

## PENERAPAN MODEL PROJECT BASED LEARNING DALAM MENULIS TEKS NEGOSIASI PADA PERKULIAHAN PENGEMBANGAN KETERAMPILAN MENULIS

Stella Talitha<sup>1\*)</sup>, Rina Rosdiana<sup>1)</sup>

<sup>a)</sup> Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia

<sup>\*)</sup> e-mail korespondensi: [stella.talitha@unpak.ac.id](mailto:stella.talitha@unpak.ac.id)

*Riwayat Artikel* : diterima: 11 Juli 2020; direvisi: 14 Agustus 2020; disetujui: 16 September 2020

**Abstrak.** Penelitian ini didasari penerapan model *Project Based Learning* (PjBL) pada pembelajaran teks negosiasi. Melalui model ini, mahasiswa diminta mengerjakan proyek video negosiasi dan menulis teks negosiasi. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan: (1) pengembangan model *Project Based Learning* (PjBL) dalam pembelajaran menulis teks negosiasi, (2) kemampuan membuat video negosiasi, dan (3) kemampuan menulis teks negosiasi mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor. Kemampuan mahasiswa membuat video dinilai berdasarkan karakteristik video sebagai media pembelajaran. Video yang terkumpul sebanyak delapan video sesuai dengan kelompok yang dibentuk. Karakteristik yang dinilai dalam media video di antaranya (1) kejelasan pesan, (2) representasi isi, (3) visualisasi dengan media, (4) menggunakan kualitas resolusi yang tinggi, (5) dan dapat digunakan secara klasikal atau individual. Dari 8 kelompok mahasiswa yang telah dibentuk, 6 di antaranya memilih dan membuat video negosiasi dengan topik elektronik dengan persentase 75% dan 2 kelompok mahasiswa memilih dan membuat video negosiasi dengan topik otomotif dengan persentase 25%. Kemampuan menulis teks negosiasi mahasiswa memiliki rata-rata sebesar 84,61 yang masuk ke dalam kategori baik. Dari 26 mahasiswa, 9 di antaranya masuk ke dalam kategori sangat baik dengan persentase 34,61%, 12 mahasiswa masuk ke dalam kategori baik dengan persentase 46,15%, dan 5 mahasiswa masuk ke dalam kategori cukup dengan persentase 19,24%. Hal tersebut menunjukkan kemampuan mahasiswa menulis teks negosiasi berdasarkan video negosiasi yang mereka buat sudah baik.

**Kata Kunci:** video pembelajaran; teks negosiasi; model *Project Based Learning* (PjBL)

### APPLICATION OF PROJECT BASED LEARNING MODEL IN WRITING NEGOTIATION TEXT IN DEVELOPMENT OF WRITING SKILLS LECTURE

**Abstract.** This research is based on the application of the *Project Based Learning* (PjBL) model on negotiating text learning. Through this model, students are asked to work on negotiating video projects and write negotiating texts. This study aims to describe: (1) the development of *Project Based Learning* (PjBL) models in negotiating text learning, (2) the ability to make negotiating videos, and (3) the ability to write negotiating texts of fourth semester students of the Indonesian Language and Literature Education Study Program, FKIP, Pakuan University, Bogor. The ability of students to make videos is assessed based on the characteristics of the video as a learning medium. The videos collected were eight videos according to the group formed. Characteristics assessed in video media include: (1) message clarity, (2) content representation, (3) visualization with media, 4) uses a high quality resolution, (5) and can be used classically or individually. From the 8 student groups that have been formed, 6 of them chose and made a video negotiation with electronic topics with a percentage of 75% and 2 groups of students choose and make a video negotiation with automotive topics with a percentage of 25%. Students ability to write negotiating text has an average of 84.61 which falls into good category. From 26 students, 9 of them included in the excellent category with a percentage of 34.61%, 12 of them included in the good category with a percentage of 46.15%, and 5 of them included in the plenty category with a percentage of 19.24%. This shows the ability of students to write negotiating texts based on the negotiation videos they have made is good.

**Keywords:** tutorial video; negotiating text; *Project Based Learning* (PjBL) model

### I. PENDAHULUAN

Kemampuan mahasiswa dalam berbahasa yang termasuk menulis di dalamnya, merupakan bagian dari kecakapan hidup. Resmini dan Juanda (2008) pun mengungkapkan mengenai keterampilan menulis ini sebagai berikut: menulis merupakan suatu kegiatan yang tidak dapat

dipisahkan dengan kehidupan manusia, karena manusia melakukan kegiatan berbahasa dalam kehidupannya melalui bahasa lisan dan bahasa tulis. Pada mata kuliah Pengembangan Keterampilan Menulis, khususnya pembelajaran menulis teks negosiasi, mahasiswa kurang mampu mengembangkan ide dan sering kali tidak

memerhatikan struktur dan ciri kebahasaan teks negosiasi ketika menuangkannya dalam tulisan.

Peneliti menganggap perlu untuk mengadakan penelitian ini dalam rangka mengembangkan kemampuan mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan dengan menggunakan model *Project Based Learning*. Model ini mengharuskan mahasiswa melakukan proyek untuk dijadikan bahan menulis teks negosiasi sehingga diharapkan dapat menjadi angin segar bagi pembelajaran Pengembangan Keterampilan Menulis. Masalah yang telah dirumuskan dalam penelitian ini, di antaranya (1) Bagaimanakah pengembangan model *Project Based Learning* (PjBL) dalam menulis teks negosiasi pada perkuliahan Pengembangan Keterampilan Menulis?; (2) Bagaimanakah kemampuan membuat video negosiasi mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor?; dan (3) Bagaimanakah kemampuan menulis teks negosiasi mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor?

Secara umum, penelitian ini ingin mengetahui penerapan model *Project Based Learning* (PjBL) dalam menulis teks negosiasi pada perkuliahan Pengembangan Keterampilan Menulis. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan: (1) Pengembangan model *Project Based Learning* (PjBL) dalam menulis teks negosiasi pada perkuliahan Pengembangan Keterampilan Menulis; (2) Kemampuan membuat video negosiasi mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor; dan (3) Kemampuan menulis teks negosiasi mahasiswa semester IV Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor.

Sani (2014) mendefinisikan PjBL sebagai sebuah pembelajaran dengan aktivitas jangka panjang yang melibatkan siswa dalam merancang, membuat, dan menampilkan produk untuk mengatasi permasalahan dunia nyata. Menurut Thomas (dalam Hosnan, 2014) pembelajaran berbasis proyek memiliki lima prinsip, yaitu keterpusatan (*centrality*), berfokus pada pertanyaan atau masalah, investigasi konstruktif atau desain, otonomi, dan realisme.

Lebih lanjut, Sani (2014) mengungkapkan perencanaan PjBL mencakup empat langkah penting, yaitu mengelompokkan tiga atau empat siswa untuk mengerjakan sebuah proyek selama tiga sampai delapan minggu; mengajukan pertanyaan awal yang bersifat kompleks, memancing siswa untuk belajar lebih lanjut dan mengarahkan mereka untuk membuat proyek; membuat jadwal perencanaan penyelesaian proyek, mulai dari membuat rancangan, mewujudkan proyek, sampai presentasi atau memamerkan proyek; dan memberikan umpan balik dan penilaian atas pengerjaan proyek dan produk yang dibuat.

Menurut Riyana (2007) media video pembelajaran adalah media yang menyajikan audio dan visual yang berisi pesan-pesan pembelajaran baik yang berisi konsep, prinsip, prosedur, teori aplikasi pengetahuan untuk membantu

pemahaman terhadap suatu materi pembelajaran. Video merupakan bahan pembelajaran tampak dengar (audio visual) yang dapat digunakan untuk menyampaikan pesan-pesan/materi pelajaran. Dikatakan tampak dengar karena unsur dengar (audio) dan unsur visual/video (tampak) dapat disajikan serentak. Tujuan dari media video adalah untuk menyajikan informasi dalam bentuk yang menyenangkan, menarik mudah dimengerti, dan jelas.

Handika (2016) menjelaskan negosiasi adalah aktivitas komunikasi dua pihak atau lebih yang berbeda kepentingan dan dilaksanakan untuk mencapai kesepakatan. Teks negosiasi adalah teks yang berisi dialog sebuah perundingan atau perjajian antara kedua belah pihak atau lebih untuk mendapatkan kesepakatan bersama tanpa adanya kerugian di antara keduanya. Tujuannya adalah untuk menyelesaikan perbedaan di antara kedua belah pihak.

Kaidah kebahasaan teks negosiasi berupa kalimat berita, kalimat tanya, kalimat perintah dan menggunakan konjungsi atau kata penghubung yang bersifat persuasif dengan menggunakan bahasa yang santun karena teks negosiasi memberikan suatu kesepakatan untuk menyelesaikan permasalahan secara damai tetapi saling menguntungkan satu sama lain (Kosasih, 2011).

Struktur teks negosiasi terdiri dari 6 tahap, di antaranya: (1) orientasi atau pembuka; (2) permintaan, dalam tahap ini mengemukakan tujuan bernegosiasi; (3) pemenuhan, baik negosiator 1 maupun negosiator 2 menyampaikan argumen-argumen; (4) penawaran, dalam tahap ini terjadi proses penawaran atau menyampaikan argumentasi yang disertai dengan fakta-fakta; (5) persetujuan, dalam tahap ini terjadi kesepakatan; (6) penutup (Kosasih, 2014).

## II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor pada mata kuliah Pengembangan Keterampilan Menulis. Universitas Pakuan beralamat di Jalan Pakuan Nomor 1, Kota Bogor. Penelitian ini dilaksanakan pada semester IV Tahun Akademik 2018/2019, yaitu pada bulan Maret-Juni 2019. Penentuan waktu penelitian disesuaikan dengan jadwal mata kuliah Pengembangan Keterampilan Menulis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah eksperimen semu. Penelitian eksperimental merupakan suatu metode yang sistematis dan logis untuk menjawab pertanyaan. Dalam hal ini, peneliti memanipulasikan suatu perlakuan, stimulus, atau kondisi-kondisi tertentu, kemudian mengamati pengaruh atau perubahan yang diakibatkan oleh manipulasi yang dilakukan secara sengaja tadi (Syamsudin dan Vismaia, 2009). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa semester IV di Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, FKIP, Universitas Pakuan, Bogor tahun ajaran 2018/2019. Melalui cara *sampling purposive* didapatlah satu kelas sebagai sampel dalam penelitian ini, yaitu kelas IV D.

Peneliti menggunakan teknik tes dalam pengumpulan data penelitian ini. Tes yang digunakan adalah tes tulis. Tes

ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan mahasiswa dalam menulis teks negosiasi dengan menggunakan model PjBL. Berikut instrumen tes yang digunakan dalam penelitian ini.

1. Buatlah kelompok yang terdiri dari 4 orang!
2. Buatlah rancangan proyek video negosiasi jual beli, dengan topik:
  - a. elektronik
  - b. otomotif
  - c. percetakan (penerbitan buku)
3. Buatlah video negosiasi dengan topik yang Anda pilih!
4. Buatlah teks negosiasi berdasarkan video tersebut!

Gambar 1. instrumen tes yang digunakan dalam penelitian ini.

Kemampuan mahasiswa membuat video dinilai berdasarkan karakteristik video sebagai media pembelajaran. Pedoman penilaian kemampuan membuat video negosiasi pada penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 1. Pedoman Penilaian Kemampuan Membuat Video Negosiasi

Aspek	Skor
Kejelasan pesan	3
Representasi isi	3
Visualisasi dengan media	2
Menggunakan kualitas resolusi yang tinggi	1
Dapat digunakan secara klasikal atau individual	1
<b>Skor total</b>	<b>10</b>

Teknik pengolahan data dilakukan melalui perhitungan kuantitatif. Perhitungan tersebut digunakan untuk mengetahui nilai kemampuan membuat video negosiasi mahasiswa dan kemampuan menulis teks negosiasi untuk masing-masing aspek yang dinilai sebagai indikator keefektifan perlakuan berupa penerapan model PjBL. Adapun teknik pengolahan data melalui tahapan berikut (Arikunto, 2010).

1. Mengumpulkan data video negosiasi
  2. Mengumpulkan data teks negosiasi
  3. Menganalisis dan menilai video negosiasi
  4. Menganalisis dan menilai teks negosiasi
- Mengubah skor membuat video negosiasi dan menulis teks negosiasi menjadi nilai dengan rumus:

$$Nilai = \frac{\text{skor yang diperoleh}}{\text{skor total}} \times 100$$

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan model *Project Based Learning (PjBL)* pada pembelajaran Pengembangan Keterampilan Menulis di kelas IV D dilaksanakan dengan tahapan: (1) Mengelompokkan empat mahasiswa untuk mengerjakan sebuah proyek selama tiga minggu; (2) Menentukan proyek yang akan dikerjakan oleh mahasiswa, yaitu pembuatan media video negosiasi dan penulisan teks negosiasi; (3) Membuat jadwal perencanaan penyelesaian proyek, mulai

dari membuat rancangan, mewujudkan proyek, sampai presentasi atau memamerkan proyek. Sebelum mahasiswa membuat proyek mereka, yaitu pembuatan media video negosiasi dan penulisan teks negosiasi, mahasiswa dalam kelompoknya diminta untuk membuat skenario negosiasi dengan memilih topik yang sudah ditentukan. Berdasarkan skenario tersebut, masing-masing kelompok membuat video negosiasi. Kemudian, mahasiswa secara individual menyusun teks negosiasi berdasarkan video yang telah mereka buat. Terakhir, mahasiswa mempresentasikan hasil proyek yang telah mereka kerjakan kepada teman-teman dan dosen pengampu; (4) Memberikan umpan balik dan penilaian atas pengerjaan proyek dan produk yang dibuat, yaitu video negosiasi dan teks negosiasi.

Kemampuan mahasiswa membuat video dinilai berdasarkan karakteristik video sebagai media pembelajaran. Video yang terkumpul sebanyak delapan video sesuai dengan kelompok yang dibentuk. Karakteristik yang dinilai dalam media video di antaranya (1) kejelasan pesan, (2) representasi isi, (3) visualisasi dengan media, (4) menggunakan kualitas resolusi yang tinggi, (5) dan dapat digunakan secara klasikal atau individual.

Berikut ini akan disajikan data persentase pemilihan topik yang dipilih oleh mahasiswa pada pembuatan media video pembelajaran negosiasi.

Tabel 2. Data Persentase Pemilihan Topik

No.	Topik	Jumlah Data (Video)	Persentase
1.	Elektronik	6	75%
2.	Otomotif	2	25%
3.	Percetakan (Penerbitan Buku)	0	0%

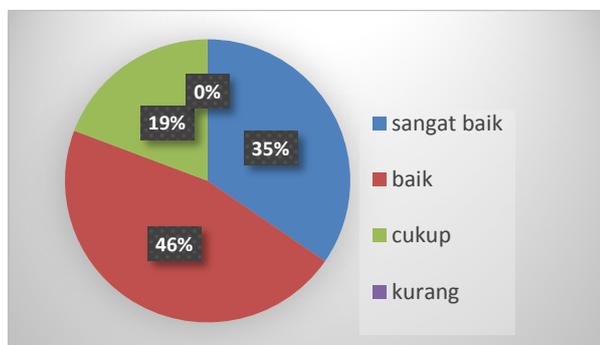
Berdasarkan tabel di atas, enam dari delapan kelompok memilih dan membuat video negosiasi dengan topik elektronik, dua kelompok memilih dan membuat video negosiasi dengan topik otomotif, dan tidak ada kelompok yang memilih topik percetakan (penerbitan buku) untuk video negosiasinya.

Data pada penelitian ini berjumlah 26 teks negosiasi yang telah ditulis oleh mahasiswa pada mata kuliah Pengembangan Keterampilan Menulis. Peneliti menilai, menganalisis, dan mengelompokkan data tersebut ke dalam kategori penilaian kemampuan menulis teks negosiasi. Kategori penilaian ini terdiri atas kategori sangat baik, baik, cukup, kurang, dan sangat kurang. Berikut ini adalah tabel pengklasifikasian kategori yang mahasiswa dapatkan berdasarkan nilai yang diperoleh.

Tabel 3. Kategori Nilai Mahasiswa

No.	Kategori	Rentang Nilai	Jumlah Mahasiswa
1.	Sangat baik	86-100	9
2.	Baik	76-85	12
3.	Cukup	66-75	5
4.	Kurang	40-65	-
5.	Sangat kurang	0-39	-

Berdasarkan tabel 3, persentase mahasiswa yang termasuk ke dalam kategori sangat baik sebanyak 34,61%, kategori baik sebanyak 46,15%, kategori cukup sebanyak 19,24%, dan tidak ada yang termasuk ke dalam kategori kurang dan sangat kurang yang dapat digambarkan pada diagram di bawah ini.



Gambar 1. Kategori Nilai Mahasiswa

Rata-rata nilai kemampuan menulis teks deskripsi mahasiswa adalah 84,61 yang masuk ke dalam kategori baik. Hal ini menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam menulis teks negosiasi berdasarkan video negosiasi yang telah mereka buat sudah baik.

#### IV. SIMPULAN

Kemampuan mahasiswa membuat video dinilai berdasarkan karakteristik video sebagai media pembelajaran. Video yang terkumpul sebanyak delapan video sesuai dengan kelompok yang dibentuk. Karakteristik yang dinilai dalam media video di antaranya (1) kejelasan pesan, (2) representasi isi, (3) visualisasi dengan media, (4) menggunakan kualitas resolusi yang tinggi, (5) dan dapat digunakan secara klasikal atau individual. Dari 8 kelompok mahasiswa yang telah dibentuk, 6 di antaranya memilih dan membuat video negosiasi dengan topik elektronik dengan persentase 75%, 2 kelompok mahasiswa memilih dan membuat video negosiasi dengan topik otomotif dengan persentase 25%, dan tidak ada kelompok mahasiswa yang memilih dan membuat video negosiasi dengan topik percetakan (penerbitan buku).

Kemampuan menulis teks negosiasi mahasiswa memiliki rata-rata sebesar 84,61 yang masuk ke dalam kategori baik. Dari 26 mahasiswa, 9 di antaranya masuk ke dalam kategori sangat baik dengan persentase 34,61%, 12 mahasiswa masuk ke dalam kategori baik dengan persentase 46,15%, 5 mahasiswa masuk ke dalam kategori cukup dengan persentase 19,24%, dan tidak ada mahasiswa yang kemampuan menulis teks negosiasinya yang termasuk ke dalam kategori kurang dan sangat kurang. Hal tersebut menunjukkan kemampuan mahasiswa menulis teks negosiasi berdasarkan video negosiasi yang mereka buat sudah baik.

#### REFERENSI

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Handika, Sudiana. (2016). *Tips Jitu Lobi, Negosiasi, & Memengaruhi Orang Lain*. Yogyakarta: Saufa.
- Hosnan, M. (2014). *Pendekatan Saintifik dan Kontekstual dalam Pembelajaran Abad 21*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kosasih, E. (2011). *Belajar dan pembelajaran bahasa Indonesia*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Kosasih, E. (2014). *Jenis-jenis Teks Analisis Fungsi, Struktur, dan Kaidah serta Langkah Penulisannya dalam Mata Pelajaran Bahasa Indonesia SMA/MA/SMK*. Bandung: Yrama Widya.
- Resmini, Novi dan Dadan Juanda. (2008). *Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia di kelas Tinggi*. Bandung: UPI Press.
- Riyana, Cheppy. (2007). *Pedoman Pengembangan Media Video*. Jakarta: P3AI UPI.
- Sani, Ridwan Abdullah. (2014). *Pembelajaran Saintifik untuk Implementasi Kurikulum 2013*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Syamsuddin dan Vismaia S. Damaianti. (2006). *Metode Penelitian Pendidikan Bahasa*. Bandung: Remaja Rosdakarya.