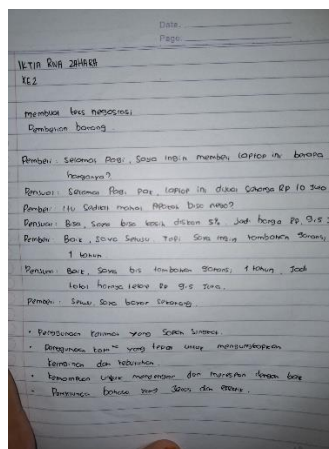
Untuk menjaga keabsahan data (validitas), penelitian ini menggunakan beberapa strategi, yaitu: (a) Triangulasi teori, yaitu membandingkan hasil temuan dengan teori kalimat persuasif dari berbagai sumber ilmiah (Sarosa, 2021); (b) Member check, yaitu melakukan klarifikasi dan konfirmasi hasil temuan kepada guru Bahasa Indonesia yang bersangkutan untuk memastikan keakuratan analisis; (c) Audit trail, yaitu pencatatan sistematis terhadap seluruh proses pengumpulan dan analisis data sehingga dapat ditelusuri kembali secara logis dan transparan.

4. Hasil dan Pembahasan

Identifikasi Kalimat Deklaratif Persuasif

Berdasarkan hasil analisis terhadap tiga teks negosiasi yang ditulis oleh siswa kelas X SMA Negeri 1 Batang Kapas, ditemukan bahwa sebagian besar kalimat persuasif yang digunakan berbentuk kalimat deklaratif, yaitu kalimat yang secara struktur menyampaikan pernyataan, namun secara fungsi digunakan untuk membujuk atau memengaruhi lawan bicara agar menyetujui suatu permintaan atau tawaran. Berikut adalah temuan berdasarkan masing-masing teks:

Teks 1: Negosiasi Pembelian Laptop



Gambar 1. Negosiasi Pembelian Laptop

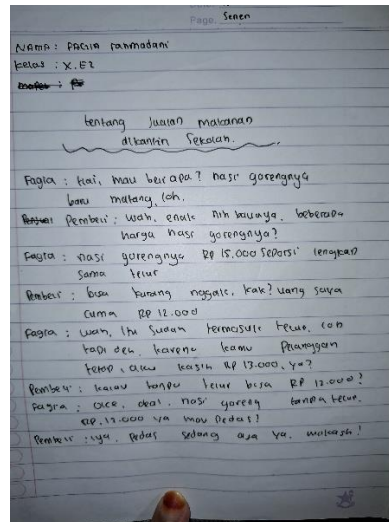
Contoh kalimat deklaratif persuasif:

"Bisa, saya bisa kasih diskon 5%. Jadi harga Rp 9,5 juta."

"Baik, saya bisa tambahkan garansi 1 tahun."

Kalimat-kalimat tersebut memiliki struktur pernyataan, namun digunakan untuk memengaruhi pembeli agar bersedia menerima tawaran dengan nilai tambah (diskon dan garansi). Kalimat ini mengandung unsur strategi logis, karena membujuk dengan menambahkan manfaat rasional (diskon dan garansi tambahan).

Teks 2: Negosiasi di Kantin Sekolah



Gambar 2 Negosiasi di Kantin Sekolah

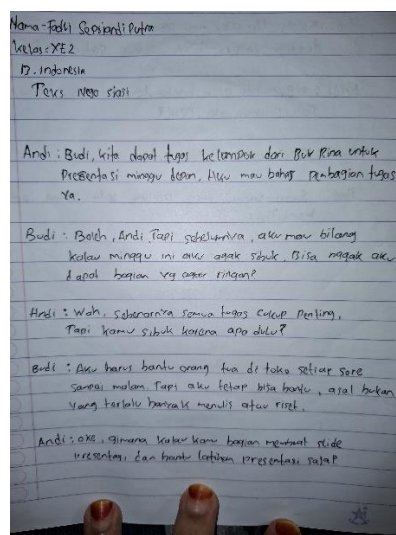
Contoh kalimat deklaratif persuasif:

"Karena kamu pelanggan tetap, aku kasih Rp 13.000 ya."

"Kalau tanpa telur bisa Rp 12.000."

Pernyataan tersebut bersifat informatif tetapi juga mengandung bujukan halus agar pembeli menerima tawaran penjual. Kalimat tersebut memanfaatkan pendekatan emosional dan etis, yaitu membangun hubungan interpersonal dengan menyebut status pelanggan tetap sebagai alasan pemberian harga.

Teks 3: Negosiasi Pembagian Tugas Kelompok



Gambar 3. Negosiasi Pembagian Tugas Kelompok

Contoh kalimat deklaratif persuasif:

"Tapi aku tetap bisa bantu, asal bukan yang terlalu banyak menulis atau riset."

"Oke, gimana kalau kamu bagian membuat slide presentasi dan bantu latihan presentasi saja?"

Kalimat ini menunjukkan bentuk pernyataan yang disampaikan untuk mendapatkan persetujuan secara halus, tanpa terlihat memaksa. Strategi yang digunakan adalah pendekatan kompromi dan solutif, yang biasa digunakan dalam negosiasi antar teman sejawat.

Pola Umum Kalimat Deklaratif Persuasif

Dari ketiga teks di atas, dapat diidentifikasi beberapa pola penggunaan kalimat deklaratif persuasif oleh siswa:

- 1) Menggunakan kata kerja modalitas seperti *bisa*, *akan*, *dapat* untuk mengurangi kesan paksaan.
- 2) Menyisipkan alasan rasional (*diskon*, *garansi*, *pelanggan tetap*) sebagai strategi membujuk.
- 3) Menggunakan struktur kalimat langsung (tidak berputar-putar) namun disusun secara santun dan kompromis.
- 4) Memanfaatkan hubungan personal (misalnya: *karena kamu pelanggan tetap*) untuk meningkatkan daya pengaruh kalimat.

Fungsi Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi

Kalimat deklaratif persuasif dalam teks negosiasi siswa berfungsi dalam beberapa cara, yaitu:

- 1) Menyampaikan tawaran dengan nilai tambah yang memengaruhi keputusan lawan bicara.
- 2) Menegosiasikan harga atau syarat dengan menggunakan justifikasi yang logis dan masuk akal.
- 3) Membentuk suasana kerjasama dengan gaya bahasa yang tidak memaksa, melainkan mengajak.
- 4) Menunjukkan empati terhadap kondisi lawan bicara agar tercipta kesepakatan yang saling menguntungkan.

Hal ini sejalan dengan teori Hidayati (2021) yang menyatakan bahwa kalimat persuasif tidak selalu berbentuk ajakan eksplisit, tetapi bisa hadir dalam bentuk pernyataan informatif yang bersifat strategis dan membujuk.

Kelebihan dan Kekurangan Penggunaan Kalimat Persuasif oleh Siswa

Kelebihan:

- 1) Sebagian besar siswa sudah memahami bahwa persuasi tidak harus dilakukan secara langsung, tetapi bisa melalui kalimat informatif yang halus.
- 2) Kalimat disusun dengan struktur yang cukup jelas dan logis.

Kekurangan:

- 1) Beberapa kalimat masih cenderung netral atau deskriptif biasa dan belum menunjukkan kekuatan daya bujuk.
- 2) Penggunaan kata-kata persuasif seperti “sebaiknya”, “akan lebih baik jika”, atau “ demi kenyamanan” masih jarang ditemukan.
- 3) Belum semua siswa menggunakan variasi pendekatan persuasif, seperti pendekatan emosional atau etis secara eksplisit.

5. Simpulan dan Saran

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap karakteristik kalimat persuasif dalam teks negosiasi yang ditulis oleh siswa Fase E (kelas X) SMA Negeri 1 Batang Kapas. Berdasarkan analisis terhadap data berupa 35 teks negosiasi siswa, termasuk tiga contoh yang dianalisis

secara mendalam, ditemukan bahwa siswa cenderung menggunakan kalimat deklaratif sebagai bentuk utama dalam menyampaikan pesan persuasif mereka. Kalimat deklaratif yang digunakan tersebut tidak sekadar menyampaikan informasi secara netral, tetapi juga dimanfaatkan untuk membujuk, menyarankan, atau mendorong lawan bicara agar menerima usulan atau kesepakatan tertentu. Dengan kata lain, fungsi kalimat deklaratif oleh siswa tidak hanya bersifat informatif, melainkan sudah bergeser menjadi alat persuasi yang halus dan kontekstual.

Jenis persuasi yang dominan ditemukan adalah persuasi logis, di mana siswa menawarkan alasan-alasan rasional seperti pemberian diskon, penambahan garansi, atau perbandingan harga untuk memengaruhi lawan bicara. Selain itu, beberapa teks juga menunjukkan penggunaan persuasi etis dan emosional, seperti menyebut status pelanggan tetap, kondisi ekonomi, atau keterbatasan waktu sebagai dasar dalam tawar-menawar. Strategi ini menunjukkan bahwa siswa telah memiliki pemahaman awal terhadap pentingnya pendekatan persuasif dalam komunikasi negosiasi. Struktur kalimat yang digunakan siswa relatif sederhana dan sesuai dengan tingkat perkembangan bahasa di fase E, namun secara umum sudah mampu memenuhi fungsi pragmatis dari negosiasi itu sendiri.

Hasil ini juga mencerminkan bahwa pembelajaran Bahasa Indonesia yang berbasis pada teks fungsional seperti negosiasi telah memberikan ruang bagi siswa untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan komunikatif. Meskipun demikian, masih ditemukan keterbatasan dalam hal variasi penggunaan strategi persuasi serta kedalaman daya bujuk yang dihasilkan. Beberapa kalimat persuasif masih terlalu langsung atau bahkan cenderung netral tanpa kekuatan retorik yang kuat. Oleh karena itu, masih diperlukan penguatan dalam pembelajaran, khususnya dalam aspek kebahasaan yang menyangkut teknik persuasi dan pilihan kata yang lebih strategis.

a. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, beberapa saran dapat diajukan guna meningkatkan efektivitas pembelajaran teks negosiasi dan kemampuan berbahasa siswa. Pertama, bagi guru Bahasa Indonesia, disarankan untuk mengembangkan metode pembelajaran teks negosiasi yang lebih aplikatif dan berbasis konteks nyata. Guru dapat memperkaya pembelajaran dengan menghadirkan contoh-contoh teks negosiasi dari berbagai situasi sosial, termasuk dari kehidupan sehari-hari, dunia kerja, dan dunia usaha, agar siswa mampu memahami variasi strategi persuasif secara lebih luas. Selain itu, pelatihan eksplisit tentang penggunaan berbagai bentuk kalimat persuasif, seperti kalimat imperatif, interogatif retorik, hingga bentuk deklaratif yang bermuatan ajakan halus, perlu ditekankan dalam proses pembelajaran.

Kedua, bagi siswa, penting untuk terus melatih keterampilan berbahasa, khususnya dalam konteks negosiasi, melalui praktik yang beragam dan reflektif. Siswa didorong untuk tidak hanya memahami isi negosiasi, tetapi juga bagaimana menyampaikan ide atau tawaran secara meyakinkan, santun, dan logis. Kemampuan berpikir kritis dan memahami sudut pandang lawan bicara menjadi aspek penting yang harus ditumbuhkan agar negosiasi yang dilakukan tidak hanya mencapai kesepakatan, tetapi juga memuaskan semua pihak yang terlibat.

Ketiga, bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan penelitian, baik dari segi jumlah teks, variasi jenjang pendidikan, maupun pendekatan analisis. Penelitian dapat diperluas dengan pendekatan kuantitatif untuk mengukur frekuensi dan efektivitas kalimat persuasif, atau dengan pendekatan pragmatik yang menelusuri hubungan antara tujuan penutur dan respons lawan bicara. Selain itu, analisis dapat dikembangkan ke aspek lain seperti penggunaan diksi, gaya bahasa, atau pengaruh latar sosial terhadap strategi persuasi yang digunakan siswa. Dengan begitu, kajian tentang kalimat persuasif dalam teks

negosiasi akan semakin komprehensif dan dapat memberikan kontribusi nyata terhadap pengembangan kompetensi literasi siswa di sekolah.

6. Daftar Pustaka

- Amaliyah, N. (2021). Penggunaan YouTube sebagai media pembelajaran teks negosiasi dalam meningkatkan minat belajar siswa kelas X SMK Swasta di Jakarta Timur. *VOCATIONAL: Jurnal Inovasi Pendidikan Kejuruan*, 1(4), 211-219. <https://doi.org/10.51878/vocational.v1i4.670>
- Creswell, J. W. (2012). *Research design: pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*.
- Darmawan, A. (2021). Analisis Bahasa Persuasi dalam Iklan Layanan Masyarakat Tentang Covid-19. *Jurnal Skripta*, 7(2). <https://doi.org/10.31316/skripta.v7i2.1902>
- Fitri, R., Helda, T., & DN, U. Y. (2023). Pelatihan Menulis Teks Negosiasi pada Kurikulum Merdeka untuk Siswa Kelas X SMA Negeri 14 Padang. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram*, 4(1), 105-116. <https://doi.org/10.51673/jaltn.v4i1.1540>
- Hidayati, N. (2021). Strategi Persuasi dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri Bandar Lampung. *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Metalingua*, 6(2), 107-115. <https://doi.org/10.33633/metalingua.v6i2.4080>
- Irma, Ana, H., & Yunus. (2019). Kemampuan Mengidentifikasi Struktur Teks dan Kalimat Persuasif dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Lohia. 4(2), 341-353. <https://bastra.uho.ac.id/index.php/journal/article/view/809>
- Mailani, O., Nuraeni, I., Syakila, S. A., & Lazuardi, J. (2022). Bahasa sebagai alat komunikasi dalam kehidupan manusia. *Kampret Journal*, 1(2), 1-10. <https://doi.org/10.35335/kampret.v1i1.8>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). California: SAGE Publications.
- Muslimah, M. S., & Aesthetika, N. M. (2024). Analisis Komunikasi Persuasif pada Konten Self Love di Akun TikTok@ ananzaprili. *Interaction Communication Studies Journal*, 1(2), 71-81. <https://doi.org/10.47134/interaction.v1i2.2879>
- Nanda, N. C. *Ragam Bahasa Konten Tiktok Influencer Peduli Lingkungan@ Pandawara dan Implikasinya Dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia di SMA* (Bachelor's thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta). <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/82352>
- Nursolihah, M. (2020). Analisis Karakteristik Khusus Teks Negosiasi. *LITERASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia Dan Daerah*, 10(Volume 10), 24-41. <https://doi.org/10.23969/literasi.v10i1.2062>
- Qotimah, D. N., & Nawawi, H. (2020). Pengaruh Model Pembelajaran Mind Mapping Terhadap Kemampuan Menentukan Struktur Teks Negosiasi. *Jurnal Pendidikan*

Bahasa Dan Sastra Indonesia Metalingua, 5(2), 77–82. <https://doi.org/10.21107/metalingua.v5i2.7990>

- Ramadhani, V., Alia, A. R., & Shadrina, N. N. (2024). Capaian Pembelajaran dalam Buku Teks Bahasa Indonesia Materi Teks Negosiasi Kurikulum Merdeka. *Jurnal Universitas Muhammadiyah Jakarta*, 14(1), 120–138. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/SEMNASFIP/article/view/23765/0>
- Sarosa, S. (2021). *Analisis data penelitian kualitatif*. Pt Kanisius.
- Sarumaha, P. S. (2022). Analisis Kesalahan Penulisan Kata Pada Karangan Deskripsi Siswa Kelas VII SMP Negeri 4 Fanayama Tahun Pembelajaran 2021/2022. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 1(2), 276-285. <https://doi.org/10.57094/faguru.v1i2.716>
- Tazkiya, A., Aldiansyah, M., Sonia, G., & Saparingga, H. S. (2021). Meraih keberhasilan negosiasi bisnis melalui keterampilan berkomunikasi. *Jurnal sosial dan sains*, 1(5), 345-358. <https://doi.org/10.59188/jurnalsosains.v1i5.74>
- Thoif, M., Nirmala, A. A., & Anwar, S. (2021). Bentuk persuasif pada unggahan konten akun youtube jess no limit dan implikasinya pada pembelajaran bahasa indonesia di smp. *Aksara: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia*, 5(2), 226–237. <http://aksara.unbari.ac.id/index.php/aksara/article/view/269/131>
- PG, N. Z., AW, R. A., & Puspa, D. (2024). Strategi Penerapan Kalimat Persuasif dalam Membangun Relasi Bisnis. *Jurnal Bahasa Daerah Indonesia*, 1(2), 11-11. <https://journal.pubmedia.id/index.php/jbdi/article/view/2382>
- Yudha, P. A., Susetyo, A. M., & Aidah, C. (2025). PENINGKATAN KETERAMPILAN MENULIS TEKS NEGOSIASI DENGAN PENDEKATAN CONTEXTUAL TEACHING AND LEARNING PADA SISWA SMAN PAKUSARI. *LEARNING: Jurnal Inovasi Penelitian Pendidikan dan Pembelajaran*, 5(2), 842-849. <https://doi.org/10.51878/learning.v5i2.5089>