

# LAMPIRAN



## Lampiran 1. Surat Izin Melakukan Penelitian



Nomor: 3899/UN48.71/DT/2021

20 November 2020

Yth. Kepala SMK Negeri 1 Singaraja  
di SMK Negeri 1 Singaraja, Buleleng

Dalam rangka pengumpulan data untuk penyelesaian Skripsi/Tugas Akhir dengan hormat kami mohon, Bapak/Ibu mengizinkan mahasiswa di bawah ini:

Nama : NI Luh Putu Sukma Aristyawati  
NIM : 1712011003  
Jurusan : Bahasa, Sastra Indonesia dan Daerah  
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia  
Jenjang : S1  
Tahun Akademik : 2020/2021  
Judul : Penggunaan Metode Partisipatori pada Pembelajaran Daring dalam Menulis Teks Negosiasi di Kelas X AKL A SMK Negeri 1 Singaraja

Untuk mencari data di institusi Bapak/Ibu pimpim. Atas bantuan Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Dekan,  
Dekan I,  
  
Dr. Dewa Putu Ramendra, S.Pd., M.Pd.  
NIP. 197609022000031001

Tembusan:

1. Dekan FBS Undiksha Singaraja
2. Kaprodi. Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
3. Sub Bagian Pendidikan FBS

## Lampiran 2. Surat Keterangan Kepala SMK Negeri 1 Singaraja



PEMERINTAH PROVINSI BALI  
 DINAS PENDIDIKAN KEMUDAAN DAN OLARAGA  
 SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 SINGARAJA  
 Jln. Pramuka No. 6 Telp. (0362) 22187 Fax 0362 23166  
 SINGARAJA-BALI  
 Website : www.smkn1singaraja.sch.id  
 e-mail : smkn1\_sgr@yahoo.com



### SURAT KETERANGAN MELAKUKAN PENELITIAN

NO. : 509/XI.19.3.4/SMK.1/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala SMK Negeri 1 Singaraja menerangkan bahwa:

Nama : Ni Luh Putu Sukma Aristyawati  
 NIM : 1712011003  
 Jurusan : Bahasa, Sastra Indonesia dan Daerah  
 Prodi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia  
 Fakultas : Bahasa dan Seni

memang benar telah mahasiswa di atas telah melakukan penelitian yang berjudul, "Penggunaan Metode Partisipatori pada Pembelajaran Daring dalam Menulis Teks Negosiasi di Kelas X AKL A SMK Negeri 1 Singaraja."

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Singaraja, 21 November 2020

Kepala SMK Negeri 1 Singaraja  
  
 Drs. Wayan Gonastra, S.Pd, M.Pd  
 Jabatan TK.1  
 NIP. 19621231 198703 1 256

## Lampiran 3. RPP Teks Negosiasi

	<b>RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN</b> <b>BAHASA INDONESIA</b>
<b>IDENTITAS</b>	<b>TUJUAN PEMBELAJARAN</b>
<p><b>NAMA GURU :</b> A.A.Rai Setiawati, S.Pd.</p> <p><b>MATA PELAJARAN :</b> Bahasa Indonesia</p> <p><b>KELAS :</b> X <b>SEMESTER :</b> Ganjil</p> <p><b>MATERI :</b> Memahami dan Memproduksi Teks Negosiasi</p> <p>Pertemuan ke-5</p> <p><b>ALOKASI WAKTU :</b> 4 JP (Daring)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siswa mampu mengidentifikasi teks negosiasi</li> <li>2. Siswa mampu memproduksi teks negosiasi</li> </ol>
<b>ALAT, BAHAN, SUMBER BELAJAR</b>	<b>LANGKAH-LANGKAH</b>
<p><b>ALAT DAN BAHAN :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gawat</li> <li>2. Lembar Kerja</li> <li>3. Teks Negosiasi</li> </ol> <p><b>SUMBER BELAJAR</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buku Paket Bahasa Indonesia Kelas X</li> <li>2. Video pembelajaran</li> <li>3. Diskusi Google Classroom</li> </ol>	<p><b>PEMBUKAAN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guru memeriksa kehadiran siswa melalui aplikasi absen yang digunakan</li> <li>2. Guru memaparkan indikator dan tujuan pembelajaran</li> <li>3. Guru menyampaikan manfaat materi yang akan dipelajari</li> <li>4. Guru meminta Siswa beberapa kelompok kecil di google classroom</li> </ol> <p><b>KEGIATAN INTI</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahap pramenulis</li> <li>2. Tahap menulis</li> <li>3. Tahap revisi</li> <li>4. Tahap menyunting</li> <li>5. Tahap berbagi</li> </ol> <p><b>PENUTUP</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peserta didik merangkum materi pembelajaran</li> <li>2. Guru memberikan refleksi</li> <li>3. Guru memberikan tes kecil dengan menggunakan google form</li> </ol>
	<b>RENCANA PENILAIAN</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nilai Pengetahuan dikumpulkan melalui tes Kecil dilaksanakan di akhir pembelajaran berupa 1 soal uraian singkat</li> <li>2. Nilai keterampilan dikumpulkan melalui hasil penyajian data siswa.</li> </ol>
	<p>Guru Pengajar</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;">  <p><u>A.A.Rai Setiawati, S.Pd.</u> NIP. 19680902 199601 2 003</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Singaraja, Juni 2020 Kepala SMK N 1 Singaraja</p> <p><u>I Wayan Gunastra, S.Pd, M.Pd</u> NIP. 19621231 198703 1 256</p> </div> </div>

## Lampiran 4. Konversi Nilai

### Konversi Menulis Siswa

Skor	Kategori
85-100	sangat baik
70-84	baik
55-69	cukup
45-54	kurang
45	sangat kurang

MENGETAHUI,

  
Kepala SMA Negeri 1 Singaraja  
I. Wayan Gonastira, S.Pd, M.Pd  
Penbina Tk.1  
NIP. 19621231 198703 1 256

Guru Mata Pelajaran,

  
Anak Agung Rai Setiawati  
NIP. 19610615 198111



Lampiran 5. Kegiatan Pembelajaran Guru





## Lampiran 6. Hasil Menulis Siswa

### Teks Negosiasi Pemecatan konflik Jual Beli Mobil

Pembeli: "Selamat siang pak" Perjual: "Selamat siang, Silahkan duduk. Apakah benar ini dengan saudara Slamet?" Pembeli: "Benar pak, saya yang menghubungi bapak tadi pagi"

Perjual: "Baik, langsung ke intinya saja, benarkah saudara tertarik dengan mobil yang di klankan di OLX?"

Pembeli: "Iya benar pak, dari foto yang ditampilkan saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, sebab berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam

keadaan bagus"

Perjual: "Iya benar, mobil itu saya beli 2 tahun lalu, kondisinya masih sangat bagus. Saya menjual karena ingin menggantinya dengan mobil baru"

Pembeli: "Apa alasan bapak mengapa mobilnya ingin diganti?, apakah mobil tersebut sudah mengalami kerusakan?"

Perjual: "Bukan itu alasannya, saya ingin mengganti dengan mobil baru karena mobil itu terlalu kecil untuk keluarga saya."

Pembeli: "Oh begitu, berapa harganya pak?"

Perjual: "150 juta, bisa nego"

Pembeli: "Wahh kok mahal pak?"

Perjual: "Eksa nego"

Pembeli: "100 juta bagaimana pak?"

Perjual: "125 juta pak, bagaimana?"

Pembeli: "110 juta deh pak, bagaimana?"

Perjual: "Tidak mas, 125 sudah mentak"

Pembeli: "Bekah, saya setuju"

Perjual: "Baik, terimakasih"

### Teks Negosiasi

#### Teks Negosiasi Antar Perusahaan

PT Cahaya Abadi menawarkan perlengkapan kantor kepada PT Giya Permata. Perlengkapan kantor tersebut antara lain 30 meja kursi mesin nyaman, mesin foto kopi merek Canon, lemari besi merek Olympia, dan komputer dengan berbagai merek. Perlengkapan kantor tersebut ditawarkan dengan harga Rp. 125.000.000 bisa dinego.

PT Giya Permata tertarik untuk mengajukan permintaan dan mengemban waktunya untuk menegosiasikan hal tersebut. Berikut ini adalah kutipan negosiasi antara wakil dari PT Cahaya Abadi (yang selanjutnya disebut Distributor) dan wakil dari PT Giya Permata yang selanjutnya disebut Staff Purchasing.

Distributor: "Selamat pagi. Terimakasih atas kedatangan peribud perusahaan kami."

Staff Purchasing: "Selamat pagi. Perusahaan kami sangat tertarik dengan penawaran barang-barang perusahaan Bapak."

Distributor: "Kamipun menghargai hal itu. Silahkan Ibu."

Staff Purchasing: "Perusahaan kami tertarik untuk membeli 20 komputer berjenis perengkapannya. Sebelum ini kami ingin mengetahui berapa harga yang dipikirkan perusahaan Bapak?"

Distributor: "Perusahaan kami sangat senang dengan permintaan

perusahaan ini. Untuk penawaran yang di berikan oleh perusahaan kami. Mengingat bahwa perusahaan kami dan perusahaan Ibu telah lama menjalin kerjasama, tentu kami akan menawarkan harga yang menarik. Kualitas barang yang kami tawarkan pun bukan kelas bawah. Kami selalu menerapkan filosofi pembelian adalah harga, dan raja harus diberikan yang terbaik. Perusahaan kami menawarkan harga untuk 15 komputer tersebut beserta perengkapannya dengan harga Rp. 75000.000. Kami pun memberikan bonus berupa 4 pasang meja kursi komputer jika perusahaan Ibu berkenan dengan harga yang kami tawarkan."

Staff Purchasing: "Perusahaan kami sangat tertarik dengan harga yang Bapak tawarkan. Mengingat bahwa perusahaan kami dan perusahaan Bapak telah bekerjasama, kami bermaksud untuk mengajukan permintaan harga Rp. 55.000.000. Harga yang kami tawarkan adalah harga yang pantas untuk diajukan kepada perusahaan sebesar perusahaan Bapak."

Distributor: "Seperti yang Ibu ketahui, perusahaan kami tidak pernah menjual barang rendah kualitas. Harga kami disesuaikan dengan kualitas barang."

Staff Purchasing: "Perusahaan kami sangat memahami hal tersebut. Potongan harga yang kami inginkan anggaplah sebagai sarana untuk mempererat kerjasama dan saling menguntungkan."

Distributor: "Perusahaan kami bisa memberikan penunjang lain untuk perlengkapan komputer di perusahaan Ibu. Adaptornya kami."

Staff Purchasing: "Kami tertarik dengan penawaran Bapak. Kami mengajukan harga Rp. 65.000.000 untuk 15 komputer, 4 pasang meja kursi, dan 15 adaptor untuk komputer yang ingin kami beli."

Distributor: "Harga tersebut masih kurang sesuai dengan kualitas barang dan apa yang kami berikan. Kualitas barang kami selangkah ke depan."

Staff Purchasing: "Kami rasa harga tersebut sudah sangat sesuai dengan

apa yang perusahaan Bapak berikan."

Distributor: "Ibu bisa membandingkan harga di perusahaan peritel di sekitar perusahaan Ibu. Perusahaan kami selalu yang terbaik. Perusahaan kami menawarkan harga ini sebagai bentuk kerjasama dan terima kasih yang kami berikan kepada perusahaan Ibu yang telah bersedia menerima penawaran kami ini."

Staff Purchasing: "Kami setuju dengan harga tersebut. Kami berterima kasih atas kerjasamanya. Dengan ini kami menghormati perusahaan kami dan perusahaan Bapak."

Distributor: "Terimakasih atas kerjasamanya. Terima kasih telah membantu perusahaan kami. Barang akan segera kami kirimkan ke lokasi."



**Teks Negosiasi**  
**"Pinjaman Uang di Bank"**

**Pegawai Bank:** "Selamat pagi Pak, ada keperluan bank?"

**Nasabah:** "Selamat pagi Bu, terima kasih."

**Nasabah:** "Begini, saya ingin mengajukan pinjaman untuk usaha saya."

**Pegawai Bank:** "Silahkan bilang saja Pak?"

**Nasabah:** "Oh, iya Pak."

**Pegawai Bank:** "Sebelumnya, apakah ada dokumen yang diperlukan? Seperti: Surat pengantar dari instansi terkait, atau surat keterangan lain?"

**Nasabah:** "Ada, bisa saya lihat dulu?"

**Pegawai Bank:** "Tentu saja, silakan lihat dulu. Kalau ada yang kurang, silakan hubungi kami." (menunjukkan daftar dokumen yang diperlukan)

**Nasabah:** "Terima kasih banyak, saya akan segera mengurusnya." (menunjukkan dokumen yang diperlukan)

**Nasabah:** "Dan ini, saya akan gunakan untuk usaha saya. Apakah bisa?"

**Pegawai Bank:** "Tentu saja, silakan tunggu saja Pak."

**Pegawai Bank:** "Ya, apakah ada keperluan lain?"

**Nasabah:** "Tidak, terima kasih banyak. Selamat siang Pak."

**Pegawai Bank:** "Silahkan bilang saja Pak?"

**Nasabah:** "Tidak, terima kasih banyak. Selamat siang Pak."

**TEKS NEGOSIASI PADA TOKO LAPTOP**

**"Pembeli:** "Selamat siang, apakah bisa lihat-lihat dulu?"

**"Penjual:** "Selamat siang, silahkan, mau beli barang apa?"

**"Pembeli:** "Saya mau beli laptop yang bisa untuk mengakses semua aplikasi belajar online dengan lancar, dan kameranya jelas agar bisa digunakan saat meeting. Tapi budget saya pas-pasan, kira-kira ada yang cocok nggak Pak?"

**"Penjual:** "Oh, buat belajar online ya? Sebentar saya cek. Ada deh, kebutuhan adalah laptop second dari perusahaan startup pendidikan Indonesia nih. Walaupun second, tapi kondisinya masih oke lho."

**"Pembeli:** "Wah, boleh saya lihat Pak? Yang ini harganya berapa Pak?"

**"Penjual:** "Silahkan, harganya Rp5.000.000, -saja deh."

**"Pembeli:** "Barangnya oke sih Pak. Tapi harganya masih bisa kurang nggak Pak? Bagaimana kalau Rp3.500.000, -saja?"

**"Penjual:** "Wah, maaf deh, belumlah bisa kalau harga segitu. Ini spesifikasi oke lho, bisa untuk buka aplikasi belajar online, main game, edit video juga bisa deh. Beginilah, saya kasih harga

pas Rp4.000.000 bagaimana?"

**"Pembeli:** "Hmm, boleh kurang sedikit lagi nggak Pak? Kalau boleh Rp3.800.000, -saya bayar cash sekarang."

**"Penjual:** "Wah, bagaimana ya? Oke deh, Rp3.800.000 saja ya? Saya siap barangnya, sekalian saya instal sistem operasinya. Ditunggu sebentar ya Pak."

**"Pembeli:** "Baik, terima kasih Pak, ini uang saya akan di tunggu dulu."

**"Penjual:** "Rp3.800.000, -pas. Terima kasih, balik deh. Inisialisasi sudah selesai Pak."

Akhirnya penjual dan pembeli sudah sepakat dengan harga Rp3.800.000.





**TEKS NEGOSIASI PEMBELIAAN TELEVISI**

Tema: Jual Beli Televisi

Pembeli: "Permisi, salam pagi!"

Penjual: "Selamat pagi, selamat datang di toko BEM, apa yang bisa saya bantu?"

Pembeli: "Saya ingin mencari televisi merek Sharp, apakah ada?"

Penjual: "Boleh, ada dua model di sini."

Pembeli: "Tentu yang lebih murah?"

Penjual: "Yang ini harganya Rp. 3.500.000,00 ya?"

Pembeli: "Apakah harga itu bisa dikurangkan?"

Penjual: "Bisa."

Pembeli: "Kalau Rp. 3.000.000,00 bisa?"

Penjual: "Rp. 3.300.000,00 ya?"

Pembeli: "Kalau Rp. 3.000.000,00 saya beli sekarang?"

Penjual: "Ya, sudah pasti Rp. 3.200.000,00 ya?"

Pembeli: "Baik, pak, saya setuju."

Penjual: "Baik, dan apakah mau dibawa ke rumah atau diantar ke mana?"

Pembeli: "Tolong diantar ke rumah saya, saya akan ambil dan membawanya."

Penjual: "Baik, dan apakah sudah mentransfer ke rekening BEM?"

**Negosiasi Pembelian HP**

Pembeli: "Permisi, apakah di sini menjual hp samsung Note 9?"

Penjual: "Ada Kak, silahkan masuk."

Pembeli: "Jika boleh tahu berapa harganya ya?"

Penjual: "Harganya Rp. 10.000.000,- bisa kurang kok Kak."

Pembeli: "Wah, mahal ya, apakah bisa jadi Rp. 5.000.000,-?"

Penjual: "Belum bisa Kak, paling kami hanya bisa diskon 15%, jadi sekitar Rp. 8.500.000,- itu juga diskon khusus untuk pelanggan, mau Kak?"

Pembeli: "Wah terlalu mahal untuk saya, tidak bisa kurang lagi?"

Penjual: "Ini harga paling bagus Kak, di toko lain belum tentu dapat Kak."

Pembeli: "OK, saya beli, saya bayar pakai kartu kredit ya?"

Penjual: "Baik Kak, mari kita coba buka, dan check kelengkapannya."

Pembeli: "Terima kasih atas pelayanannya."

Penjual: "Sama-sama Kak."

**BERNEGOSIASI DI PASAR**

Pembeli: "Bang, harga sayur kangkungnya berapa?"

Penjual: "Satuikat 5ribu Bu, mau beli berapaikat Bu?"

Pembeli: "Saya mau beli 3ikat Bang, apakah harganya bisa dikurangkan?"

Penjual: "Ibunya minta berapa harganya?"

Pembeli: "10ribu aja Bang untuk 3ikatnya, gimana?"

Penjual: "Waduh, maaf Bu untuk harga segitu kayaknya belum bisa. Saya turun sedikit deh, bayar 13ribu aja."

Pembeli: "Segitu aja Bang, 10ribu aja."

Penjual: "Gini aja deh Bu, tambahkan lagi 2ribu, biar saya dapat untung, nanti saya langung bungkuskan."

Pembeli: "Ya deh Bang kalau gitu, jadi semuanya 12ribu aja, bungkuskan Bang."

Penjual: "Baik Bu."

### BERNEGOSIASI DI TOKO BUKU

Suatu hari ada seorang siswanya yang bernama Dea, dia datang ke sebuah toko buku untuk mencari buku dengan tahun yang lama. Setelah beberapa menit mencari, dia tidak juga menemukan buku yang dicari, karena bingung tidak menemukan dirak buku, lalu Dea mendatangi seorang penjaga yang sedang menata buku di sudut ruangan.

Dea : Permisipak, selamat siang.  
Penjagato : iya, selamat siang juga, adayang bisasaya bantu, nak?  
Dea : iya, sayamencaribukunovel faskarpelangi, apakah masih ada pak?  
Penjagato : sudah mencarirak novel?  
Dea : sudah pak, tapi tidak ada.  
Penjagato : baiklah, saya akan coba cari di gudang, silahkan tunggu di ruang tunggu ya.  
Dea : baik pak, trimakasih.  
Penjagato : kebetulan saya cari di gudang masih tersisa satu, ini bukunya.  
Dea : berapa harga bukunya ini pak? Penjagato :  
: harga bukunya ini Rp 58000 saja nak.  
Dea : harga itu terlalu mahal untuk kupak, bolehkah saya menawar? Penjagato :  
: boleh, tentu saja.  
Dea : bisakah saya menawar harga menjadi Rp 45000 saja pak? Penjagato :  
: bukunya sudah langka, jadi harga segitu terlalu murah nak.  
Dea : tapi uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp 48000 saja?  
: Sayaharap bapak mau membantu, ini untuk tugas, sekolah saya pak.  
Penjagato : itu terlalu murah, bagaimana kalau Rp 55000 saja?

Tak mentukan waktu yang lama, adang perjual buah dengan cekatan memilih buah-buah dengan kualitas terbaik untuk dijual. Agar dalam menjual buah-buah tersebut memberikan buah mangga yang sebelumnya sudah dibungkus di dalam busa, itu merupakan upaya untuk menjaga buah-buah tersebut agar tetap segar dan tidak rusak.

### BERNEGOSIASI MEMBELI KEBUTUHAN DAPUR

Sang ibu membeli berbagai keperluan untuk membeli mangga. Ia memutuskan untuk membeli mangga karena sudah beberapa hari tidak ada mangga di pasar. Setelah melihat mangga yang dijual di pasar, ia memutuskan untuk membeli mangga yang sudah dibungkus di dalam busa.

BuMina : "Berapa harga mangganya?"  
Perjual : "25 saja kakinya, sudah murah"  
BuMina : "Oh begitu, apakah ada yang lebih murah?"  
Perjual : "Terdah, buah buahnya 22.000 saja"  
BuMina : "Maksudnya yang sudah dikurangi 3.000, apakah sudah menjadi langganah?"  
perjual : "Harga yang ini memang sudah murah, mangganya memang spesial, dagingnya tebal dan manis"  
BuMina : "18.000 saja?"  
Perjual : "Kalau mangganya yang ini 18.000"  
BuMina : "Duh, sayamau yang yang lain mangganya"  
Perjual : "Yaudah karena buahnya memang sudah menjadi langganah saja ini, sayakasih 20.000 saja"  
BuMina : "Bakal kubegitu, bolehkah 20.000 saja untuk 2 kg mangganya"  
Perjual : "Seperti, sayapilih yang sudah mangganya"

ibuMina memutuskan untuk membeli mangga yang sudah dibungkus di dalam busa.

Dea : "Apakah ada yang lebih murah?"  
Perjual : "Maksudnya yang sudah dikurangi 3.000, apakah sudah menjadi langganah?"  
Dea : "18.000 saja?"  
Perjual : "Kalau mangganya yang ini 18.000"  
Dea : "Duh, sayamau yang yang lain mangganya"  
Perjual : "Yaudah karena buahnya memang sudah menjadi langganah saja ini, sayakasih 20.000 saja"  
Dea : "Bakal kubegitu, bolehkah 20.000 saja untuk 2 kg mangganya"  
Perjual : "Seperti, sayapilih yang sudah mangganya"



### Teks Negosiasi Jual Beli Piano

Penjual: "Selamat siang! Selamat datang di toko kami!"

Pembeli: "Selamat siang!"

Penjual: "Silahkan dilihat-lihat dulu pianonya ya di merek Yamaha, adajuga merk Angelot. Semuanya nodus sudah terjamin kualitasnya ya di!"

Pembeli: "Baik pak. Saya mau beli piano merek Angelot ini kira-kira berapa harganya ya?"

Penjual: "Harganya Rp.700.000,00ok."

Pembeli: "Tidak bisa di kurang lagi harganya ya pak?"

Penjual: "Bisakah."

Pembeli: "Rp600.000,00ya? Bagaimanakah?"

Penjual: "Rp680.000,00saja ya di!"

Pembeli: "Rp600.000,00deh pak, bagaimana?"

Penjual: "Wah, tidak bisakah? Bagaimanakah kalau Rp650.000,00saja? Itu sudah harga yang sesuai dengan kualitasnya ya di!"

Pembeli: "Oh, begitu. Baik, saya beli pianonya ya pak. Ini uang nya pak!"

Penjual: "Terimakasih banyak ya, Dik!"

Pembeli: "Terimakasih kembali, Pak!"

### Proses Pinjaman Uang di Bank

Pegawai Bank: "Selamat pagi pak, apakah yang bisa kami bantu?"

Nasabah: "Selamat pagi Bu, Terimakasih."

Nasabah: "Jadi begini, saya ingin mengajukan proposal pinjaman uang untuk usaha ternak ayam saya."

Pegawai Bank: "Bekal apa saja yang bisa saya lihat proposalnya?"

Nasabah: "Ya, buku, sertifikat."

Pegawai Bank: "Selain itu, proposal apakah yang bisa saya lihat, apakah masalah, berapa saja, dan berapa bank bisa kita bantu, dan berapa modalnya sebesar 500 juta."

Nasabah: "Kalau begitu, kira-kira apakah bank mau memberikan kredit berapa?"

Pegawai Bank: "Udah, sudah saya lihat, kami hanya menyanggupi sampai 300 juta pak, dengan bunga 4%."

Nasabah: "Apakah bisa di tambah lagi? Kalau bisa, saya ingin yang cukup buat peseran ayam, kalau bisa, saya ingin mencapai ke seluruh Indonesia."

Nasabah: "Jadi, apakah ada alternatif lain yang bisa kami gunakan untuk menentah kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang tersebut?"

Pegawai Bank: "Bekal apa saja yang bisa saya lihat yang pak?"

Pegawai Bank: "Ya, sudah saya lihat, dan bisa kami bantu, berapa bank yang mau memberikan 300 juta."

Nasabah: "Wah, apakah bisa di bantu ke mana saja? Bagaimana kalau 400 juta?"

Pegawai Bank: "Mau beli, berapa yang bisa kami bantu? Apakah bisa pak, itu?"

Nasabah: "Sekarang, kira-kira apa saja yang bisa, Terimakasih!"

Pegawai Bank: "Sama-sama pak!"

## **Lampiran 7. Hasil wawancara guru pengampu mata pelajaran Bahasa Indonesia**

### **1. Beberapa Siswa Terlambat Bergabung Dalam Kelas *Zoom* Dan *Google Classroom*.**

“Beberapa Siswa sempat terlambat untuk bergabung di *zoom* hingga 10 menit. Tentu saja hal tersebut menjadi kendala karena Siswa yang terlambat tertinggal dibandingkan teman-temannya. Kelemahan dari pembelajaran daring ini adalah Saya tidak dapat mengawasi Siswa secara langsung atau bertemu sehingga Saya tidak mengetahui pasti apakah alasan Siswa tersebut memang benar atau mengada-ada.”

### **2. Guru Merasakan Siswa Sangat Antusias dalam Mengikuti Pembelajaran**

“Jika secara keseluruhan Siswa di kelas X AKL A sangat bersemangat dalam belajar, apalagi pembelajaran teks negosiasi ini. Hal ini didukung juga dengan adanya pemutaran video pada awa pembelajaran.”

### **3. Keterampilan Siswa dalam Menulis Teks Negosiasi pada Pembelajaran Daring Sangat Baik**

“Dari yang Ibu amati, kualitas tulisan Siswa sangat baik. Hal ini juga dipengaruhi dari metode pembelajaran yang Ibu terapkan karena ada tahap merevisi tersebut juga menyebabkan keterampilan menulis teks negosiasi Siswa menjadi sangat baik.”

### **4. Guru Menemukan Siswa Sudah Mampu Memaparkan Orientasi dengan Baik**

“Kelemahan tulisan Siswa terletak pada bagian orientasi. Mereka masih bingung dalam menata kalimat agar padu dengan dialog selanjutnya. Namun pada pengumpulan tugas setelah diskusi dan revisi, mereka mampu memaparkannya dengan baik.”

### **5. Siswa Sangat Semangat Siswa dalam Belajar**

“Hambatan yang Ibu hadapi selama proses pembelajaran berlangsung ini ialah komunikasi dua arah. Ibu harus terus mendorong dan mengintruksikan kepada mereka agar bisa dituntun pelan-pelan untuk mencari informasi mengenai banyak hal. Selain itu, pembelajaran jarak jauh ini juga membuat Ibu menjadi kesulitan mengawasi Siswa. Pelan-pelan Ibu beritahu, kemudian Ibu lepas agar mereka mandiri juga. Untungnya, mereka sangat semangat dalam belajar.”

### **6. Guru Merasakan Beberapa Siswa Tidak Fokus dalam Kegiatan Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi dengan Metode Partisipatori**

“Ibu merasakan ketika proses pembelajaran berlangsung (tahap parmenulis), beberapa Siswa terlihat tidak serius dalam mengingat kembali pengalamannya. Selain itu, proses pembelajaran berkelompok pun sering Ibu temui anak-anak tidak fokus dalam melakukan diskusi.”

### **7. Guru Melihat Ketidaksiapan Siswa dalam Memulai Diskusi**

“Ibu rasa pada pembelajaran Bahasa Indonesia menulis teks negosiasi ini, Siswa mengalami kecemasan pada saat akan memulai diskusi sehingga menimbulkan ketidaksiapan pada diri Siswa saat memulai sesi diskusi.”

### **8. Siswa Menerima Apersepsi dari Guru dengan Baik**

“Ketika melakukan proses belajar-mengajar, Ibu harus mencari kalimat yang tepat agar mampu membuat Siswa membayangkan hal-hal yang pernah dialaminya terkait teks negosiasi. Selain itu, Siswa kelas X yang baru mengalami peralihan dari SMP sangat terlihat lebih lambat dalam menangkap pengetahuan awal yang Ibu arahkan secara tidak langsung. Hal ini sangat berpengaruh dengan langkah pembelajaran berikutnya. Namun, Siswa dapat menerima apersepsi dengan sangat baik.”

### **9. Guru Tidak Mengalami Kesulitan Pada Pengumpulan Tugas Siswa**

“Karena tugas ini dikumpulkan di akhir pembelajaran dan sudah diberikan tenggat waktu yang cukup, Ibu tidak mengalami hambatan pada pengumpulan tugas Siswa. Hanya saja, hal tersebut dapat terjadi apabila ada Siswa yang mengalami kehilangan sinyal atau kehabisan kuota di tengah pembelajaran.”

### **10. Siswa Sigap dalam Menerima Evaluasi**

“Siswa kurang sigap saat menerima pertanyaan dari Ibu pada akhir pembelajaran. Hal ini mungkin saja karena mereka gugup sehingga mereka terlihat



tidak siap untuk menjawab pertanyaan. Akan tetapi, pada saat diberikan pertanyaan, Siswa mampu menjawab dan jawaban yang diberikan sangat baik.”

#### **10. Tidak Ada Kesulitan yang Dialami Siswa Saat Mengoperasikan Zoom**

“Pada pembelajaran menulis teks negosiasi, tidak terjadi hambatan dalam mengoperasikan *zoom* yang dirasakan oleh Siswa. Mereka mampu untuk bergabung secara tepat waktu dan menggunakan fitur yang terdapat pada *virtual meeting* tersebut.”

Guru memaparkan bahwa Siswa kelas X AKL A sangat cakap dalam mengoperasikan *zoom* sehingga pembelajaran menulis teks negosiasi yang harus dilakukan secara daring tidak mengalami permasalahan yang berarti secara teknis media pembelajaran.

#### **11. Beberapa Siswa Masih Belum Memiliki Sarana Penunjang Pembelajaran yang Memadai**

“Dari pengamatan yang Ibu lakukan beberapa Siswa Ibu lihat masih bergabung menggunakan gawai mereka. Hal ini cukup menyulitkan mereka dalam berganti platform dari *zoom* ke *google classroom*.”

Menurut penuturan Guru, sarana penunjang yang dimiliki oleh Siswa secara serentak adalah gawai pintar, sedangkan sarana lainnya seperti laptop atau computer tidak dimiliki oleh seluruh Siswa kelas X AKL A.

#### **12. Orang Tua Siswa Sangat Mendukung Penuh Kegiatan Pembelajaran Siswa**

“Dukungan dari pihak keluarga berperan sangat penting bagi Siswa. Untuk kelas X AKL A, Ibu merasakan bahwa seluruh orang tua sangat berperan dalam memberikan motivasi kepada Siswa. Beberapa kali Ibu menerima pesan dari orang tua Siswa terkait aktivitas dan hasil belajar anaknya. Ibu merasa dukungan tersebut menyebabkan anak-anak kelas X AKL A dapat memperoleh nilai yang sangat baik.”

### **13. Guru Mengamati Siswa Sering Kehilangan Sinyal Tiba-Tiba**

“Kalau belajarnya dalam jaringan seperti ini, sinyal harus sangat kuat, utamanya Ibu menggunakan *zoom*. Sempat beberapa Siswa mengalami kendala keluar masuk *virtual meeting* dan cukup mengganggu karena notifikasi dan pemahamannya Siswa pasti terputus. Ini menjadi kendala yang cukup menyulitkan.”

### **14. Guru Kesulitan dalam Mengarahkan Siswa untuk Membacakan Hasil Pekerjaan atau Tulisan Mereka**

“Hal lain lagi, ketika mengarahkan untuk membacakan hasil tulisan mereka. Cukup sulit. Mereka diam, ketika ditunjuk bilanganya malu. Tapi malah menunjuk teman. Tetapi pelan-pelan Ibu berikan petunjuk, gambaran dan hal-hal yang menarik misalnya dan meminta setiap kelompok untuk berdiskusi agar diwakilkan temannya. Hal ini membuat mereka lebih berani untuk tampil.”

