Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara
Volume. 6, No. 4, Desember 2024
e-ISSN : 2962-1577; dan p-ISSN : 2962-1593; Hal. 94-104
DOI: https://doi.org/10.57214/pengabmas.v6i4.601
Available online at: https://ejournal.unimman.ac.id/index.php/pengabmas

'Negosiasi' Sebagai Bagian dari Kompetensi Pragmatik (Kegiatan ABDIMAS di SMA Fons Vitae 1, Jakarta)

'Negotiation' as a Part Of Pragmatic Competence (ABDIMAS Activity at SMA Fons Vitae 1, Jakarta*)*

Putri Rindu Kinasih
Universitas Bunda Mulia, Indonesia
**Email: putri.kinasih93@gmail.com*

Article History:
Received: Oktober 09, 2024;
Revised: Oktober 23, 2024;
Accepted: November 13, 2024;
Online Available: November 15, 2024;

Keywords: *Pragmatic Competence, Negotiation, Agreement, Disagreement*

Abstract: *Pragmatics can generally be defined as the study of language use in context. This means that someone can be said to have pragmatic skills if they can use language in context appropriately. The students who are currently studying at SMA Fonts Vitae 1 Jakarta are teenagers who are included in the Alpha generation. The Alpha generation's exposure to English and technology makes them quickly rich in information. Therefore, providing English language skills, especially pragmatic skills to the Alpha generation, is very important. This pragmatic skill is important to be taught to students in Indonesia so that they can negotiate with partners from abroad, and welcome foreign tourists without misunderstanding. In the 'Community Service' (ABDIMAS) activity that featured the writer, the presentation and training on negotiation took place at SMA Fonts Vitae 1, Jakarta. The results of the activity showed that the participants were fluent in conversing in English (fluent), but in the negotiation stage participants still experienced obstacles in the crunch time phase. Participants needed time to reach an agreement because the negotiations they conducted focused on the goal of 'defeating' the opponent's argument. Thus, it is important for teachers not only to focus on fluency in speaking but also to train sensitivity to be able to reach a mutual agreement.*

Abstrak

Pragmatik secara umum dapat didefinisikan sebagai studi penggunaan bahasa dalam konteks. Artinya, seseorang dapat dikatakan memiliki kemampuan pragmatik apabila ia dapat menggunakan bahasa dalam konteks secara tepat. Siswa/i yang saat ini tengah menempuh pendidikan di SMA Fonts Vitae 1 Jakarta adalah para remaja yang masuk dalam golongan generasi Alpha. Terekposnya generasi Alpha pada bahasa Inggris dan teknologi membuat mereka cepat kaya akan informasi. Karena itu, pembekalan kecakapan bahasa Inggris, utamanya kemampuan pragmatik kepada generasi Alpha menjadi hal yang sangat penting. Kemampuan pragmatik penting untuk diajarkan kepada siswa/i di Indonesia supaya mereka dapat bernegosiasi dengan partner dari luar negeri, menyambut turis manca negara tanpa kesalahpahaman. Pada kegiatan 'Pengabdian kepada Masyarakat' (ABDIMAS) yang melihatkan penulis, pemaparan dan pelatihan mengenai negosiasi mengambil tempat di SMA Fonts Vitae 1, Jakarta. Hasil kegiatan memperlihatkan bahwa peserta ABDIMAS lancar bercakap-cakap dalam bahasa Inggris *(fluent)*, tetapi dalam tahapan negosiasi peserta masih mengalami kendala di fase *crunch time*. Peserta membutuhkan waktu untuk mencapai kesepakatan karena negosiasi yang mereka lakukan berfokus pada keinginan 'mengalahkan' argumen lawan. Atas dasar inilah, penting untuk guru tidak hanya fokus pada kelancaran berbicara, tetapi juga melatih kepekaan untuk bisa mencapai kesepakatan bersama.

Kata Kunci: Kemampuan Pragmatik, Negosiasi, Persetujuan, Ketidaksetujuan

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pragmatik secara umum dapat didefinisikan sebagai studi penggunaan bahasa dalam konteks. Artinya, seseorang dapat dikatakan memiliki kemampuan pragmatik apabila ia dapat menggunakan bahasa dalam konteks secara tepat (Rani & Martutik, 2024, pp. 2–5). Jadi,

penutur bahasa asing diharapkan tidak hanya lancar berbahasa Inggris (*fluency*), tapi juga menggunakannya sesuai konteks. Sayangnya, seperti bidang kompetensi linguistik lainnya, kompetensi pragmatik pada umumnya diamalkan secara implisit dan diketahui pada tingkat tertentu. Selain itu, pragmatik erat kaitannya dengan bidang analisis wacana, di mana seseorang seolah mengajukan pertanyaan, "Apa yang dimaksud oleh wacana tersebut?" (2024, p. 7). Karena pemahaman makna terlaksana secara tersirat, bisa jadi kemampuan pragmatik sulit untuk dipelajari siswa/i Indonesia.

Para ahli berpendapat bahwa kemampuan pragmatik dapat diajarkan pada penutur bahasa asing (*L2 speakers*). Bagi para penutur asing bahasa Inggris, kemampuan pragmatik sangat penting untuk diajarkan supaya komunikasi menjadi bermakna. Misalnya, jika siswa/i Indonesia tidak dilatih kemampuan pragmatiknya, bisa jadi akan terjadi hambatan pragmatic (pragmatic failure) seperti *over-apologizing*, dianggap terlalu menggebu-gebu dan menekan saat berbicara atau dianggap tidak tulus oleh penutur bahasa Inggris asli. Sebagai contoh,

Jadi, kemampuan pragmatik ini sangat penting untuk diajarkan kepada siswa/i di Indonesia supaya mereka dapat bernegosiasi dengan partner dari luar negeri, menyambut turis manca negara tanpa kesalahpahaman (Cutting & Fordyce, 2021, p. 96). Berbekal pemahaman inilah maka penulis tertarik untuk melakukan kegiatan ABDIMAS di sekolah Fonts Vitae 1, Jakarta dengan tajuk ***Participating in Meetings: Effective Negotiation***.

Identifikasi Masalah

Siswa/i yang saat ini tengah menempuh pendidikan di SMA Fonts Vitae 1 Jakarta adalah remaja yang masuk dalam golongan generasi Alpha. Generasi Alpha merujuk pada mereka yang lahir antara 2010-2025. Mereka yang terlahir dalam generasi Alpha memiliki ketertarikan yang amat tinggi pada bisnis. Mereka lebih memilih untuk berwirausaha karena mereka memiliki lebih banyak akses pada informasi, orang, dan sumber daya bahkan di awal kehidupan mereka. Tidak heran, jika generasi Alpha bakan sudah memulai perusahaan sebelum genap berusia sepuluh tahun (Hidayat, 2021, p. 67).

Selain itu, generasi Alpha ini adalah generasi yang dibanjiri dengan stimulasi otak melalui teknologi. Survey menunjukkan bahwa 50% konten di internet menggunakan bahasa Inggris. Terekseposnya generasi Alpha pada bahasa inggris dan teknologi membuat mereka cepat kaya akan informasi. Sejaki kecil, generasi Alpha tidak lagi dibatasi oleh sekat geografis yang membuat mereka dapat terhubung dengan manusia dari berbagai belahan dunia. Oleh karenanya, kemampuan pemahaman bahasa, khususnya bahasa Inggris bisa saja menjadi kendala yang membatasi mereka. Karena itu, pembekalan kecakapan bahasa Inggris kepada generasi Alpha menjadi hal yang sangat penting. Tujuannya, generasi Alpha tidak hanya lancar

berbicara, tetapi juga memiliki kemampuan pragmatik sangat penting untuk diajarkan supaya komunikasi menjadi bermakna (Lubis & Mulianingsih, 2019). Sehingga, selain menerapkan kurikulum literasi digital, ahli berpendapat bahwa siswa/i ini juga memiliki kebutuhan tinggi untuk menguasai komunikasi linguistik bahasa asing, seperti bahasa Inggris (Sitompul et al., 2023, p. 143).

Dengan demikian, peneliti melihat urgensi bagi siswa/i SMA Fonts Vitae 1 Jakarta untuk mendapat pelatihan linguistik bahasa inggris, khususnya mengenai negosiasi yang tentunya bisa menunjang kesempatan siswa/i SMA Fonts Vitae 1 Jakarta untuk mengembangkan potensi mereka berwirausaha.

Maksud dan Tujuan Kegiatan

Adapun maksud dan tujuan diselenggarakan ABDIMAS ini adalah untuk:

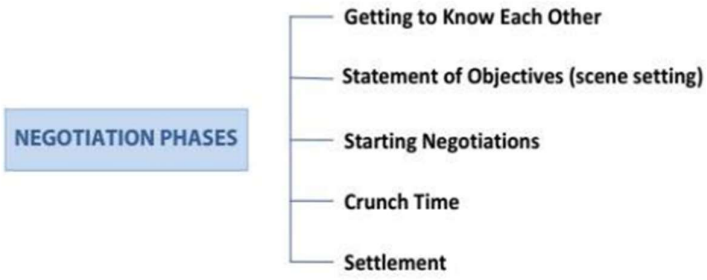
- Meningkatkan keterampilan berbahasa Inggris, khususnya kemampuan parkmatik
- Meningkatkan kemampuan negosiasi dalam bahasa Inggris dalam konteks bisnis
- Meningkatkan kemampuan berpikir kritis
- Mengingkatkan kualitas diri
- Mempersiapkan diri siswa/i dalam memasuki jenjang pekuliahan, bisnis dan dunia kerja

Pengertian kemampuan pragmatik

Pragmatik adalah relasi antara bahasa dan konteks yang merupakan dasar pemahaman bahasa. Dengan kata lain, kemampuan pragmatik adalah kemampuan pemakai bahasa untuk menghubungkan dan menyerasikan kalimat-kalimat dengan konteks secara tepat. Pemahaman pragmatik sangat bergantung pada konteks (Gustama, 2023, p. 37). Di sinilah letak perbedaan pragmatik dan semantik. Pragmatik dan semantik sama-sama mengkaji “arti” namun dari sudut pandang yang berbeda. Pragmatik mengkaji arti menurut tafsiran penutur yang disebut “maksud”. Pemaknaan arti sangat bergantung pada tafsiran penutur dan konteks. Karenanya, ilmu pragmatik memiliki hubungan erat antara tindak bahasa dengan konteks, yakni tempat, waktu, keadaan pemakainya (Arfianti, 2020, p. 4). Konteks menjadi hal yang sangat krusial karena menurut Tannen, (dikutip dariKinasih & Lacey, 2024) setiap orang berkomunikasi dengan cara yang berbeda-beda. Kesalahpahaman dan kekecewaan dapat disebabkan oleh perbedaan kecil dalam gaya percakapan. Palomares, juga menekankan bahwa cara penutur pria dan wanita menggunakan bahasa sangat tergantung pada situasi (Kinasih & Puspita, 2017). Maka, ketika penutur dari daerah, dan kelas etnis atau status sosial yang berbeda saling bercakap-cakap, konteks menjadi hal yang sangat penting.

Pengertian negosiasi

Secara umum, negosiasi berasal dari interaksi percakapan sehari-hari sebagai sebuah aktifitas sosial. Negosiasi sangat penting dalam percakapan untuk membuat makna semakin jelas. Misalnya, ketika orang-orang saling mengutarakan opini dan berusaha memahami intensi seseorang, jelas negosiasi sangat diperlukan (Laili & Herwiana, 2019, p. 12). Negosiasi terdiri dari lima tahap, yakni:



Gambar 1. Lima tahapan negosiasi

Tahap pertama adalah tahap saling berkenalan. Meskipun dalam sebuah negosiasi kita harus tetap fokus kepada masalah yang sedang dibicarakan, namun tahap perkenalan ini sangat penting untuk mengenali karakteristik dari pihak kedua. Kedua, negosiasi berlanjut pada proses saling mengungkapkan tujuan (objektif). Di tahap ini kedua belah pihak baiknya saling mengutarakan tujuan dan keinginan dari masing-masing pihak secara jelas. Setelah tujuan masing-masing pihak ditetapkan, barulah proses negosiasi berjalan. Masing-masing pihak akan terus mengajukan opsi dan klaim. Salah satu konsekuensi dari negosiasi adalah terjadinya ketidaksepahaman (*disagreement*). Konflik dan ketidaksetujuan antar pihak merupakan tahap yang tidak bisa dihindari, tahap inilah yang disebut dengan *crunch time.* Terakhir, tahap penyelesaian. Tahap terkahir ini dapat berjalan dengan sangat singkat. Penyelesaian dapat terjadi ketika kedua belah pihak sudah bersepakat (Laili & Herwiana, 2019, pp. 14–16).

2. METODE

Kegiatan ABDIMAS kali ini memadukan teknik ceramah (pemberian materi) serta praktik langsung. Selama 60 menit pertama, siswa/i yang tergabung dalam English Club dibekali wawasan mengenai *basic negotiation,* dan frasa-frasa bahasa Inggris untuk mengungkapkan persetujuan (*agreement*) dan ketidaksetujuan (*disagreement*). Pada sesi ceramah ini juga diperlihatkan contoh melalui video-video mengenai negosiasi yang efektif.

Gambar 2. Pemaparan tentang *basic negotiation*

Gambar 3. Pemaparan tentang *agreement & disagreement*

Selanjutnya, 30 menit kemudian peserta ABDIMAS melakukan praktik secara kelompok. Penulis telah menyiapkan beberapa studi kasus yang mengharuskan tiap kelompok siswa/i saling bernegosiasi.

3. HASIL

Kegiatan ABDIMAS di SMA Fonsvitae 1, Jakarta dilaksanakan pada Kamis, 26 September 2024. Kegiatan ini dimulai pada pukul 14.00 WIB, para anggota *English Club* telah berkumpul di ruangan. Peserta yang berjumlah 35 orang, gabungan dari siswa/i kelas X hingga XII mengikuti kegiatan dengan tertib walau tanpa pendampingan guru.

Aktivitas perdana dimulai dengan pemaparan materi oleh penulis. Di awal, penulis dan mahasiswa membagikan stiker untuk kegiatan *ice breaking* sambil menunggu anggota club

lengkap. Dengan jumlah peserta yang tidak terlalu sedikit, dan tidak terlalu banyak penulis dapat berkenalan dengan anggota club dengan cara: setiap peserta diminta untuk memilih nama artis baik dalam negeri maupun luar negeri dan menuliskannya pada stiker. Nama selebriti tersebutlah yang akan digunakan di sepanjang kegiatan ABDIMAS. Satu per satu peserta berdiri dan memperkenalkan diri lalu menjelaskan kesibukan masing-masing dalam bahasa Inggris.

Berikut ini gambaran ringkas pemberian materi melalui ceramah dan presentasi. Ceramah dimulai dengan pemahaman dasar apa itu negosiasi dan tahapan negosiasi. Seperti yang telah dijelaskan pada pendahuluan, terdapat lima (5) tahapan negosiasi:

a) Tahap pertama adalah tahap saling berkenalan (*getting to know each other*)
b) Tahap pengungkapan tujuan (*statement of objectives*)
c) Tahap negosiasi (*starting negotiation*)
d) Tahap ketidaksetujuan dan konflik (*crunch time*)
e) Tahap penyelesaian (*settlement*)

Kemudian, materi dilanjutkan pada pemaparan tentang frasa dalam bahasa Inggris untuk mengungkapkan persetujuan *(agreement)* dan ketidaksetujuan *(disagreement).* Untuk dapat mengekpresikan persetujuan dan ketidaksetujuan, siswa/i dihimbau untuk meningkatkan kemampuan pragmatik mereka dalam memahami konteks. Jika ada siswa/i yang hendak menyampaikan pendapat tentang sebuah isu, maka siswa/i tersebut harus mengetahui isi diskusi dan memahami konteks yang meliputi isu tersebut. Persetujuan dan ketidaksetujuan adalah jenis penegasan dan penolakan yang kerap didasari akan asumsi, pendapat dan bukan penegasan fakta. Sehingga, sangat penting untuk siswa/i belajar cara menolak sebuah ide tanpa menyinggung perasaan pihak kedua atau menyalahi standar kesopanan di sebuah negara (Ikhsan, 2019, p. 114).

Strong Agreement	Neutral Agreement
I strongly agree	I agree
I quite agree	Yes
I completely agree	Of course
I am in complete agreement	Right
Of course, yes	That's true
Yes, certainly	You are right
Yes, definitely	OK
Exactly	That's fine
Precisely	I think you are right

Tabel 1. Frasa yang mengungkapkan persetujuan *(agreement)*

Dari contoh di atas, dapat dikatakan bahwa ungkapan persetujuan tidak hanya

menggunakan kata ‘Saya setuju dengan Anda’, tetapi banyak kata dan frasa yang dapat digunakan oleh siswa dalam diskusi kelompok kelas seperti frasa dan kata di Tabel 1. Ungkapan persetujuan juga didefinisikan menjadi dua bagian yaitu persetujuan kuat dan persetujuan netral.

Strong Disagreement	Neutral Disagreement
I strongly disagree	I disagree
I disagree completely	I don’t agree
This is totally unacceptable	No
That is out of question	That’s not true
Definitely not	That’s not right
Of course not	I think you are mistaken

Tabel 2. Frasa yang mengungkapkan ketidaksetujuan *(disagreement)*

Dapat dikatakan bahwa ungkapan ketidaksetujuan dapat diungkapkan dengan berbagai kata dan frasa, tidak hanya dengan menggunakan kata ‘tidak setuju’ tetapi juga dengan menggunakan kata dan frasa di atas. Siswa/i juga mengembangkan ide mereka dengan menggunakan kata dan frasa untuk mengungkapkan ketidaksetujuan terhadap pendapat orang lain dalam praktik negosiasi.

Setelah selesai dengan sesi pemaparan, penulis kemudian membentuk empat kelompok, yakni Tim A, B, C dan D. Tim A dan B saling bernegosiasi sesuai dengan studi kasus A, sementara Tim C dan D saling bernegosiasi berdasarkan studi kasus B.

4. DISKUSI

Hasil pemaparan akhirnya diujikan dalam kegiatan praktik simulasi. Seluruh peserta diberikan waktu 20 menit untuk mempersiapkan argumen dan pertanyaan yang nantinya akan diajukan selama proses negosiasi. Di kesempatan pertama, Tim A dan B mensimulasikan sebuah rapat. Tim A berperan sebagai *marketing manager* McDonald's yang harus mengajukan brand ambasador baru. Tim B berperan sebagai *finance division* yang harus menelaah kekurangan/ kelebihan artis yang ditawarkan. Akhirnya, Tim A dan Tim B harus bersepakat memilih 1 brand ambasador baru.

Gambar 3. Tim A dan B saling bernegosiasi untuk memilih *brand ambassador* McDonald

Sebagai penampil simulasi pertama, Tim A dan B tidak menampakkan kegugupan kala menyampaikan pendapat. Baik Tim A dan B bisa dengan lancar saling mengajukan pertanyaan yang membuat proses negosiasi berjalan sesuai durasi yang ditentukan. Sayangnya, penulis mencatat satu kekurangan yang menghambat proses negosiasi Tim A dan B. Pada tahap *crunch time*, baik Tim A dan B terus menerus menunjukkan ketidaksetujuan tanpa tahu bagaimana cara mengakhiri konflik. Setelah ditelaah ternyata banyak anggota Tim A dan B yang tertarik pada kegiatan debat, sehingga mereka berpendapat bahwa mematahkan argumen lawan adalah satu-satunya cara untuk memenangkan negosiasi. Padahal, dalam proses negosiasi penting juga untuk mempertimbangkan jalan terbaik yang bisa memenangkan kedua belah pihak *(win-win solution)*. Namun, walaupun ada kelemahan, Tim A dan B dapat menyelesaikan negosiasi dan memilih *boyband* Korea untuk menjadi *brand ambassador* terbaru.

Selanjutnya, Tim C dan D diminta untuk mensimulasikan rapat. Sedangkan Tim C berperan sebagai Student Council dari SMA Fonts Vitae . Tim D berperan sebagai *sponsorship division* dari *FORE Coffee*. Tim C diminta untuk mengajukan sponsor sejumlah 10 juta rupiah *kepada FORE Coffee*.

Gambar 4. Tim C selaku *student councils*

Gambar 5. Tim D dari FORE coffee

Pada simulasi kedua ini, penulis kembali mencatat kendala yang sama. Pada tahap *crunch time*, Tim D dari *FORE coffee* terus menekan Tim C seolah penampilan mereka dinilai dari kualitas argument yang diajukan. Di sisi lain, Tim D sudah kehabisan opsi untuk mendapat sponsor acara sekolah. Padahal, berhasil atau tidaknya proses negosiasi terjadi ketika kedua belah pihak akhirnya bisa bersepakat bersama. Untungnya, setelah melalui berbagai pertimbangan, pemaparan plus/minus dari opsi-opsi yang diajukan, Tim D akhirnya menyetujui sponsorship tersebut dengan syarat FORE harus menjadi satu-satunya *tenant* kopi yang muncul selama acara festival sekolah.

Gambar 6. Foto bersama para peserta ABDIMAS di akhir sesi

Dari kegiatan ABDIMAS ini, penulis ingin menggarisbawahi bahwa kini, lancar berbahasa Inggris *(fluency)* saja tidaklah cukup. Selain lancar, para penutur bahasa asing *(L2*

speaker) perlu melatih kemampuan pragmatik sebab untuk dapat berkomunikasi dengan baik, dalam hal ini bernegosiasi, perserta perlu mengasah kemampuan untuk memahami maksud dari lawan bicara (*interlocutor*). Maka, ke depannya, guru bahasa Inggris juga perlu memperhatikan aspek pragmatik, sehingga siswa/i bisa berkomunikasi secara penuh makna dengan terus menimbang konsep *conversation analyst*, yaitu: *Apa yang dimaksud dengan lawan bicara saya? Siapa yang sedang berbicara dan apa alasannya? Apakah yang dimaksud oleh lawan bicara saya?* (Kinasih, 2023). Dengan demikian, penulis berharap bahwa ke siswa/i bisa bernegosiasi dengan lebih baik dengan cara tidak hanya fokus 'mengalahkan' argumen lawan, tetapi juga bisa melatih kepekaan untuk bisa mencapai kesepakatan bersama.

5. KESIMPULAN

Secara umum, antusias peserta ABDIMAS yang terdiri dari anggota *English Club*, dari kelas X hingga XII sangat tinggi. Semangat peserta tidak surut sejak awal perkenalan hingga praktik simulasi negosiasi usai. Walaupun siswa/i SMA Fonts Vitae 1 sempat mengalami kendala pada tahap *crunch time,* akhirnya seluruh peserta dapat mencapai kesepakatan dalam praktik negosiasi. Kegiatan ditutup dengan pemberian sertifikat dan foro bersama seluruh peserta.

6. DAFTAR REFERENSI

Arfianti, I. (2020). *Pragmatik: Teori dan analisis*. CV. Pilar Nusantara.

Cutting, J., & Fordyce, K. (2021). *Pragmatics: A resource book for students* (4th ed.). Routledge.

Gustama, A. (2023). Analisis tindak tutur pernyataan pelaku penyiraman air keras terhadap Novel Baswedan: Kajian pragmatik. *Jurnal Skripta, 9*(1), 37–42.

Hidayat, A. (2021). *Pendidikan generasi alpha: Tantangan masa depan guru Indonesia*. Jejak Pustaka.

Ikhsan, M. K. (2019). Word expressions of agreement and disagreement used by the students in speaking class. *English Educational Journal (EEJ), 10*(1), 112–127.

Kinasih, P. R. (2023). A conversation analysis of women and men's language use. In *Research methods in English language and applied linguistics: A how-to guide* (pp. 100–118). Deepublish.

Kinasih, P. R., & Lacey, J. (2024). Indonesian EFL students' elastic language in discussing horror movies. *Journal of English Language Teaching and Linguistics (JELTL), 9*(2), 211–225.

Kinasih, P. R., & Puspita, D. (2017). “Should you go first or should I?”: A conversation analysis of women and men language use in an informal communicative event. *Konferensi Linguistik Tahunan Atma Jaya 15*, 105–109.

Laili, E. N., & Herwiana, S. (2019). Negotiation: In English as a foreign language class. *LPPM Unhasy Tebuireng Jombang*.

Lubis, B., & Mulianingsih, S. (2019). Keterkaitan bonus demografi dengan teori generasi. *JURNAL REGISTRATIE, 1*(1), 21–36.

Rani, A., & Martutik. (2024). *Kajian makna dalam pragmatik*. Kaizen Media Publishing.

Sitompul, L. R., Japar, M., Sukardjo, M., Azhar, M. H., & Saepuloh, L. (2023). Kepemimpinan digital masa depan melalui pendidikan karakter generasi alpha. *POLYGLOT: Jurnal Ilmiah, 19*(2), 139–157.