

**PENGARUH SALES LEARNING TERHADAP
KETERAMPILAN KOMUNIKASI DAN HASIL BELAJAR SISWA PADA
MATA PELAJARAN IPS DI SMP PERGURUAN ISLAM AR RISALAH
PADANG**

TESIS

*Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Magister
Program Studi Ilmu Pengetahuan Sosial*



OLEH:

**AMELIA NIM.
22161003**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2024**

PERSETUJUAN AKHIR TESIS

Nama Mahasiswa : *Amelia*
NIM. : 22161003

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Prof. Azwar Ananda, MA</u> Pembimbing		<u>7-02-2024</u>



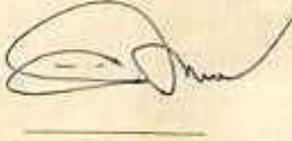
Prof. Yenni Rozimela, M.Ed, Ph.d
Ketua Sekolah Pascasarjana
Universitas Negeri Padang

Prof. Yenni Rozimela, M.Ed, Ph.d
NIP. 19620919 198703 2 002

Ketua Program Studi

Azmi Fitriasia, SS, M.Hum, Ph.D
NIP. 19710308 197702 2 001

PERSETUJUAN KOMISI
UJIAN TESIS MAGISTER PENDIDIKAN

No.	Nama	Tanda Tangan
1.	Prof. Dr. Azwar Ananda, MA <i>(Ketua)</i>	
2.	Prof. Dr. Maria Montessori, M.Si, M.Ed <i>(Anggota)</i>	
3.	Prof. Dr. Agusti EB, MA <i>(Anggota)</i>	

Mahasiswa :
Nama : **Amelia**
NIM : 22161003
Tanggal Ujian : 7 Februari 2024

Pernyataan Keaslian Tesis

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis saya yang berjudul:

PENGARUH *SALES LEARNING* TERHADAP KETERAMPILAN KOMUNIKASI DAN HASIL BELAJAR SISWA PADA MATA PELAJARAN IPS DI SMP PERGURUAN ISLAM AR RISALAH PADANG

Tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi lain dan tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila dikemudian hari saya terbukti melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.



KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang tiada terhingga hanya pantas dipanjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat yang tak pernah putus dicurahkan Nya kepada kita semua. Shalawat dan salam senantiasa kita curahkan buat teladan terbaik sepanjang zaman Nabi Muhammad SAW. Tesis ini mengambil judul “Pengaruh Sales Learning Terhadap Keterampilan Komunikasi dan Hasil Belajar Siswa Kelas VII Pada Mata Pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang”.

Peneliti menyadari tanpa adanya bantuan baik moril dan materi dari berbagai pihak maka penelitian tesis ini tidak akan terwujud, karena itu pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Prof. Azwar Ananda, M.A. Selaku Pembimbing telah bersedia memberikan bimbingan, masukan, saran saran dan koreksi serta ketelitian dan kesabaran sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini.

Peneliti menyadari bahwa penyelesaian tesis ini tak akan terwujud tanpa dukungan dari berbagai pihak, yakni:

1. Prof. Dr. Maria Montessori, M.Ed, M.Si selaku kontributor 1 yang telah menyumbangkan pikiran saran, dan masukan untuk kesempurnaan tesis ini.
2. Prof. Dr. Agusti Efi, M.Pd selaku kontributor 2 yang telah memberikan arahan dan masukan dalam penyempurnaan tesis ini.
3. Prof. Yeni Rozimela, M.Ed, Ph.d selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Negeri Padang.
4. Prof. Ganefri, Ph.D. selaku Rektor Universitas Negeri Padang.
5. Yusuf Mulia, S.S selaku Kepala Sekolah SMP Perguruan Islam Ar Risalah, Jendrawati S.Pd selaku guru IPS yang menjadi mitra selama penelitian dan majelis guru SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang serta bagian tata usaha yang telah memberikan bantuan serta kerjasama dalam penelitian sehingga tesis ini dapat terselesaikan dengan baik.

6. Teman teman seperjuangan Program Studi Magister IPS yang telah memberikan bantuan, saling support sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

Teristimewa untuk almarhum Abak yang telah mendidik dan menyayangi sepenuh hati. Ibunda tercinta dan saudara-saudaraku yang telah mendo'akan dengan tulus, memberikan dorongan semangat tiada henti.

Juga teruntuk suami tercinta Herry Eko Jaya Putra, S.Si, M.Pd yang selalu memberikan support dalam bentuk apapun tak mengenal lelah. Juga anak-anak tersayang, Shofia, Shofwan, Rahman, Mursi, Fauzan dan Faisal yang selalu menjadi energi untuk menjadi lebih baik.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang telah Bapak/ Ibu berikan menjadi amal ibadah disisi Allah SWT dan agar tesis ini bermanfaat dalam upaya meningkatkan kualitas pendidikan kejuruan. Aamiin Ya Robbal Alamiin.

Padang, Februari 2024

Amelia

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN AKHIR TESIS	ii
PERSETUJUAN KOMISI UJIAN TESIS.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	8
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Manfaat Penelitian.....	9
G. Kebaharuan dan Orisinalitas Penelitian.....	10
H. Defenisi Operasional.....	13
BAB II. KAJIAN PUSTAKA.....	14
A. Belajar dan Pembelajaran.....	14
B. Model Pembelajaran.....	15
C. Keterampilan Komunikasi.....	45
D. Hasil Belajar.....	51
E. Penelitian Relevan.....	59
F. Kerangka Konseptual.....	61

G. Hipotesis Penelitian.....	62
BAB III. METODE PENELITIAN.....	64
A. Jenis Penelitian.....	64
B. Populasi dan Sampel.....	65
C. Prosedur Penelitian.....	67
D. Instrumen Penelitian.....	67
E. Teknik Pengumpulan Data.....	74
F. Teknik Analisis Data.....	75
G. Waktu Penelitian.....	77
H. Lokasi Penelitian.....	77
I. Jadwal Penelitian.....	77
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	79
A. Tinjauan Umum.....	79
1. Sejarah SMP Perguruan Islam Ar Risalah.....	79
2. Visi dan Misi SMP Perguruan Islam Ar Risalah.....	80
B. Analisis Deskriptif.....	80
1. Deskripsi Keterampilan Komunikasi.....	81
2. Deskripsi Hasil Belajar.....	101
C. Pengujian Prasyarat Analisis.....	102
1. Uji Normalitas.....	102
2. Uji Homogenitas.....	103
3. Uji Hipotesis (Uji t).....	104
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	105
E. Keterbatasan penelitian.....	120
BAB V. PENUTUP.....	123
A. Simpulan.....	123
B. Saran.....	123
C. Implikasi.....	124

DAFTAR PUSTAKA.....	126
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

2.1	Model Pembelajaran Interaksi Sosial.....	20
2.2	Sintaks Pembelajaran Konvensional.....	44
3. 1.	Desain Perlakuan Penerapan <i>Sales Learning</i> dan Pembelajaran Konvensional.....	65
3.2	Populasi Penelitian.....	66
3.3	Sampel Penelitian.....	67
3.4	Penghitungan Validasi Butir Soal.....	69
3.5	Kisi-Kisi Kuesioner Keterampilan Komunikasi.....	71
3.6	Hasil Aiken'S V.....	72
3.7	Indikator Keterampilan Komunikasi.....	74
3.8	Kategori Derajat Pencapaian.....	76
3.9	Jadwal Penelitian.....	77
4.1	Rata-rata Skor Indikator Keterampilan Komunikasi Kelas Eksperimen	81
4.1.1	Rata-rata Skor Indikator Kemampuan Menyampaikan Pendapat.....	83
4.1.2	Rata-rata Skor Kemampuan Mendengarkan Pendapat.....	84
4.1.3	Rata-rata Skor Kemampuan Memberikan Umpan Balik.....	86
4.1.4	Rata-rata Skor Kemampuan Mendorong Anggota Lain Berpendapat .	88
4.1.5	Rata-rata Skor Kemampuan Menyelesaikan Konflik.....	90
4.2.	Rata-rata Skor Indikator Keterampilan Komunikasi Kelas Kontrol.....	91
4.2.1	Rata-rata Skor Kemampuan Menyampaikan Pendapat.....	93
4.2.2	Rata-rata Skor Kemampuan Mendengarkan Pendapat.....	94
4.2.3	Rata-rata Skor Kemampuan Memberikan Umpan Balik.....	96
4.2.4	Rata-rata Skor Kemampuan Mendorong Anggota Lain Berpendapat .	98
4.2.5	Rata-rata Skor Kemampuan Mennyelesaikan Konflik.....	99
4.3.	Perbandingan Nilai Rata-rata Pretest dan Postest Kelas Kontrol.....	101
4.4.	Hasil Uji Normalitas.....	103
4.5.	Hasil Uji Homogenitas.....	103

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual.....	62
3.1 Skema Kegiatan Non Randomize Control Group Pretest Posttest Design	64
4. 1.Grafik Perbandingan Rata-rata Keterampilan Komunikasi Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol.....	101
4.2 Histogram Perbandingan Nilai Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol.....	102

DAFTAR LAMPIRAN

1. Rata-Rata Nilai UTS Siswa
2. Kisi-kisi soal ujian uji coba
3. Soal Uji Coba Penelitian
4. Kunci jawaban soal uji coba
5. Kisi-kisi Soal Penelitian
6. Soal Penelitian
7. Kunci Jawaban Soal Penelitian
8. Modul Ajar Kelas Kontrol
9. Modul ajar Kelas Eksperimen
10. Kisi-Kisi Kuesioner Uji Coba
11. Kuesioner Keterampilan Komunikasi Siswa
12. Instrumen Uji Validitas Kuesioner Keterampilan Berkomunikasi Siswa
13. Instrumen Uji Validitas Lembar Observasi Keterampilan Berkomunikasi
14. Lembar Observasi Keterampilan Komunikasi
15. Tabulasi Uji Validitas Soal
16. Tabulasi Angket Kelas Kontrol
17. Tabulasi Kuesioner Kelas Eksperimen
18. Tabulasi Hasil Belajar Kelas Kontrol
19. Tabulasi Hasil Belajar Kelas Eksperimen
20. Pengujian Normalitas
21. Pengujian Homogenitas
22. Tabel ICC (Interclass Correlation Coefficient)
23. Tabel Reliabilitas Soal
24. Tabel Uji t
25. Domentasi Penelitian

ABSTRAK

Amelia. 2024. Pengaruh *Sales Learning* terhadap Keterampilan Komunikasi dan Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang. Tesis. Sekolah Pascasarjana Universitas Negeri Padang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh *Sales Learning* terhadap keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa pada mata pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah di Padang. Metode penelitian ini adalah kuantitatif dengan desain quasi eksperimen menggunakan Non-randomized Control-Group Pretest-Posttest. Setiap kelas melalui pre-test (T1) sebelum mengalami perlakuan (X) pada kelas eksperimen, sementara kelas kontrol tidak menerima perlakuan. Post-test (T2) diberikan pada kedua kelompok untuk mengukur hasil pembelajaran siswa. Analisis data menggunakan uji t independen dengan SPSS 26.0, di mana hasilnya menunjukkan perbedaan signifikan dalam keterampilan komunikasi antara siswa yang menggunakan *Sales Learning* dan siswa yang belajar secara konvensional ($t_{hitung} = 10,518$, $dk = 54$, $t_{tabel} = 1,673$, $Sig. = 0,0000$). Untuk nilai TCR (Tingkat Capaian Responden) keterampilan komunikasi kelas eksperimen diperoleh hasil sebesar 75,80 % dengan kategori cukup baik. Sedangkan TCR kelas kontrol diperoleh hasil sebesar 60,52 % dengan kategori kurang baik. Untuk peningkatan hasil belajar siswa dari kelompok *Sales Learning* tidak mencapai tingkat signifikansi statistik ($t_{hitung} = 0,744$, $dk = 54$, $t_{tabel} = 1,673$, $Sig. = 0,460$), namun rata-rata nilai yang lebih tinggi menunjukkan potensi positif dari implementasi *Sales Learning*. *Sales Learning* berperan penting dalam meningkatkan keterampilan komunikasi siswa. Meskipun kontribusinya terhadap hasil belajar positif, belum mencapai tingkat signifikansi statistik. Temuan ini memberikan wawasan penting terkait potensi metode pembelajaran *Sales Learning* dalam meningkatkan kualitas pembelajaran di lingkungan pendidikan.

ABSTRACT

Amelia. 2024. "The Effect of *Sales Learning* on Communication Skills and Learning Outcomes of Class VII Students in Social Studies Subjects at SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang". Thesis. Graduate School of Universitas Negeri Padang

This study aims to examine the effect of *Sales Learning* on communication skills and student learning outcomes in social studies subjects at SMP Perguruan Islam Ar Risalah in Padang. This research method is quantitative with a quasi-experimental design using Non-randomized Control-Group Pretest-Posttest. Each class went through a pre-test (T1) before undergoing treatment (X) in the experimental class, while the control class received no treatment. Post-test (T2) was given to both groups to measure student learning outcomes. Data analysis used an independent t-test with SPSS 26.0, where the results showed significant differences in communication skills between students using *Sales Learning* and students who learned conventionally ($t \text{ count} = 10.518$, $dk = 54$, $t \text{ table} = 1.673$, $\text{Sig.} = 0.0000$). For the TCR (Respondent Achievement Level) value of experimental class communication skills obtained results of 75,80% with a fairly good category. While the TCR control class obtained results of 60,52% with the category of not good. For improved learning outcomes students from the Sales Learning group *did not reach the level of statistical significance* ($t \text{ count} = 0.744$, $dk = 54$, $t \text{ table} = 1.673$, $\text{Sig.} = 0.460$), *but the higher average score showed the positive potential of Sales Learning implementation. Sales Learning* plays an important role in improving students' communication skills. Despite its contribution to positive learning outcomes, it has not yet reached a level of statistical significance. These findings provide important insights into the potential of *Sales Learning* learning methods in improving the quality of learning in educational environments.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pendidikan merupakan salah satu faktor kunci dalam perkembangan individu dan masyarakat. Dalam konteks pendidikan, keterampilan komunikasi yang baik sangat penting untuk membantu siswa dalam memahami, menyampaikan, dan memperoleh informasi dengan efektif. Selain itu, hasil belajar yang memadai juga menjadi tujuan utama pendidikan untuk memastikan siswa memperoleh pemahaman yang baik terhadap materi pelajaran.

Mata pelajaran IPS (Ilmu Pengetahuan Sosial) memiliki peran penting dalam membekali siswa dengan pemahaman tentang ilmu sosial, sejarah, geografi, dan ekonomi. Dalam konteks ini, keterampilan komunikasi yang baik menjadi faktor penting dalam membantu siswa memahami, menganalisis, dan menyampaikan informasi terkait dengan materi pelajaran IPS.

Keterampilan komunikasi yang baik merupakan kualitas penting yang harus dimiliki oleh siswa. Kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif memungkinkan siswa untuk memahami dan menyampaikan informasi dengan jelas, berpartisipasi aktif dalam diskusi, dan berinteraksi secara sosial. Dalam konteks mata pelajaran IPS, keterampilan komunikasi yang baik sangat penting dalam memahami dan menyampaikan informasi terkait dengan topik-topik sosial, sejarah, geografi, dan ekonomi. Pemahaman yang baik terhadap materi pembelajaran ini tentu akan sangat mendukung hasil belajar yang baik pula.

Hasil belajar yang baik menunjukkan pemahaman yang mendalam tentang materi pelajaran, kemampuan menganalisis informasi, dan penguasaan konsep-konsep yang relevan. Dalam mata pelajaran IPS, hasil belajar yang baik mencerminkan pemahaman yang komprehensif tentang ilmu sosial dan kemampuan menerapkan pengetahuan tersebut dalam konteks kehidupan nyata. Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh guru untuk membantu siswa mendapatkan hasil belajar yang baik dengan menggunakan model pembelajaran yang tepat. Diantaranya adalah pembelajaran dengan model *Gallery Walk* dan *Two Stay Two Stray*.

Model *Gallery Walk* adalah metode pembelajaran yang melibatkan siswa dalam mengamati dan memberikan umpan balik terhadap hasil karya atau presentasi siswa lain yang dipajang di dinding kelas. Namun, salah satu kelemahan dari model ini adalah bahwa hanya satu anggota kelompok yang berperan sebagai pembawa informasi atau presenter, sedangkan siswa lainnya cenderung menjadi pendengar pasif.

Sementara itu, model *Two Stay Two Stray* adalah metode pembelajaran kelompok yang melibatkan rotasi siswa antara kelompok utama dan kelompok kecil untuk berbagi informasi atau menyelesaikan tugas. Namun, kelemahan dari model ini adalah beberapa siswa mungkin tidak aktif atau terlibat secara penuh dalam diskusi kelompok.

Beberapa penelitian berikut ini memberikan bukti tentang efektivitas model-model pembelajaran tersebut dalam meningkatkan hasil belajar siswa. Sebagai contoh, penelitian yang dilakukan oleh Una Lailis Tsani (2016)

menyatakan bahwa proyek pembelajaran berbasis model dengan menggunakan model *Gallery Walk* efektif dalam mengajar siswa. Temuan ini menunjukkan bahwa model *Gallery Walk* memiliki potensi dalam meningkatkan hasil belajar siswa.

Penelitian Diah Hany Retno Sari (2020) juga mendukung gagasan bahwa pembelajaran dengan menggunakan model *Gallery Walk* dapat meningkatkan hasil belajar siswa. Hal ini menunjukkan bahwa model *Gallery Walk* dapat memberikan manfaat bagi siswa dalam pemahaman materi pelajaran.

Selain itu, penelitian oleh Muhammad Shokhid (2020) menunjukkan bahwa metode *Gallery Walk* berbasis 4C (*Communication, Collaboration, Critical Thinking, and Creativity*) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap hasil belajar siswa. Temuan ini menggambarkan potensi dari model *Gallery Walk* dalam mengembangkan keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa.

Di sisi lain, penelitian oleh Kardi Manik dan Abdul Gafur (2016) menunjukkan keefektifan model *Two Stay Two Stray* dalam pembelajaran. Hal ini mengindikasikan bahwa model *Two Stay Two Stray* juga dapat menjadi alternatif yang efektif dalam meningkatkan hasil belajar siswa.

Selain itu, penelitian oleh Bunga Leniati dan Endang Indarini (2021) menyebutkan bahwa model *Jigsaw* dan *Two Stay Two Stray* dapat membantu siswa mengembangkan kemampuan berpikir kritis. Hal ini menunjukkan bahwa model *Two Stay Two Stray* juga memiliki potensi dalam mengembangkan keterampilan siswa yang relevan dengan abad 21.

Selanjutnya penelitian oleh Ehsan Namaziandost (2018) menunjukkan bahwa penerapan teknik *gallery walk* secara signifikan meningkatkan kemampuan berbicara pelajar EFL pra-menengah di Iran. Dalam penelitian tersebut, diterapkan langkah-langkah praktis *gallery walk* yang memfasilitasi partisipasi aktif pelajar dan interaksi langsung dengan materi, berkontribusi pada pengembangan keterampilan berbicara mereka. Konteks budaya dan sosial pra-menengah Iran juga menjadi faktor penting dalam efektivitas teknik ini. Metode penelitian yang digunakan dan hasil konkret tentang perkembangan kemampuan berbicara memberikan dukungan empiris yang kuat. Implikasinya tidak hanya lokal tetapi juga relevan secara global dalam konteks pembelajaran bahasa Inggris sebagai bahasa asing.

Namun, di sisi lain, ditemukan juga beberapa kelemahan dalam penerapan Model *Gallery Walk*, yaitu pada saat siswa mengkomunikasikan hasil diskusinya hanya diwakili oleh satu orang siswa setiap kelompok. Sehingga siswa lain menjadi kurang aktif dan kurang menguasai materi kelompoknya. Begitu juga ditemukan kelemahan model *Two Stay Two Stray* ditemukan beberapa siswa tidak aktif atau terlibat secara penuh dalam diskusi kelompok.

Menggabungkan temuan-temuan dari penelitian-penelitian sebelumnya, penelitian ini akan mengeksplorasi pengaruh *Sales Learning* terhadap keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa kelas VII pada mata pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi baru dan pemahaman yang lebih dalam tentang

efektivitas *Sales Learning* dalam meningkatkan keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa pada mata pelajaran IPS.

Sales Learning merupakan modifikasi dari model *Gallery Walk* dan *Two Stay Two Stray*. Hal ini juga pernah diteliti oleh Wahyu Taatillah; Tanri Bali (2023) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan model pembelajaran kooperatif tipe *Two Stay Two Stray* dengan metode *Gallery Walk* dapat meningkatkan kemampuan komunikasi siswa.

Sales Learning bertujuan untuk mengatasi beberapa kelemahan yang terdapat dalam kedua model tersebut. Hal ini dilakukan dengan memberikan kesempatan yang lebih merata bagi setiap anggota kelompok untuk aktif terlibat dalam diskusi dan presentasi. Hal ini bertujuan untuk mendorong partisipasi aktif dan keterlibatan semua anggota kelompok dalam proses pembelajaran. Siswa diberikan kesempatan untuk berperan sebagai "*sales person*" yang bertugas menjual atau menyampaikan informasi kepada kelompok lain. Dalam hal ini, setiap anggota kelompok memiliki peran aktif dalam berkomunikasi, berdiskusi, dan mempresentasikan materi kepada kelompok lain.

Melalui *Sales Learning* siswa akan diminta membuat kesimpulan diskusinya di kertas plano semenarik mungkin. Hasil diskusi tersebut tidak ditempel di dinding melainkan dibawa ke kelompok lain untuk dijelaskan layaknya seorang *sales* menjual barang. Mereka dibagi menjadi dua tim, yaitu tim yang tinggal dan tim *sales*. Selanjutnya agar semua siswa mendapatkan pengalaman yang sama, setelah setengah putaran dilakukan pergantian peran.

Tim yang tinggal bertukar peran dengan tim *sales* untuk setengah putaran berikutnya.

Dalam konteks *Sales Learning*, teori Vygotsky digunakan untuk memahami dan merancang interaksi sosial yang terjadi antara siswa dalam kelompok belajar. Konsep Zona Proximal Pembangunan (ZPD) dalam teori Vygotsky menekankan pentingnya dukungan sosial dan instruksi yang tepat dalam membantu siswa mencapai tingkat pemahaman yang lebih tinggi. Dalam *Sales Learning*, siswa saling berdiskusi, berbagi ide, dan bekerja sama dalam memecahkan masalah, sambil memberikan dan menerima dukungan dari teman sekelompok mereka.

Selain itu, teori Vygotsky juga menggarisbawahi peran bahasa dalam pemikiran dan pembelajaran. Dalam *Sales Learning*, siswa menggunakan bahasa untuk berkomunikasi, berbagi pemahaman, dan membantu membangun pemahaman yang lebih dalam. Bahasa menjadi alat penting dalam memproses informasi, mengorganisasikan pemikiran, dan memediasi pemahaman siswa.

Guru atau fasilitator dalam *Sales Learning* berperan sebagai pendukung atau mediator yang memberikan instruksi yang sesuai dengan ZPD siswa. Mereka memberikan arahan, memberikan masukan, dan membantu siswa dalam memahami konsep yang sulit. Prinsip scaffolding dalam teori Vygotsky diterapkan dalam pendekatan ini, di mana bantuan dan dukungan diberikan untuk memajukan siswa ke tingkat pemahaman yang lebih tinggi.

Secara keseluruhan, *Sales Learning* mengadopsi prinsip-prinsip teori konstruktivisme Vygotsky dalam menyusun pengalaman belajar siswa. Melalui

interaksi sosial, penggunaan bahasa yang efektif, dan dukungan yang tepat, siswa dapat membangun pemahaman mereka secara aktif, mencapai tingkat pemahaman yang lebih tinggi, dan mengembangkan keterampilan komunikasi yang efektif.

Dengan demikian, *Sales Learning* menggabungkan interaksi sosial dan aktifitas komunikasi yang lebih seimbang antara siswa dalam kelompok. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan keterlibatan siswa, kemampuan komunikasi, serta hasil belajar mereka. Modifikasi ini memberikan kesempatan kepada semua siswa untuk terlibat dalam diskusi dan presentasi, sehingga mendorong pembentukan pemahaman yang lebih baik dan partisipasi yang lebih merata dalam proses pembelajaran.

Berdasarkan latar belakang di atas akan dilakukan penelitian yang berjudul: **Pengaruh *Sales Learning* Terhadap Keterampilan Komunikasi dan Hasil Belajar Siswa Kelas VII Pada Mata Pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, dapat diidentifikasi tiga permasalahan berikut.

1. Pembelajaran IPS yang berlangsung di kelas seringkali bersifat monoton dan membosankan.
2. Siswa seringkali kesulitan dalam mengingat dan memahami istilah dalam IPS.

3. Penggunaan model pembelajaran konvensional berpengaruh pada hasil belajar yang rendah.
4. Pentingnya variasi model pembelajaran yang sesuai dengan karakteristik Peserta didik.
5. Kurangnya keterlibatan siswa dalam pembelajaran IPS
6. Kurangnya pengembangan keterampilan komunikasi siswa.
7. Partisipasi aktif siswa dalam diskusi kelas yang cenderung rendah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Keterampilan komunikasi meliputi kemampuan siswa dalam memahami dan menyampaikan, mendengarkan, memberikan umpan balik, mengajak teman lain untuk berpendapat terkait materi pelajaran IPS dan menyelesaikan konflik.
2. Hasil belajar mencakup pemahaman siswa tentang materi pelajaran, kemampuan menganalisis informasi, dan penguasaan konsep-konsep yang relevan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, disusunlah rumusan masalah sebagai berikut.

1. Apakah *Sales Learning* berpengaruh terhadap peningkatan keterampilan komunikasi siswa kelas VII SMP Perguruan Islam Ar-Risalah?

2. Apakah *Sales Learning* mempengaruhi hasil belajar siswa kelas VIII SMP Perguruan Islam Ar Risalah?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengkaji pengaruh penggunaan *Sales Learning* terhadap peningkatan keterampilan komunikasi siswa kelas VII SMP Perguruan Islam Ar Risalah.
2. Untuk mengkaji pengaruh penggunaan *Sales Learning* terhadap hasil belajar Siswa kelas VII SMP Perguruan Islam Ar Risalah.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini akan memberikan kontribusi teoritis dengan memperluas pemahaman tentang pengaruh *Sales Learning* terhadap keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa pada mata pelajaran IPS. Hal ini akan membantu memperkaya literatur ilmiah terkait metode pembelajaran dan pengembangan keterampilan komunikasi siswa, serta dapat memberikan kontribusi untuk pengembangan model pembelajaran IPS di SMP.

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk Sekolah

Sebagai sumbangan pemikiran dalam upaya perbaikan pembelajaran IPS di sekolah. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar untuk

mengembangkan strategi pembelajaran yang lebih efektif di sekolah, terutama dalam konteks mata pelajaran IPS.

b. Untuk Guru

Penelitian ini dapat memberikan wawasan bagi guru tentang pentingnya penerapan *Sales Learning* dalam meningkatkan keterampilan komunikasi siswa. Guru dapat menggunakan temuan penelitian ini untuk mengembangkan strategi pengajaran yang lebih interaktif dan melibatkan siswa secara aktif dalam proses pembelajaran.

c. Untuk Siswa

Membantu siswa dalam memahami pembelajaran. Dimana selama proses pembelajaran siswa dapat saling bekerja sama, berdiskusi, berkolaborasi baik dalam kelompoknya maupun dengan kelompok lain.

d. Untuk Peneliti

Peneliti akan mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana *Sales Learning* dapat mempengaruhi keterampilan komunikasi dan hasil belajar siswa kelas VII pada mata pelajaran IPS di SMP Perguruan Islam Ar Risalah Padang.

G. Kebaharuan dan Orisinalitas Penelitian

Dalam penelitian ini, novelty terletak pada penggabungan dua model pembelajaran yang berbeda, yaitu sintaks *Gallery Walk* dan *Two Stay Two Stray*, dengan fokus pada peningkatan interaksi siswa serta keterlibatan mereka dalam proses pembelajaran.

Pertama, penelitian ini menghadirkan sintaks *Gallery Walk* yang biasanya menunjukkan kecenderungan pada kekurangan keterlibatan anggota kelompok yang tidak melakukan presentasi, yang terkadang hanya menjadi penonton. Ini menjadi titik awal yang diidentifikasi oleh peneliti sebagai potensi untuk ditingkatkan dalam proses pembelajaran.

Kemudian, dalam mengintegrasikan Sales Learning, terjadi inovasi dalam struktur tugas siswa. Siswa tidak hanya dibagi menjadi dua kelompok dengan peran tetap sebagai atau pengunjung, tetapi mereka secara bergantian bertukar peran setelah separuh perjalanan di galeri. Ini memastikan bahwa setiap siswa memiliki kesempatan yang setara untuk berpartisipasi sebagai presenter dan pengunjung, meningkatkan keterlibatan siswa secara keseluruhan.

Selanjutnya, dengan memperkenalkan elemen Sales Learning, siswa tidak hanya diminta untuk mempresentasikan hasil diskusi, tetapi juga diberi tantangan untuk merancang presentasi yang menarik dengan menyajikan hasil diskusi dalam kertas plano yang dipersiapkan sebaik mungkin. Hal ini memberikan aspek kreatif dan persuasif dalam menyampaikan ide serta meningkatkan motivasi siswa untuk berkolaborasi dan berpartisipasi aktif dalam proses pembelajaran.

Terakhir, melalui integrasi Sales Learning, kemungkinan kekurangan dalam model Two Stay Two Stray yang menyebabkan kurangnya kolaborasi dapat diatasi. Siswa tidak hanya berkolaborasi dalam kelompok mereka sendiri, tetapi juga diajak untuk berkolaborasi dengan kelompok lain saat mereka bertukar peran sebagai pengunjung dan presenter. Hal ini menciptakan

lingkungan pembelajaran yang dinamis dan menggalakkan kolaborasi lintas kelompok yang lebih kuat.

Dengan demikian, inovasi dalam penyatuan dua model pembelajaran ini menghasilkan pendekatan yang lebih holistik dan efektif dalam meningkatkan interaksi siswa serta keterlibatan mereka dalam proses pembelajaran, sambil memperkuat elemen kreativitas, persuasi, dan kolaborasi dalam penyampaian hasil diskusi.

Sales Learning menghadirkan inovasi sebagai modifikasi dari model *Gallery Walk* dan *Two Stay Two Stray*. Pendekatan ini dirancang untuk mengatasi kelemahan yang mungkin terdapat dalam kedua model sebelumnya. Upaya ini bertujuan memberikan peluang partisipasi yang lebih merata bagi setiap anggota kelompok, mengajak mereka untuk lebih aktif terlibat dalam diskusi dan presentasi. Model ini diimplementasikan dengan memberikan peran sebagai "salesperson" kepada siswa, tugasnya adalah menjual atau menyampaikan informasi kepada kelompok lain.

Melalui konsep ini, setiap anggota kelompok tidak hanya berperan sebagai pendengar pasif, tetapi juga aktif dalam berkomunikasi, berdiskusi, dan mempresentasikan materi kepada kelompok lain. *Sales Learning* memberikan dinamika baru pada proses pembelajaran, dengan fokus pada keterlibatan penuh anggota kelompok. Dengan demikian, model ini menciptakan suasana belajar yang lebih interaktif dan mendorong kerja sama antar siswa. Keseluruhan, *Sales Learning* membawa kebaruan dalam konteks pembelajaran kelompok,

mengoptimalkan keterlibatan siswa dan mengatasi hambatan-hambatan yang mungkin muncul dalam model-model sebelumnya.

H. Definisi Operasional

1. *Sales Learning* adalah istilah yang digunakan oleh peneliti untuk menggambarkan modifikasi dari metode pembelajaran *Gallery Walk* dan *Two Stay Two Stray*. Dalam modifikasi ini, peneliti menggabungkan elemen-elemen dari kedua model pembelajaran tersebut. Konsepnya adalah siswa akan membawa kertas plano yang berisi hasil diskusi kelompoknya ke kelompok lain, mirip dengan tugas seorang *sales* yang menjual barang ke rumah-rumah.
2. Keterampilan Komunikasi: Kemampuan siswa dalam menyampaikan informasi, gagasan, dan pendapat dengan jelas, efektif, dan sesuai dengan konteks.
3. Hasil Belajar adalah prestasi yang diperoleh oleh siswa setelah mempelajari sejumlah materi pelajaran berdasarkan tujuan pembelajaran yang diharapkan. Hasil belajar siswa diukur berdasarkan nilai ujian atau tugas terstruktur yang mencakup materi pelajaran IPS yang telah diajarkan melalui *Sales Learning*.