

PENGEMBANGAN BAHAN AJAR *BUSINESS NEGOTIATION* BERBASIS DIGITAL PADA MATA PELAJARAN KOMUNIKASI BISNIS KELAS X BDP SMK NEGERI 4 SURABAYA

Atika Insi Nabilah

Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya
atikanabilah16080324025@mhs.unesa.ac.id

Saino

Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya
saino@unesa.ac.id

Abstrak

Produk yang dikembangkan berupa bahan ajar berbasis digital. Subjek penelitiannya ialah siswa kelas X BDP 3 SMKN 4 Surabaya. Metode penelitian menggunakan metode *Research and Development* (RnD) model 4D yakni *define, design, develop, dan disseminate*. Namun, hanya terbatas pada tahap *develop*. Penelitian ini memiliki tujuan 1) Mengetahui proses pengembangan Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital; 2) Menganalisis kelayakan Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital; 3) Menganalisis respon siswa terhadap Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital. Teknik pengumpulan data menggunakan lembar validasi ahli materi, ahli kegrafikan, ahli bahasa dan angket respon siswa. Hasil validasi ahli materi sebesar 83,8%, validasi ahli kegrafikan 96,6%, validasi ahli bahasa sebesar 85%. Hasil persentase respon siswa dalam uji coba kelompok kecil sebesar 90,6%, dan uji coba kelompok besar sebesar 92,5%. Dengan demikian bahan ajar dikatakan sangat layak untuk digunakan dalam proses pembelajaran.

Kata Kunci: Model Pengembangan, Bahan Ajar Berbasis Digital, Negosiasi Bisnis

Abstract

Products developed in the form of digital-based teaching materials. The research subjects were students of class X BDP 3 SMKN 4 Surabaya. The research method uses the 4D model of *Research and Development* (RnD) methods namely *define, design, develop, and disseminate*. However, it is only limited to the *develop* stage. This study has a goal 1) Knowing the process of developing Digital-Based Business Negotiation Teaching Materials; 2) Analyzing the feasibility of Digital-Based Business Negotiation Teaching Materials; 3) Analyzing student responses to Digital-Based Business Negotiation Teaching Materials. Data collection techniques using the validation sheet material experts, graphic experts, language experts and student questionnaire responses. The results of the material expert validation were 83.8%, the graphic expert validation was 96.6%, the linguist validation was 85%. The results of the percentage of student responses in small group trials amounted to 90.6%, and large group trials amounted to 92.5%. Thus teaching material is said to be very appropriate to be used in the learning process.

Keywords: Development Models, Digital-Based Teaching Materials, Business Negotiations

PENDAHULUAN

Keberadaan kurikulum dibutuhkan dalam penyelenggaraan proses pembelajaran guna mencapai suatu tujuan pendidikan. Sistem pendidikan di Indonesia terus dilakukan pembenahan oleh pemerintah untuk tercapainya sistem pendidikan yang lebih baik. Perubahan kurikulum dapat dilakukan oleh pemerintah sebagai upaya untuk mewujudkan sistem pendidikan yang lebih sempurna. Salah satu perubahan kurikulum di Indonesia yakni kurikulum 2013 atau K13.

Kurikulum 13 mulai digunakan dan diterapkan di Indonesia pada sistem pendidikan sejak Tahun Ajaran 2013-2014. Pada penerapan sistem K13 terdapat beberapa aspek yang perlu untuk dibenahi, diantaranya penilaian, perangkat pembelajaran, dan metode pembelajaran.

Mengacu pada tuntutan K13 serta di dalam Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No. 70 Tahun 2013, dijelaskan jika terjadi perubahan pola pembelajaran. Pola pembelajaran berubah menjadi pola pembelajaran yang lebih aktif dan terdapat hubungan serta interaksi antara guru sebagai pendidik, siswa, masyarakat sekitar, lingkungan alam sekitar, dengan sumber atau media belajar lainnya. Dengan demikian segala aspek yang terlibat dalam kegiatan pembelajaran harus disesuaikan dengan tuntutan kurikulum. Salah satu aspek yang perlu dibenahi yakni berkaitan dengan bahan ajar.

Bahan ajar dikembangkan bertujuan untuk menyediakan sumber belajar sesuai standar kurikulum yang berlaku. Hal ini juga sejalan dengan peraturan dari Direktorat Pembinaan SMA Tahun 2008 dalam (Putrawansyah, Zulkardi, & Sardianto, 2016) yang

menyatakan bahwa ketersediaan bahan ajar diharapkan sesuai dengan tuntutan K13. Agar segala tujuan dan manfaat yang tercantum pada kurikulum tersebut dapat tersalurkan dengan baik kepada siswa serta apa yang diharapkan bisa tercapai secara sempurna.

Saat ini K13 merupakan kurikulum yang digunakan di Indonesia. Kurikulum 13 mengharuskan siswa lebih menonjol pada kegiatan belajar mengajar yang sering disebut sebagai *student center learning*. Berdasarkan kurikulum tersebut, pembelajaran berbasis *teacher center learning* perlu dikurangi karena pada model pembelajaran tersebut guru menjadi pusat perhatian siswa karena pembelajaran terfokus pada guru yang lebih banyak menjelaskan materi dan dirasa guru hanya melakukan transfer ilmu saja tanpa memperhatikan aspek lain seperti keaktifan siswa (Kurdi, 2009). Tetapi kenyataannya masih banyak sekali sekolah yang menerapkan model tersebut alasannya karena berbagai hal. Sehingga perubahan model pembelajaran perlu untuk didukung agar sesuai dengan capaian yang dituntutkan oleh kurikulum. Selain itu, pada kurikulum 2013 dalam (Prastowo, 2015) menyebutkan bahwa substansi isi dalam bahan ajar harus memuat pengetahuan, keterampilan, dan sikap. Sehingga tidak hanya fokus pada materi, tetapi keterampilan siswa juga perlu diperhatikan.

Seiring berkembangnya zaman di era digital, teknologi turut mempunyai peran yang penting pada dunia pendidikan. Berdasarkan Permendikbud Nomor 37 tahun 2018 (Mendikbud, 2018) menjelaskan di era digital ini, muatan informatika pada struktur kurikulum pendidikan sangat dibutuhkan oleh siswa. Mengacu pada peraturan tersebut, maka perlu adanya sarana belajar salah satunya berupa bahan ajar yang berbasis digital berdasarkan pemanfaatan teknologi. Begitu pun dengan penelitian Dewi dan Suci dalam (Ayu, 2017) yang menyatakan bahwa terdapat beberapa keuntungan jika menggunakan teknologi ketika kegiatan belajar berlangsung, diantaranya proses belajar menjadi lebih menyenangkan, meningkatkan ketertarikan, serta serasa belajar secara langsung.

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan melalui studi pendahuluan di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 4 Surabaya, pada saat melakukan pengamatan proses pembelajaran mata pelajaran komunikasi bisnis, guru lebih banyak mendominasi dengan metode ceramah. Siswa juga kurang terlibat secara langsung ketika proses pembelajaran sedang berlangsung. Selain itu, sumber belajar yang dipakai ialah LKS yang di print pada kertas buram. Buku ini hanya berisi kumpulan materi dan beberapa soal, sehingga tidak mampu untuk melaksanakan pola pembelajaran yang aktif. Serta LKS ini bisa didapatkan jika siswa membelinya dengan harga Rp 20.000. Berdasarkan penelitian (Indariani, Amami Pramuditya, & Firmasari, 2018) menjelaskan bahwa bahan ajar cetak tidak mampu menampilkan video guna mempelajari suatu proses dan penggunaannya juga dinilai kurang efektif karena keterbatasannya tersebut.

Berdasarkan pengamatan dari hasil wawancara terhadap beberapa siswa, banyak diantaranya mengaku jenuh ketika proses belajar mengajar berlangsung.

Kejenuhan ini terjadi karena bahan ajar tidak menarik dan pembelajaran cenderung fokus pada guru sedangkan siswa kurang diberikan ruang untuk turut aktif selama kegiatan pembelajaran. Sehingga hal ini mengakibatkan siswa menjadi pasif dan jenuh. Begitu pula dengan penelitian (Ardian & Munadi, 2016) bahwa *teacher center learning* menyebabkan siswa menjadi tidak aktif dan terbiasa untuk lebih mengandalkan keberadaan guru dalam kegiatan belajar. Siswa menjadi lebih malas berkreasi, dan pemikirannya tidak bisa inovatif. Sisi negatif dan kelemahan-kelemahan inilah yang menyebabkan perlunya untuk di berikan jalan keluar supaya kenyataan seperti ini tidak berlarut-larut terus terjadi.

Berdasarkan beberapa kenyataan dan permasalahan yang terjadi baik secara global dan menyeluruh maupun secara spesifik di SMK Negeri 4 Surabaya, dibutuhkan jalan keluar guna mengatasinya. Caranya ialah melakukan pengembangan sebuah bahan ajar berbasis digital yang diharapkan penggunaannya bisa membantu proses pembelajaran menjadi lebih aktif dan dapat menjadi salah satu inovasi sumber belajar siswa.

Pengembangan bahan ajar *business negotiation* berbasis digital akan disesuaikan dengan kebutuhan siswa di SMKN 4 Surabaya dan tuntutan K13. Bahan ajar diciptakan dalam bentuk digital menggunakan perangkat lunak *Adobe Flash Professional CS6*. Menurut (Rezeki, 2018) *software* tersebut mampu menciptakan file yang dapat tersimpan di *smartphone* dengan format *.exe*. Alasan bahan ajar dikembangkan dalam bentuk digital adalah karena sesuai dengan perkembangan zaman, penggunaan *smartphone* semakin tinggi dengan mobilitas seseorang khususnya anak usia remaja juga tinggi, maka dengan adanya bahan ajar yang bisa diakses di *handphone* para siswa akan memudahkannya dalam belajar dimanapun dan kapanpun. Serta alasan lainnya adalah karena masih belum adanya bahan ajar yang dikembangkan di SMKN 4 Surabaya yang memanfaatkan teknologi. Sri dalam (Rika, 2018) menyebutkan adanya animasi dan video akan memudahkan siswa dalam kegiatan belajarnya. Di dalam bahan ajar terdiri dari beberapa fitur yang mengakibatkan siswa menjadi lebih aktif. Karena diketahui dari hasil pengamatan, selama proses pembelajaran hanya guru yang mendominasi. Beberapa fitur yang terdapat di bahan ajar *business negotiation* berbasis digital yang dapat membuat siswa lebih aktif adalah adanya beberapa *game*, studi kasus, dan *quiz* serta terdapat fitur interaksi dengan guru melalui aplikasi *WhatsApp*. Dikembangkannya bahan ajar diharapkan mampu digunakan untuk penunjang sumber belajar yang telah ada sebelumnya.

Pengembangan Bahan ajar menggunakan Kompetensi Dasar 3.5 Menerapkan negosiasi bisnis dan Kompetensi Dasar 4.5 Melakukan negosiasi bisnis. Penggunaan bahan ajar berbasis digital ini berhasil diterapkan dalam proses pembelajaran yang dibuktikan dengan adanya penelitian terdahulu oleh (Ayu, 2017) dengan jumlah hasil validasi 96,25%, uji coba siswa memperoleh skor 97,66% yang keduanya masuk kategori sangat kuat.

METODE PENELITIAN

Penelitian dan pengembangan atau (RnD) merupakan metode yang digunakan pada penelitian ini. Sedangkan untuk model pengembangannya menggunakan 4D dari Tiagarajan dan Semmel (1947). Nusa Putra dalam (Hasyim, 2016:43) menyebutkan metode ini merupakan metode penelitian dengan tujuan guna menciptakan karya produk di bidang pendidikan dengan kualitas yang unggul sehingga terciptanya pembaruan-pembaruan yang dapat dimanfaatkan bagi dunia pendidikan dan juga dapat dimanfaatkan oleh pihak lain yang membutuhkan seperti guru, kepala sekolah, siswa, wali murid dan pihak-pihak yang lainnya.

Subjek penelitiannya yakni siswa kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran 3 SMKN 4 Surabaya berjumlah 15 siswa untuk uji coba kelompok kecil dan 35 untuk uji coba kelompok besar.

Tahap telaah dan validasi yang dilakukan oleh ahli-ahli akan dilakukan terlebih dahulu, kemudian dilanjutkan menguji cobakan produk. Untuk pengumpulan datanya yang digunakan ialah lembar telaah, validasi, dan respon siswa.

Angket respon siswa dibagikan kepada subjek penelitian dengan cara menyebarkan berupa *link* google form yang kemudian diisi oleh siswa setelah mengamati produk. *Link* untuk uji coba kelompok kecil ialah <https://forms.gle/R2MEbFgQodwzkXeF7> sedangkan *link* untuk uji coba kelompok besar ialah <https://forms.gle/PsQG13AszEU9xppN9>.

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif yang didapatkan dari penilaian validasi dan angket respon yang telah diisi oleh masing-masing pihak yang dituju.

Di bawah ini merupakan tabel skala untuk menentukan kriteria layak tidaknya produk bahan ajar dengan menggunakan skala *Likert* :

Tabel 1. Kriteria Skala *Likert*

Nilai/Skor	Kriteria
1	Tidak layak
2	Kurang layak
3	Cukup Layak
4	Layak
5	Sangat layak

Sumber : (Riduwan, 2015)

Dari tabel diatas menjelaskan bahwa skor minimal 1 untuk kriteria tidak layak dan skor maksimal 5 untuk kriteria sangat layak.

Sedangkan pada penilaian angket respon siswa menggunakan skala *Gunttman* dengan dua pilihan skor atau nilai yakni skor 0 untuk kriteria “tidak” dan skor 1 untuk kriteria “ya”. Yang mana skor ini digunakan untuk memudahkan siswa dalam mengisi angket karena pilihan jawaban yang lebih jelas antara ya atau tidak.

Perolehan nilai untuk validasi dan angket respon siswa dapat diperoleh dengan perhitungan dibawah :

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Jumlah Skor Total}}{\text{Skor Maksimal}} \times 100$$

Dari perhitungan di atas, selanjutnya akan menentukan layak atau tidaknya dengan melihat ketentuan pada tabel dibawah :

Tabel 2. Kriteria Interpretasi Skala Validasi

Persentase	Kriteria
81%-100%	Sangat layak
61%-80%	Layak
41%-60%	Cukup Layak
21%-40%	Kurang layak
0%-20%	Tidak layak

Sumber : (Riduwan, 2015)

Berdasarkan kriteria tersebut, pengembangan bahan ajar berbasis digital dapat dikatakan layak jika memperoleh hasil $\geq 61\%$ dengan kriteria kuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Pengembangan Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital

Pada tahap proses pengembangan ini melalui tiga tahapan yang akan diuraikan dan dijabarkan seperti berikut : Tahap Pendefinisian (*Define*) terdiri dari (a) *Front-end Analysis*. Terdapat fakta dan permasalahan yang menyebabkan perlunya dilakukan pengembangan bahan ajar berbasis digital: (1) Menggunakan kurikulum K13 edisi revisi 17 (2) Bahan ajar yang digunakan yakni LKS dan tidak ada bahan ajar lain (3) LKS kurang mendukung untuk terciptanya proses pembelajaran aktif karena LKS yang digunakan cenderung monoton dan hanya di dominasi oleh materi dan beberapa soal (4) Proses pembelajaran di dominasi guru atau terjadi hanya satu arah serta tidak terdapat kegiatan penunjang pembelajaran berupa praktik yang dapat dilakukan siswa. (b) *Analysis of Student Characteristic*. Karakteristik siswa antara satu dan yang lainnya sangat berbeda. Subjek uji coba penelitian ialah siswa berusia kisaran 15-16 tahun dengan kemampuan dan kecerdasan masing-masing siswa yang berbeda (heterogen). (c) *Task Analysis*. Para siswa mendapatkan tugas dari guru berupa tugas berbentuk soal objektif dan uraian yang terdapat di dalam LKS yang digunakan selama kegiatan belajar di sekolah. Lalu kemudian siswa hanya mengerjakan soal-soal tersebut yang telah disediakan. Tidak ada kegiatan praktik, mengamati, dan studi di luar kelas. (d) *Consept Analysis*. Konsep pembelajaran yang diterapkan lebih di dominasi oleh guru dengan metode ceramah, serta LKS yang digunakan sebagai sumber belajar dalam proses belajar oleh pendidik maupun siswa. (e) *Specifying Instructional Objectives*. Perumusan tujuan pembelajarannya antara lain: (1) Memahami konsep pengertian negosiasi (2) Mengidentifikasi pelaku negosiasi (3) Mengidentifikasi pendekatan negosiasi (4) Mengidentifikasi hambatan negosiasi (5) Mengidentifikasi taktik negosiasi (6) Menganalisis strategi negosiasi (7) Menganalisis proses negosiasi. Sedangkan tujuan pembelajaran dari segi keterampilan adalah siswa dapat mengelompokkan tahapan negosiasi dan mampu mempraktikkan proses negosiasi. Tujuan pembelajaran dari segi digital, siswa mampu mengidentifikasi pendekatan dalam negosiasi

online dan melakukan proses komunikasi negosiasi secara online.

Tahap Perancangan (*Design*). Tahapan ini memiliki tiga bagian yang akan di jabarkan sebagai berikut : (a) *Material Design*. Materi yang digunakan adalah KD 3.5 Menerapkan negosiasi bisnis dan KD 4.5 Melakukan negosiasi bisnis. Penyusunan materi pada bahan ajar berbasis digital ini didasarkan pada substansi isi dari bahan ajar menurut kurikulum 2013. Berikut kisi-kisi bahan ajar sesuai kurikulum 2013 :

Tabel 3. Kisi-kisi Materi Bahan Ajar Digital

Isi Bahan Ajar	Materi
Pengetahuan	1. Fakta : ilustrasi atau contoh kegiatan negosiasi dalam kehidupan sehari-hari 2. Konsep : definisi negosiasi, tujuan negosiasi, manfaat negosiasi, karakteristik negosiasi, dan pelaku negosiasi 3. Prinsip : pendekatan negosiasi, hambatan negosiasi, taktik negosiasi dan strategi negosiasi 4. Prosedur : tahapan negosiasi
Keterampilan	1. Melakukan proses negosiasi dengan tema tertentu 2. Memilih strategi untuk memecahkan suatu masalah pada proses negosiasi
Sikap	1. Nilai kerja sama untuk mempraktikkan proses negosiasi bisnis 2. Nilai kejujuran dalam mengerjakan quis negosiasi bisnis.

(Sumber : Diolah peneliti, 2020)

Kemudian (b) *Format Selection*. Bahan ajar ini dikembangkan dalam bentuk digital menggunakan *software adobe flash professional CS6* dengan kemasannya hasil akhir berupa aplikasi atau .exe sehingga mampu dibuka dengan *smartphone*. Serta terdapat format .swf untuk diakses melalui laptop atau komputer. (c) *Initial Design*. Desain awal bahan ajar terbagi menjadi tiga bagian yakni bagian pendahuluan yang terdiri dari *loading screen* dan menu halaman utama. Bagian selanjutnya adalah bagian inti yang terdiri atas kompetensi dasar, materi, *game*, *quiz*. Bagian yang terakhir adalah bagian penutup yang berisi referensi dan profil pengembang. Desain awal bahan ajar disamakan disesuaikan dengan format bahan ajar berbasis digital yang diadaptasi dari (Prastowo, 2014) dan juga disesuaikan dengan standart penyusunan bahan ajar dalam kurikulum 2013.

Tahap Pengembangan (*Develop*). Dilakukannya tahapan ini guna mendapatkan kritik dari para ahli kemudian dijadikan untuk masukan kemudian dilakukan

revisi sehingga tercapai bahan ajar sesuai dengan yang diharapkan. Tahapan ini harus dilakukan untuk mendapatkan hasil media yang maksimal sesuai kritik dari ahlinya. Penilaian tersebut tentunya dilakukan oleh para ahli di bidangnya. Berikut hasil telaah :

Tabel 4. Hasil Telaah

Validator	Revisi
Ahli Materi	Perlu ditambahkan penguat materi bisa berupa video, animasi atau studi kasus.
Ahli Bahasa	Terdapat beberapa kata dan kalimat yang harus diperbaiki karena belum sesuai dengan ketentuan bahasa yang benar
Ahli Kegrampilan	Belum ditemukan identifikasi mata pelajaran yang digunakan, margin pada menu materi harus rata kiri, judul game diperbaiki, profil penyusun cukup nama dan alamat email.

(Sumber : Diolah peneliti, 2020)

Ketika tahap telaah selesai, maka masukan tersebut digunakan untuk melakukan perbaikan. Berikut hasil perbaikan :

Tabel 5. Hasil Revisi Bahan Ajar Berbasis Digital

Hasil Revisi	Keterangan
	Terdapat penguat materi berupa studi kasus dan permainan pengelompokan tahap negosiasi
	Terdapat keterangan mata pelajaran pada menu Kompetensi Dasar
	Materi disajikan dengan margin rata kiri



Judul "Game" di
ubah menjadi
"Game & Quiz"



Pada profil cukup
nama, email dan
pendidikan terkini

(Sumber : Diolah peneliti, 2020)

Berdasarkan hasil revisi bahan ajar tersebut, maka didapatkan desain bahan ajar yang dapat di uji cobakan kepada siswa. Berdasarkan Diknas, 2004 dalam (Prastowo, 2015) disebutkan bahwa unsur pengetahuan dan keterampilan harus ada dan menjadi bagian isi daripada bahan ajar ketika akan dikembangkan. (Putrawansyah et al., 2016) menyebutkan desain bahan ajar harus dapat menjadi solusi dan alternatif pemecahan masalah yang terjadi di sekolah. Maka dari itu, bahan ajar diciptakan memiliki banyak kelengkapan isi sesuai dengan yang dibutuhkan. Sehingga dengan adanya pembaruan tersebut lingkungan belajar menjadi jauh lebih maksimal dalam mencapai tujuan pembelajaran.

Kelayakan Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital

Layak atau tidaknya bahan ajar *business negotiation* berbasis digital didapatkan dari skor penilaian beberapa ahli yakni ahli di bidang materi, ahli di bidang kegrafikan dan ahli di bidang bahasa. Berikut merupakan hasil rekapitulasi validasi para ahli :

Tabel 6. Rekapitulasi Hasil Validasi

No.	Ahli	Persentase	Kriteria
1.	Materi	83,8%	Sangat layak
2.	Kegrafikan	96,6%	Sangat layak
3.	Bahasa	85%	Sangat layak
Rata-rata keseluruhan		88,4%	Sangat layak

(Sumber : Diolah peneliti, 2020)

Penilaian materi dilaksanakan oleh Drs. Saino, M.Pd selaku dosen program studi Pendidikan Tata Niaga UNESA, dan Zaenal Achmad Basuki, S.Pd selaku guru Komunikasi Bisnis SMKN 4 Surabaya. Berdasarkan tabel 6, diperoleh hasil validasi materi 83,8% masuk pada kriteria sangat layak. Untuk langkah ini, terdapat beberapa indikator dalam penilaian, diantaranya indikator kelayakan isi dan penyajian. Skor yang didapatkan pada indikator kelayakan isi ialah 81,8% sedangkan indikator kelayakan penyajian mendapatkan 85,8%. Skor keseluruhan hasil dari validasi materi yakni 83,8% kategori sangat layak. Bahan ajar berbasis digital ini

disajikan dengan beberapa kelengkapan yang dapat mendukung proses pembelajaran. Terdapat kelengkapan penyajian seperti terdapat fitur untuk tanya jawab dengan guru melalui aplikasi *WhatsApp*, contoh video, ilustrasi, serta beberapa *game* dan *quiz*. Penyajian beberapa fitur yang terdapat didalam bahan ajar *business negotiation* tersebut juga didukung dengan penelitian (Wenda, 2016) yang mengatakan bahwa gambaran secara langsung yang terdapat di dalam bahan ajar digital akan menyebabkan siswa lebih semangat dalam belajar karena visualnya terlihat jelas sehingga memberi kesan ketertarikan pada siswa.

Penilaian kegrafikan diperoleh dari Irena Yolanita Maureen, S.Pd., M.Sc dosen Fakultas Ilmu Pendidikan UNESA. Di dalam validasi bahasa, ada beberapa indikator penilaian yang digunakan antara lain tata letak, tipografi, ilustrasi, dan tata letak isi bahan ajar berbasis digital. Sehingga proses pengembangannya disesuaikan dengan indikator-indikator tersebut. Penataan tata letak bahan ajar dibuat secara harmonis, terdapat ilustrasi gambar dan video untuk menambah pemahaman siswa, ukuran, dan jenis *font* disesuaikan sehingga membuat tampilan menarik, warna *font* dan *background* kontras sehingga memudahkan siswa untuk melihatnya serta unsur-unsur tata letak yang disusun secara harmonis, berurutan dan jelas sehingga memudahkan siswa untuk mengaksesnya. Hasil validasi kegrafikan memperoleh skor 96,6% yang berarti sangat layak. Begitupun menurut teori Muller, Lee, dan Sharma dalam (Riwu, Laksana, & Dhiu, 2018) bahan ajar berbasis multimedia atau digital akan membantu siswa untuk memvisualkan suatu materi yang dirasa abstrak sehingga menjadikan sesuatu menjadi lebih nyata dan tidak hanya berada di angan-angan atau bayangan saja, serta penggunaan multimedia juga mampu membuat proses belajar di kelas maupun diluar kelas menjadi lebih aktif.

Hasil kelayakan bahasa diperoleh dari penilaian validator yaitu Sutinem, S.Pd selaku guru bahasa Indonesia SMKN 4 Surabaya. Pada tahap validasi bahasa terdapat satu kali revisi. Setelah tahap revisi selesai selanjutnya akan dilakukan tahap penilaian dan memperoleh hasil 85% kategori sangat layak. Aspek tata bahasa juga diperhatikan dan disesuaikan dengan kaidah tata bahasa yang benar sesuai KBBI dan (BSNP, 2014). Begitu juga dengan penelitian (Utami, 2017) penggunaan bahasa pada bahan ajar perlu memperhatikan aturan tata bahasa yang tepat, antara lain (a) bahasa harus disesuaikan dengan usia siswa yang akan menggunakan (b) konteks bahasa harus dapat dipahami oleh siswa

Hasil rata-rata keseluruhan validasi para ahli ialah 88,4% kriteria sangat layak. Sehingga kesimpulannya, berdasarkan jumlah keseluruhan hasil perhitungan yang diperoleh, bahan ajar *business negotiation* berbasis digital layak untuk digunakan guna membantu dalam kegiatan pembelajaran, mendukung sumber belajar yang sudah ada, tambahan sumber belajar lain serta tersedianya bahan ajar yang sesuai dengan tuntutan kurikulum sehingga diharapkan tujuan-tujuan yang tercantum pada sistem pendidikan di Indonesia dapat dan mampu untuk tercapai.

Respon Siswa Terhadap Bahan Ajar *Business Negotiation* Berbasis Digital

Bahan ajar yang dikembangkan juga perlu untuk mendapatkan nilai atau respon dari penggunaannya yakni siswa. Kegiatan ini dilakukan dua kali. Diawali dengan uji coba kelompok kecil kepada 15 siswa pada tanggal 28 April 2020. Selanjutnya dilakukan uji coba kelompok besar kepada 35 siswa dan dilakukan pada tanggal 01 Mei 2020. Kedua tahapan uji coba dilakukan pada siswa kelas X BDP 3. Hasil keseluruhan dari angket yang telah diisi oleh siswa terangkum sebagai berikut :

Tabel 7. Rekapitulasi Angket Respon Siswa

No.	Angket	Persentase	Kriteria
1.	Uji Coba Kelompok Kecil	90,6%	Sangat layak
2.	Uji Coba Kelompok Besar	92,5%	Sangat layak

(Sumber : Data diolah peneliti, 2020)

Mengacu pada tabel 7, uji coba pertama memperoleh hasil keseluruhan respon siswa sebesar 90,6%. Selanjutnya dilakukan uji coba kedua dan memperoleh hasil sebesar 92,5%. Keduanya memperoleh hasil dengan kriteria sangat layak.

Mengacu pada penilaian tersebut, kesimpulannya adalah bahan ajar *business negotiation* berbasis digital mendapatkan respon yang baik dan mendapatkan kriteria sangat layak karena memperoleh persentase $\geq 61\%$. Hasil respon peserta didik ini didukung oleh penelitian sebelumnya oleh (Musdzalifah dan Suci Rohayati, 2013) yang mendapatkan skor 87,5% dengan kategori sangat layak. Begitu juga dengan penelitian (Jazuli, 2017) memperoleh respon siswa 91% dengan kategori sangat layak. Dan (Lestari, 2019) dengan hasil 90% untuk uji coba pertama dan 86,76% untuk uji coba kedua.

Seperti yang dapat diketahui dari perolehan nilai pada angket respon siswa, bahan ajar *business negotiation* berbasis digital ini juga dikatakan layak karena memperoleh skor persentase pada dua kali tahap uji coba masing-masing $\geq 61\%$. Sebagaimana teori (Riduwan, 2015) bahwa media ajar mampu disebut layak serta bisa diterapkan dan digunakan ketika sedang belajar baik oleh guru maupun siswa jika mendapat persentase $\geq 61\%$.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian tersebut, terdapat beberapa kesimpulan : (1) Proses pengembangan bahan ajar layak dijadikan alternatif sumber belajar lain bagi siswa. Model pengembangan yang digunakan model 4D dan sampai pada tahap *develop*. (2) Bahan ajar *business negotiation* berbasis digital dinyatakan layak dengan memperoleh hasil dari validasi materi sebesar 83,8%, validasi kegrafikan sebesar 96,6%, dan validasi bahasa sebesar 85%. Dari ketiga penilaian validator tersebut maka diperoleh hasil rata-rata sebesar 88,4% dengan kategori sangat layak. (3) Respon siswa kelas X BDP 3 terhadap bahan ajar *business negotiation* berbasis digital yang dikembangkan mendapatkan hasil sebesar 90,6% pada uji coba grup kecil, dan 92,5% pada uji coba grup besar. Dari keduanya masuk pada kriteria sangat layak.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardian, A., & Munadi, S. (2016). Pengaruh Strategi Pembelajaran Student-Centered Learning dan Kemampuan Spasial terhadap Kreativitas Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan*, 22(4), 454. <https://doi.org/10.21831/jptk.v22i4.7843>
- Ayu, R. D. (2017). *Pengembangan Bahan Ajar E-Book Berbantuan Kvisoft Flipbook Maker Pada Mata Pelajaran Otk Humas & Keprotokolan Kelas XI*.
- BSNP. (2014). *Instrumen Penilaian Buku Teks Pelajaran*. Jakarta: BSNP.
- Hasyim, A. (2016). *Metode Penelitian dan Pengembangan di Sekolah*. Yogyakarta: Media Akademi.
- Indariani, A., Amami Pramuditya, S., & Firmasari, S. (2018). Pengembangan Bahan Ajar Digital Berbasis Kemampuan Pemecahan Masalah Matematis pada Pembelajaran Matematika (Bahan Ajar Digital Interaktif pada Materi Pertidaksamaan Nilai Mutlak Linear Satu Variabel). *Eduma : Mathematics Education Learning and Teaching*, 7(2), 89–98. <https://doi.org/10.24235/eduma.v7i2.3670>
- Jazuli, A. dan N. M. M. (2017). *Pengembangan Bahan Ajar Elektronik Berbasis Android Sebagai Media Interaktif*. 7(20), 47–65.
- Kurdi, F. N. (2009). Penerapan Student Centered Learning Dari Teacher Centered Learning Mata Ajar Ilmu Kesehatan pada Program Studi Penjaskes. *Forum Kependidikan*, 28(2), 108–113.
- Lestari, D. dan J. O. (2019). Pengembangan Bahan Ajar E-book Mata Kuliah Bahasa Indonesia. *Carbohydrate Polymers*, 6(1), 5–10. <https://doi.org/10.1109/MTAS.2004.1371634>
- Mendikbud. (2018). *Peraturan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 37 Tahun 2018*. Retrieved from http://mulok.library.um.ac.id/home.php?s_data=Skr&ipsi&id=37661&mod=b&cat=4&s_field=2&s_teks=%22atom%22&fulltext=&s_teks2=&start=0&page=10
- Musdzalifah dan Suci Rohayati. (2013). Pengembangan Bahan Ajar Digital pada Mata Pelajaran Akuntansi Perusahaan Manufaktur Kelas XII Akuntansi di SMK Negeri 4 Surabaya. *Program Studi Pendidikan Akuntansi*, (2011), 1–8. Retrieved from <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jpak/index>

- Prastowo, A. (2014). *Pengembangan bahan ajar tematik tinjauan teoretis dan praktik (Pertama)*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Prastowo, A. (2015). *Panduan Kreatif Membuat Bahan Ajar Inovatif*. Jogjakarta: DIVA Press.
- Putrawansyah, F., Zulkardi, & Sardianto, M. S. (2016). Pengembangan Digital Book Berbasis Android Materi Perpindahan Kalor Di Sekolah Menengah Atas. *Indonesian Journal on Networking and Security*, 5(4), 39–48.
- Rezeki, S. (2018). Pemanfaatan Adobe Flash CS6 Berbasis Problem Based Learning Pada Materi Fungsi Komposisi dan Fungsi Invers. *Pendidikan Tambusai*, 2(4), 856–859.
- Riduwan. (2015). *Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Rika, S. (2018). *Pengembangan Bahan Ajar Interaktif pada Mata Pelajaran Kearsipan Kelas X Otomatisasi dan Tata Kelola Perkantoran di SMK PGRI 13 Surabaya*. 53(9), 81–87. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Riwu, I. U., Laksana, D. N. L., & Dhiu, K. D. (2018). Pengembangan Bahan Ajar Elektronik Bermuatan Multimedia Pada Tema Peduli Dasar Kelas IV Di Kabupaten Ngada. *Journal of Education Technology*, 2(2), 56–64.
- Utami, S. R. (2017). *Pembelajaran Aspek Tata Bahasa dalam Buku Pelajaran Bahasa Indonesia*. 6, 5–9.
- Wenda, D. D. N. (2016). *Pengembangan Bahan Ajar Multimedia Untuk Pembelajaran IPA SD*. 3, 39–50.