BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mata pelajaran Bahasa Indonesia mengadopsi pendekatan berbasis genre dengan menggunakan berbagai tipe teks dan teks multimodal (lisan, tulis, visual, audio, dan audiovisual). Setiap genre memiliki tipe teks berdasarkan alur ide, struktur, dan karakteristik teks tertentu. Menurut BSKAP (2024), mata pelajaran ini pun dapat membentuk dua keterampilan berbahasa, yaitu reseptif dan produktif. Salah satu keterampilan produktif yang dapat ditingkatkan melalui pembelajaran Bahasa Indonesia adalah keterampilan berbicara. Keterampilan berbicara adalah kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengekspresikan pikiran, reaksi, dan perasaan dalam bentuk lisan dengan santun dan juga terarah. Salah satu tipe teks dalam mata pelajaran bahasa Indonesia yang berperan dalam mendukung penguatan meningkatkan keterampilan berbicara adalah teks negosiasi.

AJ Djohan (2021) menguraikan bahwa negosiasi merupakan cara efektif untuk mencapai kesepakatan antara kedua belah pihak dengan menciptakan solusi yang saling menguntungkan (*win-win solution*), terutama saat ada perbedaan antara pihak yang berkaitan. Negosiasi merupakan proses komunikasi antara dua orang atau lebih guna mengembangkan solusi terbaik yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat. Dalam proses negosiasi tersebut, kemampuan dalam berargumentasi sangat berpengaruh. Keuntungan akan berpihak kepada salah satu pihak yang memiliki

kemampuan tersebut, karena ketika seseorang melakukan negosiasi, maka argumentasi adalah salah satu elemen pendukungnya.

Argumentasi merupakan kegiatan retorika yang berguna untuk memengaruhi sikap dan pandangan orang lain, sehingga lawan bicara percaya dan bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh penutur (Keraf, 1986). Argumentasi adalah salah satu keterampilan yang memiliki banyak manfaat di kehidupan sehari-hari. Melalui keterampilan berargumentasi, peserta didik dapat mencerminkan kecakapan berkomunikasi secara efektif dan santun, memperlihatkan daya pikir kritis dan logis, belajar berkomunikasi dengan baik kepada orang lain, meningkatkan kepercayaan diri dalam menyampaikan pendapat, meningkatkan keberanian dalam berbicara di depan umum, serta dapat memengaruhi orang lain dalam kegiatan mencari kesepakatan bersama.

Dalam konteks negosiasi, keterampilan berargumentasi memainkan peran penting dalam prosesnya. Dengan adanya keterampilan berargumentasi, seseorang dapat terbantu untuk mendukung pernyataan dan argumentasi masing-masing pihak, membujuk pihak lain agar menyetujui proposisi yang diajukan, dan mencapai kesepakatan bersama.

Peneliti telah melakukan observasi untuk menganalisis situasi. Berdasarkan hasil observasi terhadap situasi di dalam kelas, diketahui bahwa guru menggunakan metode ceramah dan mengandalkan buku teks sebagai sumber utama pembelajaran. Hal tersebut dibuktikan oleh hasil angket analisis kebutuhan guru bahasa Indonesia kelas X di SMAN 11 Jakarta yang menunjukkan bahwa keterbatasan media dan sumber belajar

adalah kendala utama yang dialami oleh guru ketika mengajar, terutama ketika pembelajaran teks negosiasi. Guru merasakan proses ketika praktik bernegosiasi terdapat beberapa kendala, seperti peserta didik yang kesulitan dalam mengembangkan argumentasi ketika praktik bernegosiasi.

Peneliti pun telah melakukan wawancara kepada salah satu guru bahasa Indonesia kelas X di SMA Negeri 11 Jakarta. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, menunjukkan terdapat kendala saat melakukan pembelajaran di dalam kelas, yaitu guru merasa bahwa fasilitas di dalam kelas kurang memadai, sehingga tidak memungkinkan untuk menggunakan media atau bahan ajar selain dari buku teks yang digunakan di dalam kelas. Hal tersebut, dibuktikan dari hasil analisis kebutuhan siswa yang menunjukkan sebanyak 83% peserta didik mengungkapkan bahwa Guru di dalam kelas tidak menggunakan bahan ajar atau media pembelajaran khusus untuk materi teks negosiasi, sebanyak 94% peserta didik menginginkan pembelajaran mengenai negosiasi melalui aplikasi digital dan menyukai pembelajaran melalui aplikasi yang interaktif menggunakan gawai. Hal inilah yang menyebabkan peserta didik minim menguasai keterampilan berargumentasi dalam negosiasi yang dibuktikan oleh hasil analisis kebutuhan siswa yang menunjukkan bahwa 97% peserta didik merasakan kesulitan untuk mengembangkan argumentasi ketika praktik bernegosiasi dan dalam menanggapi argumen lawan bicara secara tepat, sebanyak 91% peserta didik menyetujui bahwa keterampilan berargumentasi adalah salah satu hal yang penting dimiliki ketika melakukan negosiasi, sebanyak 97% peserta didik ingin lebih terampil menyampaikan pendapat dalam

bernegosiasi, sebanyak 100% peserta didik ingin belajar cara menyampaikan argumen dengan sopan ketika bernegosiasi, sebanyak 94% peserta didik merasakan senang jika belajar terdapat simulasi atau permainan peran, dan sebanyak 94% peserta didik memerlukan adanya bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi. Hal inilah yang menyebabkan peserta didik kesulitan mengembangkan argumentasinya dengan baik ketika praktik bernegosiasi. Temuan ini sejalan dengan van Laar & Krabbe (2018) yang menjelaskan bahwa argumentasi memainkan peran penting dalam proses negosiasi, baik yang berawal dari perbedaan kepentingan (*bargaining*) maupun perbedaan pendapat (*difference of opinion*). Negosiasi tidak hanya melibatkan strategi dan kepentingan, tetapi juga dilandasi oleh argumentasi yang masuk akal. Argumentasi bukan hanya alat dalam persuasi, tetapi juga merupakan bagian tak terpisahkan dalam pembentukan kompromi yang rasional dan dapat diterima kedua belah pihak. Dengan demikian, dalam konteks negosiasi yang sehat, keterampilan berargumentasi sangat krusial untuk menyelesaikan perbedaan secara konstruktif. Hal inilah yang menunjukkan adanya kesenjangan antara tuntutan kurikulum merdeka dengan kenyataan yang ada di lapangan. Tuntutan yang dimaksud adalah capaian pembelajaran dalam fase E elemen berbicara dan mempresentasikan, yaitu

"Peserta didik mampu mengolah dan menyajikan gagasan, pikiran, pandangan,arahan atau pesan untuk tujuan pengajuan usul, perumusan masalah, dan solusi dalam bentuk monolog, dialog, dan gelar wicara secara logis, runtut, kritis, dan kreatif. Peserta didik mampu mengkreasi

ungkapan sesuai dengan norma kesopanan dalam berkomunikasi. Peserta didik berkontribusi lebih aktif dalam diskusi dengan mempersiapkan materi diskusi, melaksanakan tugas dan fungsi dalam diskusi. Peserta didik mampu mengungkapkan simpati, empati, peduli, perasaan, dan penghargaan secara kreatif dalam bentuk teks fiksi dan nonfiksi multimodal."

Selain dari hasil wawancara, observasi, dan juga hasil angket analisis kebutuhan, peneliti juga menemukan penelitian yang relevan terkait dengan penelitian ini dengan judul "Peningkatan Kemampuan Siswa dalam Mengembangkan Argumen Bernegosiasi melalui Pembuatan Dialog Film Pendek" (Aminullah, 2021) yang hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatkan kemampuan mengembangkan argumen dalam teks negosiasi siswa kelas X Mipa-2 SMAN 1 Mataram tahun pelajaran 2020/2021 melalui dialog film pendek. Hal terebut dibuktikan dengan adanya peningkatan nilai rata-rata siswa. Lalu, penelitian yang berjudul "Efektivitas *iSpring Suite* dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas 10 MA. Annida Al-Islamy Jakarta pada Materi Teks Negosiasi" (Rahmah & Nurhamidah, 2025) yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penggunaan *iSpring Suite* berdampak positif terhadap motivasi dan minat belajar siswa. Mayoritas responden merasa nyaman dan terbantu dalam memahami materi teks negosiasi dengan aplikasi ini.

Berdasarkan pengamatan tersebut, dapat ditemukan bahwa sebagian besar peserta didik mengalami kendala dalam mengembangkan argumennya ketika bernegosiasi dan membutuhkan media yang nyaman dan interaktif

untuk peserta didik, sehingga dapat berdampak positif seperti membantu dalam memahami pembelajaran terhadap peserta didik. Untuk itu, penguatan keterampilan berargumentasi dalam negosiasi peserta didik memerlukan model yang tepat, salah satunya adalah model argumentasi Toulmin. Menurut Toulmin (2003), model argumentasi yang dikembangkan olehnya ini terdiri dari enam komponen, yaitu *claim* (klaim), *ground* (data), *warrant* (penjamin), *backing* (dukungan), *qualifier* (kualifikasi), dan *rebuttal* (sanggahan). Penerapan enam komponen argumentasi Toulmin dalam keterampilan berargumentasi dalam negosiasi memberikan kerangka berpikir yang kuat bagi peserta didik dalam menyampaikan pendapat secara terstruktur (Karbach, 1987). Namun, belum ditemukan penelitian yang secara khusus mengembangkan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite*. Oleh karena itu, sangatlah dibutuhkan adanya bahan ajar yang interaktif untuk menunjang kegiatan belajar mengajar khususnya pada materi teks negosiasi. Penelitian ini dilakukan sebagai alternatif pengembangan bahan ajar yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pembelajaran saat ini. Pengembangan bahan ajar akan dilakukan dengan model ADDIE. Menurut Sugiyono (2022), model ADDIE merupakan perpanjangan dari *Analysis* (Analisis), *Design* (Perancangan), *Development* (Pengembangan), *Implementation* (Penerapan), dan *Evaluation* (Evaluasi).

Pengembangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi didasarkan pada analisis kebutuhan peserta didik dan guru akan peningkatan kemampuan berargumentasi peserta didik ketika praktik

bernegosiasi. Selain itu, negosiasi termasuk ke salah satu tipe teks yang dapat mendorong peserta didik untuk mengembangkan berpikir kritis dan kemampuan bernegosiasi dalam berbagai kegiatan kehidupan sehari-hari.

Bahan ajar yang dikembangkan bertujuan untuk mempermudah guru dan peserta didik dalam kegiatan pembelajaran yang lebih menarik sesuai dengan kebutuhan peserta didik dan sesuai kurikulum. Hal ini sejalan dengan pernyataan Kosasih (2020) mengenai bahan ajar adalah sesuatu yang digunakan oleh guru atau peserta didik untuk memudahkan proses pembelajaran. Tidak hanya mengandalkan buku teks, peserta didik dapat belajar mandiri sehingga memberikan fleksibilitas dan memperluas sumber belajar. Dengan demikian, bahan ajar ini tidak hanya menjadi alat bantu bagi guru dalam mengajar, tetapi juga sebagai sumber belajar yang dapat digunakan peserta didik untuk meningkatkan pemahaman mereka secara mandiri, hal ini sejalan dengan fungsi pembuatan bahan ajar yang dikemukakan oleh Prastowo (2011).

Bahan ajar sangat berfungsi digunakan dalam proses kegiatan belajar mengajar, dikarenakan bahan ajar disusun sesuai dengan tujuan dan kebutuhannya, yaitu untuk mempermudah guru dan peserta didik dalam meraih informasi yang terdapat pada bahan ajar yang sesuai dengan kebutuhan peserta didik, sehingga bahan ajar sangat membantu sebagai penunjang kegiatan belajar mengajar. Selain itu, isi bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi yang ingin dikembangkan oleh peneliti meliputi capaian pembelajaran, tujuan pembelajaran, latar belakang, pengertian negosiasi, tujuan dan karakteristik negosiasi, struktur teks

negosiasi, kaidah kebahasaan teks negosiasi, contoh teks negosiasi dan contoh video bernegosiasi yang mengintegrasikan struktur teks negosiasi dengan enam komponen argumentasi Toulmin, tantangan kilat, *role-play*, serta tugas simulasi yang akan dilakukan peserta didik. Semua komponen tersebut dirancang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta didik dalam bernegosiasi secara efektif dan bagaimana proses peserta didik dapat mengembangkan ide dan proposisinya, sehingga dapat membantu mengasah keterampilan berargumentasi khususnya ketika peserta didik bernegosiasi. Bahan ajar inipun diharapkan dapat membantu peserta didik dan guru dalam proses pembelajaran, sehingga hasil dari proses pembelajaran sesuai dengan apa yang diharapkan. Bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi ini akan dibuat menggunakan media bernama *iSpring Suite*.

iSpring Suite adalah salah satu program komputer yang fiturnya terintegrasi dengan *PowerPoint* sehingga mempermudah untuk merancang konten pembelajaran interaktif (Batubara, 2021). *iSpring Suite* tidak hanya membantu peneliti dalam membuat bahan ajar dengan desain visual yang menarik, tetapi juga dapat mengembangkan keterampilan berargumentasi peserta didik, karena *iSpring Suite* terdapat fitur tambahan yaitu *Role-Play. Role play* adalah fitur yang terdapat di *iSpring Suite* yang merancang peserta didik menyimulasikan situasi komunikasi dunia nyata melalui dialog bercabang secara digital. Dalam konteks ini, peserta didik dapat memilih reaksi dalam skenario percakapan, dan setiap pilihan peserta didik akan mengarah ke penilaian yang berbeda. Dalam bahan ajar keterampilan

berargumentasi dalam negosiasi, *Role-Play* di *iSpring Suite* dapat digunakan untuk menyimulasikan secara digital mengenai situasi tawar-menawar antara dua pihak, melatih siswa menanggapi argumen lawan dengan alasan yang logis, dan membantu siswa memahami dampak dari strategi berargumentasi yang dipilih yaitu dengan adanya jumlah skor yang akan didapatkan. Fitur *iSpring Suite* inilah yang membuat proses pembelajaran dapat berjalan lebih bervariatif dan sesuai dengan kebutuhan Bahasa Indonesia yang menggunakan pendekatan berbasis genre melalui pemanfaatan berbagai tipe teks dan teks multimodal (lisan, tulis, visual, audio, audiovisual). Selain itu, di dalam bahan ajar terdapat contoh video simulasi bernegosiasi dengan menggunakan argumentasi yang jelas dan peserta didik akan diimbau untuk melakukan simulasi dan memainkan peran sebagai pihak yang bernegosiasi di depan kelas.

Peneliti berharap bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* ini dapat meningkatkan keefektifan kegiatan belajar mengajar, alat bantu bagi guru dalam proses pembelajaran, menarik minat siswa terhadap kegiatan belajar mengajar khususnya pada materi teks negosiasi, dan peserta didik dapat mengembangkan keterampilan berargumentasi dalam negosiasi dengan baik.

Dengan mempertimbangkan permasalahan yang telah diuraikan dan penelitian yang relevan, maka penelitian ini mengusung judul **"Pengembangan Bahan Ajar Keterampilan Berargumentasi dalam Negosiasi melalui Media *iSpring Suite* pada Peserta Didik Kelas X Fase E SMAN 11 Jakarta"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana hasil analisis kebutuhan pengembangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring suite* pada peserta didik kelas X Fase E SMAN 11 Jakarta?
2. Bagaimana rancangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring suite* pada peserta didik kelas X Fase E SMAN 11 Jakarta?
3. Bagaimana pengembangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring suite* pada peserta didik kelas X Fase E SMAN 11 Jakarta dan hasil validasi dari para ahli?
4. Bagaimanakah kelayakan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* pada peserta didik kelas X Fase E SMAN 11 Jakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan di atas, maka tujuan penelitian pada penelitian ini sebagai berikut.

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis kebutuhan siswa dan guru terhadap bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* pada peserta didik kelas X fase E SMAN 11 Jakarta.

2. Penelitian ini bertujuan untuk merancang bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* pada peserta didik kelas X fase E SMAN 11 Jakarta.
3. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* pada peserta didik kelas X fase E SMAN 11 Jakarta dan mengetahui hasil uji validasi dari para ahli.
4. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan pada bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring suite* pada peserta didik kelas X fase E SMAN 11 Jakarta.

1.4 Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas dan tetap sesuai dengan tujuan penelitian, maka ditetapkan batasan masalah sebagai berikut.

1. Penelitian ini berfokus pada pengembangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi pada peserta didik kelas X fase E SMAN 11 Jakarta.
2. Keterampilan berargumentasi yang dikembangkan mengintegrasikan struktur teks negosiasi dengan enam komponen argumentasi Toulmin, yaitu: *claim, ground, warrant, backing, qualifier*, dan *rebuttal*.
3. Media yang digunakan adalah *iSpring Suite*, yaitu platform yang terintegrasi dengan *PowerPoint* dan digunakan untuk merancang bahan ajar.

4. Penelitian dilakukan di X-C SMAN 11 Jakarta, pada semester genap tahun ajaran 2024/2025.
5. Pengembangan bahan ajar menggunakan model ADDIE (*Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation*).

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam dua bentuk, yakni secara teoritis dan secara praktis. Berikut adalah manfaat penelitian dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Secara Teoritis

   Melalui penelitian yang telah dilakukan, diharapkan dapat berguna sebagai bahan alternatif untuk meningkatkan keterampilan berargumentasi dalam negosiasi, khususnya pada bidang studi Bahasa Indonesia melalui pengembangan bahan ajar dan pemanfaatan media *iSpring Suite*.

2. Secara Praktis

   Adapun kegunaan secara praktis yang diharapkan dari hasil penelitian ini, di antaranya:

   a) bagi sekolah

      penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan keterampilan berargumentasi dalam negosiasi peserta didik, khususnya pada pembelajaran bahasa Indonesia. Serta, dapat memperkenalkan media *iSpring Suite* dalam kegiatan belajar mengajar

b) bagi guru

Dapat memberikan alternatif dan referensi dalam pembelajaran teks negosiasi yang dikemas dalam bentuk bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* untuk mendukung keberhasilan dalam pembelajaran teks negosiasi.

c) bagi siswa

Penelitian ini diharapkan dapat membantu peserta didik dalam mengikuti pembelajaran khususnya teks negosiasi, sehingga peserta didik dapat bernegosiasi dengan menyertakan keterampilan argumentasi di dalamnya, dan meningkatkan kemampuan membangun argumentasi ketika bernegosiasi.

d) bagi peneliti lain

Penelitian ini diharapkan sebagai referensi untuk memperdalam peneliti lanjutan yang interaktif dan menarik untuk diteliti mengenai pengembangan bahan ajar. Maka dari itu, diharapakan penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi yang dapat digunakan sebagai peneliti selanjutnya.

Hasil dari pengembangan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring Suite* ini dapat digunakan oleh guru Bahasa Indonesia dan peserta didik kelas X Fase E yang mempelajari materi teks negosiasi.

1.6 Keaslian Penelitian (*State of The Art*)

Keaslian penelitian ini berdasarkan pada beberapa penelitian terdahulu yang mempunyai persamaan dan perbedaan, sehingga terlihat adanya keabsahan penelitian. Keaslian penelitian pada penelitian ini dapat dijabarkan melalui tabel sebagai berikut.

Tabel 1. 1 Keaslian Penelitian

<table>
<tr><th colspan="3">1</th></tr>
<tr><td colspan="3">Rahmah & Nurhamidah (2025)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Evektivitas iSpring Suite dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas 10 MA. Annida A-Islamy Jakarta pada Materi Teks Negosiasi</td></tr>
<tr><td>Tujuan:
Mengevaluasi penggunaan aplikasi iSpring Suite dalam proses pembelajaran.</td><td>Metode:
Partisipatori dengan kuesioner dan PTK (Penelitian Tindakan Kelas)</td><td>Hasil:
Penggunaan iSpring Suite meningkatkan terhadap motivasi belajar siswa</td></tr>
<tr><td colspan="3">Penelitian ini dengan penelitian peneliti memiliki perbedaan dari segi tujuan, metode, maupun hasil. Metode yang digunakan pada penelitian peneliti adalah Research and Development dengan menggunakan model ADDIE, sedangkan penelitian di atas menggunakan metode PTK. Tujuan pada penelitian di atas adalah mengevaluasi penggunaan aplikasi iSpring suite dalam proses pembelajaran, sedangkan tujuan dari penelitian peneliti adalah untuk mengembangkan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media iSpring Suite dengan menitikberatkan enam komponen argumentasi Toulmin pada peserta didik. Hasil pada penelitian di atas adalah penggunaan iSpring suite dapat</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="3">meningkatkan motivasi belajar siswa, sedangkan penelitian peneliti menghasilkan bahan ajar yang terstruktur dan sistematis untuk meningkatkan kemampuan berargumentasi dalam negosiasi pada peserta didik melalui media iSpring suite dan mendapatkan penilaian sangat baik dari ahli media dan ahli materi.</td></tr>
<tr><td colspan="3">2</td></tr>
<tr><td colspan="3">Aminullah (2021)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Peningkatan Kemampuan Siswa dalam Mengembangkan Argumen Bernegosiasi melalui Pembuatan Dialog Film Pendek</td></tr>
<tr><td>Tujuan:
Meningkatkan kemampuan siswa dalam mengembangkan argumen teks negosiasi melalui dialog film pendek</td><td>Metode:
Penelitian Tindakan Kelas (PTK)</td><td>Hasil:
Terjadi peningkatan kemampuan mengembangkan argumen dalam teks negosiasi siswa melalui dialog film pendek</td></tr>
<tr><td colspan="3">Penelitian ini dengan penelitian peneliti memiliki perbedaan dari segi tujuan, metode, maupun hasil. Metode yang digunakan pada penelitian peneliti adalah Research and Development dengan menggunakan model ADDIE, sedangkan penelitian di atas menggunakan metode PTK. Tujuan pada penelitian di atas adalah untuk meningkatkan kemampuan siswa dalam mengembangkan argumen teks negosiasi melalui dialog film pendek, sedangkan tujuan dari penelitian peneliti adalah untuk mengembangkan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media iSpring Suite. Hasil pada penelitian di atas adalah dialog film pendek dapat meningkatkan kemampuan mengembangkan argumen dalam teks negosiasi siswa, sedangkan penelitian peneliti</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="3">menghasilkan bahan ajar yang terstruktur dan sistematis untuk meningkatkan kemampuan berargumentasi dalam negosiasi pada peserta didik melalui media iSpring suite dan mendapatkan penilaian sangat baik dari ahli media dan ahli materi.</td></tr>
<tr><td colspan="3">3</td></tr>
<tr><td colspan="3">Qolbi (2021)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Pengembangan Bahan Ajar E- Handout Pola Argumentasi Toulmin dalam Teks Eksposisi dengan Menggunakan Rubrik Kompas Karier Harian Kompasiana</td></tr>
<tr><td>Tujuan:
Mengembangkan bahan ajar dengan mengejawantahkan Pola Pola Argumentasi dari bagian teks eksposisi menggunakan prespetif Toulmin</td><td>Metode:
Metode Penelitian dan Pengembangan model ADDIE</td><td>Hasil:
Bahan ajar sangat layak digunakan, dikarenakan ahli materi memberikan nilai 86 dan ahli media 92</td></tr>
<tr><td colspan="3">Penelitian ini dengan penelitian peneliti memiliki perbedaan. Metode yang digunakan pada penelitian peneliti dan penelitian di atas adalah Research and Development dengan menggunakan model ADDIE. Penelitian di atas sama dengan penelitian peneliti menggunakan argumentasi Toulmin sebagai bantuan pada teks yang akan diteliti. Penelitian di atas menggunakan teks eksposisi, sedangkan penelitian peneliti menggunakan teks negosiasi.</td></tr>
</table>

Perbedaan terlihat antara penelitian peneliti dengan ketiga penelitian terdahulu. Penelitian ini mengembangkan bahan ajar keterampilan berargumentasi dalam negosiasi melalui media *iSpring suite*, sehingga menggunakan metode *Research and Development* (R&D) dan model ADDIE. Penelitian peneliti menggunakan *iSpring Suite* sebagai media utama untuk merancang dan mengembangkan bahan ajar yang akan dikembangkan.