

**PENGEMBANGAN E-MODUL DENGAN PENDEKATAN *DEEP LEARNING*  
DAN *ROLE PLAYING* UNTUK MENINGKATKAN AKTIVITAS  
DAN HASIL BELAJAR PADA MATERI NEGOSIASI BISNIS  
KELAS XI BISNIS DIGITAL (STUDI DI SMKN 2 BUDURAN SIDOARJO)**

Santi Ramadhania Sany<sup>1</sup>, Finisica Dwijayati Patrikha<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Pendidikan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya

<sup>1</sup>santiramadhania.22003@mhs.unesa.ac.id, <sup>2</sup>finisicapatrikha@unesa.ac.id

**ABSTRACT**

*This research is driven by the lack of interactive and contextual learning experiences in business negotiation lessons due to the continued use of conventional teaching methods, which have resulted in low student activity and learning outcomes. This research aims to identify the stages of developing an e-module based on a deep learning approach and role playing method, assess its feasibility, and analyze student responses to the e-module on their learning activities and outcomes. The research method employed is Research and Development (R&D) with a 4-D development model, limiting the study to the define, design, and develop stages. The research subjects consisted of 36 students. Data collection techniques included observation, questionnaires, and learning outcome tests, with quantitative descriptive data analysis. The results showed that the developed e-module achieved a feasibility level of 91.50%, which falls into the very feasible category. Student responses to the use of the e-module reached 95.83%, categorized as very good. Student learning activity increased from 48.33% to 90.00%. Furthermore, learning outcomes also improved, as shown by the increase in the average pre-test score of 64.81 to an average post-test score of 90.51. Based on these results, the e-module based on a deep learning approach with the role-playing method is declared very feasible for use and shows an improvement in student learning activity and outcomes in business negotiation material.*

*Keywords: E-module, Deep Learning, Role Playing, Learning Activities, Learning Outcomes, Business Negotiation*

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kurangnya pengalaman belajar yang interaktif dan kontekstual pada materi negosiasi bisnis karena masih digunakannya metode konvensional, sehingga berdampak pada rendahnya aktivitas dan hasil belajar peserta didik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tahapan pengembangan e-modul berbasis pendekatan *deep learning* dan metode *role playing*, menilai kelayakannya, serta menganalisis respon penggunaan e-modul terhadap aktivitas dan hasil belajar peserta didik. Metode penelitian menggunakan *Research and Development* (R&D) dengan model pengembangan 4-D yang dibatasi pada tahap

*define, design, dan develop.* Subjek penelitian terdiri dari 36 peserta didik. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, angket, dan tes hasil belajar, dengan teknik analisis data deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa e-modul yang dikembangkan memperoleh tingkat kelayakan sebesar 91,50% dengan kategori sangat layak. Respon peserta didik terhadap penggunaan e-modul mencapai 95,83% dengan kategori sangat baik. Aktivitas belajar peserta didik meningkat dari 48,33% menjadi 90,00%. Selain itu, hasil belajar juga mengalami peningkatan yang ditunjukkan oleh nilai rata-rata *pre-test* sebesar 64,81 menjadi 90,51 pada nilai rata-rata *post-test*. Berdasarkan hasil tersebut, e-modul berbasis pendekatan *deep learning* dengan metode *role playing* dinyatakan sangat layak digunakan dan menunjukkan adanya peningkatan aktivitas serta hasil belajar peserta didik pada materi negosiasi bisnis.

Kata Kunci: E-modul, *Deep Learning*, *Role Playing*, Aktivitas Belajar, Hasil Belajar, Negosiasi Bisnis

## **A. Pendahuluan**

Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan jenjang pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik agar memiliki keterampilan dan kompetensi khusus untuk memasuki dunia kerja maupun berwirausaha. Pembelajaran di SMK tidak hanya menekankan penguasaan teori, tetapi juga praktik sesuai bidang keahlian, sehingga lulusannya memiliki kemampuan yang aplikatif dan profesional. Sebagai penghubung antara dunia pendidikan dan industri, SMK menyediakan berbagai program keahlian yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar kerja dan perkembangan teknologi, salah satunya kompetensi keahlian Bisnis Digital. Kompetensi ini

membekali peserta didik dengan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola bisnis digital melalui elemen *Digital Marketing*, Komunikasi Bisnis, dan *Digital Operation* guna mendukung kesiapan bekerja maupun berwirausaha di era ekonomi digital.

Berdasarkan hasil wawancara dengan dua peserta didik kelas XI Bisnis Digital 2 SMKN 2 Buduran Sidoarjo, pembelajaran pada elemen Komunikasi Bisnis dilaksanakan melalui pemaparan materi menggunakan PowerPoint yang disertai penugasan merangkum materi. Namun, pelaksanaan pembelajaran tersebut masih perlu dikembangkan dengan variasi strategi yang lebih interaktif agar keterlibatan aktif peserta didik dalam proses

belajar dapat meningkat secara optimal. Kondisi tersebut juga menunjukkan perlunya inovasi pembelajaran yang mampu mendukung peningkatan hasil belajar peserta didik sesuai dengan standar Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM).

Menanggapi kondisi tersebut, diperlukan solusi inovatif untuk meningkatkan keterampilan peserta didik sesuai Capaian Pembelajaran pada elemen Komunikasi Bisnis, salah satunya melalui metode *role playing*. Metode *role playing* merupakan metode pembelajaran yang melibatkan peserta didik dalam penghayatan peran tertentu guna memperdalam pemahaman konsep secara aktif dan praktis (Wirachman & Kurniawati, 2023). Melalui metode *role playing*, peserta didik dapat belajar berdiskusi peran dan juga mendapatkan pengalaman langsung, sehingga peserta didik terlibat secara aktif dengan mensimulasikan situasi nyata dalam dunia bisnis.

Metode *role playing* relevan dikombinasikan dengan pendekatan *deep learning* yang menekankan keterlibatan aktif dan pemahaman mendalam. Penerapan pendekatan ini juga sejalan dengan arahan Menteri

Pendidikan Dasar dan Menengah untuk mengimplementasikan pendekatan *deep learning* mulai tahun ajaran 2025/2026 melalui Permendikdasmen Nomor 13 Tahun 2025. Menurut Rosiyati dkk. (2025), pendekatan *deep learning* termasuk salah satu pendekatan yang memfokuskan pemahaman mendalam terhadap materi melalui proses reflektif dan kritis, dengan tiga aspek penting yaitu pertama *mindful learning* atau pembelajaran yang penuh kesadaran, kedua *meaningful learning* atau pembelajaran yang bermakna, dan ketiga *joyful learning* atau pembelajaran yang menyenangkan.

Sejalan dengan penerapan pendekatan *deep learning*, penggunaan e-modul berpotensi mendukung pembelajaran yang lebih interaktif dan bermakna. E-modul merupakan bahan ajar digital yang disusun secara sistematis dan interaktif serta dilengkapi multimedia seperti animasi, video, dan kuis untuk mendukung pembelajaran mandiri sesuai gaya belajar peserta didik (Lestari dkk., 2025). Melalui e-modul, pembelajaran negosiasi bisnis tidak hanya bersifat teori tetapi juga praktik,

sehingga memudahkan peserta didik dalam menumbuhkan keterampilan komunikasi bisnis yang efektif selaras dengan tuntutan vokasi dan perkembangan dunia usaha digital.

Berdasarkan telaah dari penelitian terdahulu, didapati beberapa kesenjangan yang menjadi dasar pentingnya pengembangan e-modul dalam studi ini. Untuk mengisi kesenjangan tersebut, dilakukan kebaruan inovasi berupa pengembangan e-modul yang terintegrasi dengan pendekatan *deep learning* dan metode *role playing* sebagai suatu inovasi dalam strategi pembelajaran pada materi negosiasi bisnis kelas XI Bisnis Digital di SMKN 2 Buduran Sidoarjo.

Dalam penelitian ini, bahan ajar e-modul dikembangkan menggunakan teori pengembangan model 4D yang dikemukakan oleh Thiagarajan dkk. (1974). Selanjutnya, produk mengacu pada teori karakteristik e-modul menurut Juliani dkk. (2023), yang menyatakan bahwa e-modul mempunyai beberapa karakteristik utama yaitu interaktif, mandiri, multimedia *based*, serta portabel dan fleksibel.

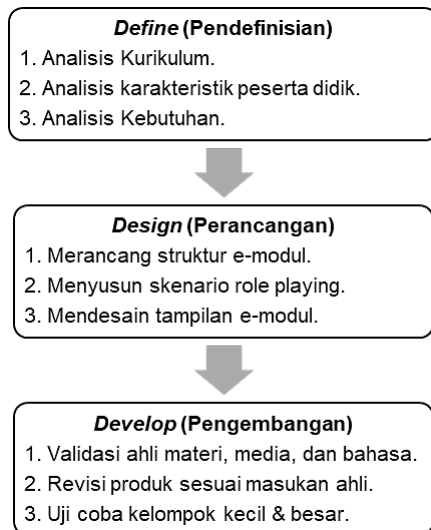
Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui tahapan pengembangan e-modul berbasis pendekatan *deep learning* dan metode *role playing*. Kemudian menilai kelayakannya dari aspek materi, media, dan bahasa. Selain itu, juga untuk menganalisis respon penggunaan e-modul terhadap aktivitas dan hasil belajar peserta didik pada materi negosiasi bisnis kelas XI Bisnis Digital.

## **B. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode *Research and Development* (penelitian dan pengembangan). Menurut Sugiyono (2013), untuk menghasilkan produk tertentu serta menguji keefektifan produk, dipergunakan metode penelitian yang sesuai, yaitu penelitian dan pengembangan. Model pengembangan yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada model 4D (*Four-D Model*) yang dikembangkan oleh Thiagarajan dkk. (1974). Model 4D terdiri dari empat tahapan, yaitu *Define*, *Design*, *Develop*, dan *Disseminate*. Namun dibatasi hanya sampai tahap *Develop*

karena terbatasnya waktu dan sumber daya.

Prosedur penelitian melalui beberapa tahap, yakni tercantum dalam gambar berikut.



### **Gambar 1 Prosedur Pengembangan**

Penelitian ini dilaksanakan di SMKN 2 Buduran Sidoarjo yang beralamat di Jl. Jenggolo No. 2 A, Desa Siwalanpanji, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Subjek uji coba sejumlah 36 peserta didik kelas XI Bisnis Digital 2 SMKN 2 Buduran Sidoarjo.

Agar mendapatkan data yang relevan dengan tujuan penelitian, digunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu observasi, angket, dan tes hasil belajar. Menurut Arikunto dkk. (2015), observasi merupakan teknik pengumpulan data melalui pengamatan secara mendalam

terhadap suatu fenomena dengan memanfaatkan seluruh alat indera manusia. Penyusunan instrumen lembar observasi mengacu pada jenis aktivitas belajar menurut Sardiman (2006), meliputi aktivitas visual, lisan, mendengarkan, menulis, motorik, mental, dan emosional.

Selain observasi, penelitian ini menggunakan angket untuk menilai kelayakan e-modul dan mengetahui respon peserta didik terhadap produk yang dikembangkan. Sugiyono (2013), menyatakan bahwa angket merupakan teknik pengumpulan data melalui pemberian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden. Angket validasi mencakup aspek materi, media, dan bahasa serta dinilai menggunakan skala Likert. Sedangkan angket respon peserta didik mencakup e-modul dan pembelajaran yang dinilai menggunakan skala Guttman.

Adapun tes hasil belajar digunakan untuk mengukur kemampuan peserta didik melalui *pre-test* dan *post-test* berbentuk soal pilihan ganda. Menurut Arikunto (2013), tes merupakan alat pengumpulan data berupa serangkaian soal atau tugas untuk

mengukur kemajuan belajar peserta didik.

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua tahapan. Pertama, data hasil validasi ahli materi, ahli media, dan ahli bahasa dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013), e-modul dinyatakan layak apabila memperoleh persentase minimal  $\geq 61\%$  dari hasil penilaian ketiga ahli. Kedua, analisis deskriptif kuantitatif juga dilakukan terhadap data hasil observasi, angket respon peserta didik, serta *pre-test* dan *post-test*.

Menurut Arikunto dkk. (2015), peserta didik dikategorikan aktif apabila mencapai persentase aktivitas sebesar 76%–100% dan juga respon peserta didik dinyatakan sangat baik apabila memperoleh persentase sebesar 76%–100%. Selain itu, peningkatan hasil belajar dianalisis menggunakan skor N-Gain. Menurut Meltzer (2002), hasil belajar dinyatakan meningkat apabila terdapat perubahan positif antara nilai *pre-test* dan *post-test*.

## **C. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### **1. Tahap Define**

Dilakukan telaah pada Kurikulum Merdeka yang digunakan di SMKN 2 Buduran Sidoarjo. Pada kelas XI atau Fase F Kompetensi Keahlian Bisnis Digital terdapat elemen Komunikasi Bisnis, yang terdiri dari beberapa lingkup materi, salah satunya materi Negosiasi Bisnis. Materi ini tidak hanya berfokus pada pemahaman konsep secara teoretis, melainkan juga menuntut kemampuan peserta didik dalam menerapkan komunikasi persuasif, etika bisnis, serta mencapai kesepakatan melalui proses negosiasi.

Selanjutnya dilakukan analisis karakteristik peserta didik untuk mengetahui kondisi awal. Berdasarkan hasil observasi, dalam satu kelas terdiri atas 36 peserta didik dengan rentang usia 16–17 tahun yang cenderung adaptif terhadap perkembangan teknologi, termasuk penggunaan *handphone* sebagai pendukung pembelajaran. Partisipasi

peserta didik dalam pembelajaran masih bervariasi. Selain itu, juga terdapat perbedaan tingkat pemahaman dan keaktifan antar peserta didik.

Pembelajaran elemen Komunikasi Bisnis dilakukan menggunakan media PowerPoint dan penjelasan guru disertai penugasan merangkum materi. Sehingga, proses pembelajaran masih perlu dikembangkan agar pengalaman belajar peserta didik menjadi lebih aktif dan mendalam. Oleh karena itu, dikembangkan e-modul berbasis pendekatan *deep learning* dan metode *role playing* sebagai jalan keluar yang sesuai untuk menjawab kebutuhan tersebut.

Pendekatan *deep learning* memungkinkan peserta didik memahami materi secara lebih mendalam melalui keterkaitan konsep dengan situasi nyata. Hal ini sejalan dengan pendapat Biggs & Tang (2011), yang menyatakan bahwa *deep learning* berfokus pada pemahaman konsep melalui

proses berpikir kritis, refleksi, dan keterlibatan aktif peserta didik. Sementara itu, metode *role playing* memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk melatih keterampilan komunikasi melalui simulasi secara langsung. Joyce dkk. (2009), menyatakan bahwa metode *role playing* dapat membantu peserta didik memahami situasi sosial dan mengembangkan keterampilan interpersonal. Dengan demikian, pengembangan e-modul ini dinilai relevan dengan kebutuhan pembelajaran dan karakteristik peserta didik.

## **2. Tahap Design**

Pada tahap ini dilakukan penyusunan rancangan awal e-modul materi negosiasi bisnis. Struktur e-modul disusun mengacu pada pedoman pembelajaran mendalam yang berlaku, dan dipadukan dengan metode *role playing* untuk mendorong partisipasi aktif peserta didik dalam proses pembelajaran, serta adanya keterangan terkait tiga elemen *deep learning* yaitu *mindful*

*learning, meaningful learning,* dan *joyful learning* dalam setiap langkah pembelajaran.

Selanjutnya disusun tiga skenario *role playing* yang digunakan dalam kegiatan pembelajaran untuk membantu peserta didik mempraktikkan tahapan negosiasi dan melatih keterampilan komunikasi secara langsung, sesuai dengan pendapat Wibowo (2023) bahwa negosiasi menuntut kemampuan berargumentasi, mendengarkan, serta menciptakan solusi saling menguntungkan. Skenario yang dikembangkan meliputi negosiasi antara konsumen dan pebisnis, pebisnis dan *influencer*, serta pebisnis dan karyawan. Setiap skenario memuat *setting*, alur, tokoh, karakter, tujuan negosiasi, serta dialog yang dapat diimprovisasi oleh peserta didik. Selain itu, disertakan juga teks narasi sebagai panduan pelaksanaan *role playing*.

Supaya tampilan visual e-modul yang dikembangkan menarik dan interaktif, proses mendesain dibuat dengan

aplikasi Canva. E-modul didesain pada kertas ukuran A4, dengan warna kertas putih serta dominasi ornamen berwarna abu-abu dan oranye di setiap halamannya. Hasil desain e-modul dipublikasi secara langsung menjadi situs web melalui Canva Site yang mudah diakses oleh peserta didik, dilengkapi dengan transisi pada setiap pergantian halaman. Tampilan desain e-modul pembelajaran negosiasi bisnis disajikan pada gambar 2 berikut.



**Gambar 2 Desain Sampul E-modul**

Halaman daftar isi dirancang berlatar belakang kertas warna putih dengan ornamen berwarna abu-abu dan oranye. Pada tiap tulisan bab ataupun sub bab diberi *hyperlink*, sehingga ketika tulisan tersebut diklik maka akan

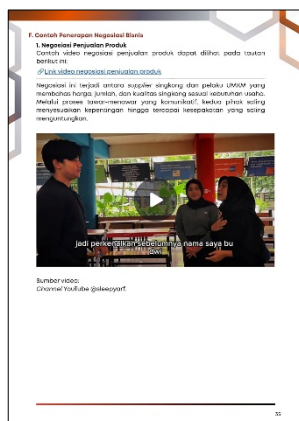


langsung tertuju ke halaman yang diinginkan, seperti gambar 3 berikut.

| DAFTAR ISI                        |    |
|-----------------------------------|----|
| KATA PENGANTAR                    | 3  |
| DAFTAR ISI                        | 4  |
| PETA KEDUDUKAN E-MODUL            | 5  |
| PETUNJUK BELAJAR                  | 6  |
| PERENCANAAN PEMBELAJARAN HENDAKAH | 8  |
| A. Informasi E-Modul              | 8  |
| B. Deskripsi                      | 10 |
| C. Tujuan Pembelajaran            | 11 |
| D. Penguatan Belajar              | 13 |
| E. Rencana Tindak Menit           | 17 |
| F. Rencana Penilaian              | 18 |
| G. Rencana Pembelajaran           | 18 |
| H. Tindak Lanjut                  | 27 |
| Lampiran                          | 28 |
| A. Bahan Bacaan                   | 28 |
| B. Asesoran                       | 29 |
| C. Asesoran                       | 30 |
| D. Asesoran                       | 31 |
| E. Asesoran                       | 32 |

**Gambar 3 Desain Daftar Isi E-modul**

Materi negosiasi bisnis disajikan informatif dengan adanya ilustrasi gambar maupun video yang secara otomatis ditayangkan, video juga dapat dihentikan sesuai kebutuhan, seperti pada gambar 4 berikut.



**Gambar 4 Desain Materi Negosiasi Bisnis**

Melalui tampilan yang menarik dan interaktif, diharapkan e-

modul ini mampu membantu peningkatan pemahaman peserta didik secara lebih baik terhadap materi negosiasi bisnis. Hal ini didukung oleh pendapat Adriyatni dkk. (2025) yang menyatakan bahwa salah satu kelebihan e-modul adalah dapat meningkatkan motivasi belajar karena tampilan interaktif dan menarik. Dengan demikian, perancangan e-modul secara sistematis menjadi fondasi penting dalam mendukung kualitas pembelajaran negosiasi bisnis.

### 3. Tahap *Develop*

Sebelum diujicobakan kepada peserta didik, e-modul dinilai terlebih dahulu melalui tahap validasi ahli. Validasi dilakukan oleh dua validator, yaitu guru mata pelajaran Komunikasi Bisnis SMKN 2 Buduran Sidoarjo dan dosen Program Studi S-1 Pendidikan Bisnis. Selanjutnya validasi ahli media oleh dosen program studi D-4 Desain Grafis. Kemudian untuk validasi ahli bahasa dilakukan oleh dosen program

studi S-1 Sastra Indonesia. Keseluruhan hasil validasi disajikan pada tabel 1 berikut.

**Tabel 1 Analisis kelayakan e-modul**

| No.                  | Validator     | Penilaian           |
|----------------------|---------------|---------------------|
| 1.                   | Ahli Materi 1 | 44                  |
| 2.                   | Ahli Materi 2 | 44                  |
| 3.                   | Ahli Media    | 47                  |
| 4.                   | Ahli Bahasa   | 48                  |
| <b>Total Skor</b>    |               | <b>183</b>          |
| <b>Skor Maksimum</b> |               | <b>200</b>          |
| <b>Persentase</b>    |               | <b>91,50%</b>       |
| <b>Kriteria</b>      |               | <b>Sangat Layak</b> |

Berdasarkan tabel tersebut, diperoleh persentase sebesar 91,50% yang masuk ke dalam kategori sangat layak. Kemudian terdapat masukan ataupun saran dari para validator yakni sebagai berikut.

- a. Ahli materi, memberikan masukan pada contoh video bila perlu diubah sesuai dengan perkembangan akademik, penyajian asesmen dan bahan bacaan disesuaikan dengan materi, serta penambahan definisi karakter dalam *role playing* untuk improvisasi.
- b. Ahli media, memberi masukan menggunakan

gambar pelajar, penambahan tahun di cover, serta perbaikan aturan bab.

- c. Ahli bahasa, memberi masukan agar penulisan disesuaikan dengan EYD terbaru, kalimat harus efektif, serta ejaan dan tanda perintah harus jelas.

Setelah dilakukan proses revisi, e-modul menjadi lebih baik berdasarkan masukan ataupun saran yang diberikan validator.

Produk hasil revisi kemudian siap diujicobakan kepada kelompok kecil berjumlah 10 peserta didik kelas XI Bisnis Digital 2 di SMKN 2 Buduran Sidoarjo. Setelah selesainya uji coba, peserta didik diberi angket respon untuk memberikan penilaian terhadap e-modul yang telah digunakan, hasilnya tampak pada tabel 2 sebagai berikut.

**Tabel 2 Hasil angket respon uji coba kelompok kecil**

| No.                  | Aspek        | Penilaian     |
|----------------------|--------------|---------------|
| 1.                   | E-Modul      | 61            |
| 2.                   | Pembelajaran | 27            |
| <b>Total Skor</b>    |              | <b>88</b>     |
| <b>Skor Maksimum</b> |              | <b>100</b>    |
| <b>Persentase</b>    |              | <b>88,00%</b> |

| Kriteria | Sangat Baik |
|----------|-------------|
|----------|-------------|

Dari data uji coba kelompok kecil, persentase respon peserta didik terhadap e-modul diperoleh sebesar 88,00% yang masuk di kategori sangat baik, namun perlu penyempurnaan sesuai masukan atau saran dari peserta didik, yaitu perlu ditambahkan ilustrasi atau gambar agar lebih menarik, serta waktu perpindahan antar halaman sedikit *lag*. Setelah dilakukan penyempurnaan sesuai masukan dan saran peserta didik saat uji coba kelompok kecil, e-modul siap diujicobakan kembali kepada kelompok yang lebih besar.

Pelaksanaan uji coba kelompok besar yaitu kepada 36 peserta didik dari kelas XI Bisnis Digital 2 di SMKN 2 Buduran Sidoarjo. Tujuan dilakukannya uji coba kelompok besar ini untuk mengetahui kelayakan e-modul secara lebih luas. Hasil respon peserta didik di uji coba kelompok besar disajikan pada tabel 3 sebagai berikut.

**Tabel 3 Hasil angket respon  
uji coba kelompok besar**

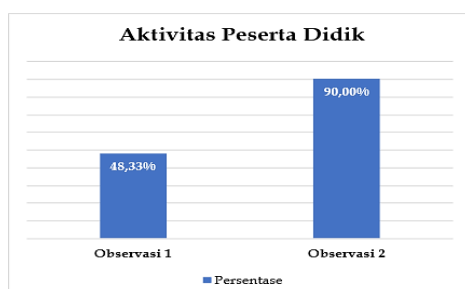
| No.                  | Aspek        | Penilaian     |
|----------------------|--------------|---------------|
| 1.                   | E-Modul      | 240           |
| 2.                   | Pembelajaran | 105           |
| <b>Total Skor</b>    |              | <b>345</b>    |
| <b>Skor Maksimum</b> |              | <b>360</b>    |
| <b>Persentase</b>    |              | <b>95,83%</b> |
| Kriteria             |              | Sangat Baik   |

Dari hasil uji coba kelompok besar, didapatkan persentase sebesar 95,83% dengan kategori sangat baik. Peserta didik menyatakan e-modul mudah dipahami dan memiliki fitur yang memudahkan navigasi, seperti daftar isi yang dapat diklik dan secara langsung menuju halaman yang diinginkan. Selain itu, peserta didik juga merasakan pembelajaran menjadi tidak monoton dan lebih menyenangkan, kegiatan *role playing* terasa seru serta dapat dikaitkan dengan situasi nyata. Hal tersebut selaras dengan pendapat (Apriani dkk., 2024), bahwa suasana menyenangkan saat pembelajaran meningkatkan motivasi intrinsik peserta didik, memperkuat minat

belajar, dan mengurangi kejenuhan akademik. Dengan demikian, tahap *develop* menghasilkan e-modul yang sangat layak dan sesuai untuk dimanfaatkan dalam pembelajaran materi negosiasi bisnis.

#### **4. Respon terhadap Aktivitas dan Hasil Belajar**

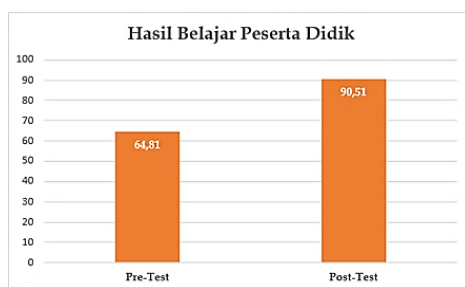
Untuk mengetahui perubahan tingkat aktivitas peserta didik, dilakukan observasi pada dua kondisi pembelajaran. Pertama, observasi saat pembelajaran tanpa menggunakan e-modul yang dikembangkan. Kedua, saat pembelajaran menggunakan e-modul yang dikembangkan. Berikut ini pada gambar 5 disajikan perbandingan aktivitas belajar peserta didik pada kedua kondisi tersebut.



**Gambar 5 Hasil Observasi  
Aktivitas Peserta Didik**

Dari kedua hasil observasi, diketahui bahwa pada observasi pertama, persentase aktivitas belajar peserta didik sebesar 48,33% yang masuk pada kategori rendah. Sedangkan pada observasi kedua, diperoleh persentase aktivitas belajar peserta didik sebesar 90,00% yang masuk pada kategori tinggi. Peningkatan aktivitas belajar tersebut tidak terlepas dari karakteristik e-modul dengan pendekatan *deep learning* yang mengutamakan pada pemahaman mendalam, sehingga tidak hanya memperoleh informasi, tetapi peserta didik juga diajak untuk berpikir, berdiskusi, dan mengaitkan materi dengan situasi nyata. Selain itu, pada metode *role playing* peserta didik berkesempatan untuk berpartisipasi secara langsung melalui simulasi negosiasi bisnis. Sejalan dengan penelitian Wijoyo & Ngatmini (2024), yang menghasilkan temuan bahwa metode *role playing* efektif dalam meningkatkan keaktifan peserta didik.

Selanjutnya yaitu menganalisis hasil belajar peserta didik, dilakukan menggunakan skor N-Gain yang diperoleh dari nilai *pre-test* dan *post-test*. Berikut pada gambar 6 disajikan perbandingan nilai *pre-test* pra-penggunaan e-modul dan *post-test* pasca-penggunaan e-modul di kelas XI Bisnis Digital 2 SMKN 2 Buduran Sidoarjo.



**Gambar 6 Rata-rata Hasil Belajar Peserta Didik**

Berdasarkan grafik di atas, pada hasil *pre-test*, rata-rata nilai peserta didik sebesar 64,81. Sedangkan rata-rata nilai hasil *post-test* sebesar 90,51. Dari kedua rata-rata nilai tersebut, diperoleh skor N-Gain sebesar 0,74 yang tergolong dalam kategori tinggi. Meningkatnya hasil belajar tersebut tidak terlepas dari penerapan pendekatan *deep learning* yang memacu peserta didik untuk

secara mendalam memahami materi, bukan sekadar menghafal. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Hayati & Saryanto (2025), yang menyebutkan bahwa dengan belajar menggunakan pendekatan *deep learning*, peserta didik memiliki daya ingat yang lebih baik karena materi dipahami secara bermakna dan dikaitkan dengan pengalaman nyata.

Selain itu, dengan adanya metode *role playing*, peserta didik berkesempatan untuk mempraktikkan materi negosiasi secara langsung melalui pengalaman belajar yang lebih aktif. Temuan ini selaras dengan penelitian Aulia dkk. (2024) yang menunjukkan bahwa metode *role playing* lebih efektif meningkatkan hasil belajar kognitif dibandingkan metode konvensional.

Peningkatan hasil belajar juga dipengaruhi oleh meningkatnya aktivitas peserta didik selama pembelajaran. Peserta didik yang aktif cenderung lebih mudah

memahami materi secara bermakna, sehingga berdampak positif terhadap hasil belajar. Dengan demikian, penggunaan e-modul interaktif dengan pendekatan *deep learning* dan metode *role playing* terbukti dapat meningkatkan aktivitas belajar yang berdampak pada meningkatnya hasil belajar peserta didik.

#### **D. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pengembangan e-modul negosiasi bisnis dengan pendekatan *deep learning* dan metode *role playing* dilaksanakan melalui tahapan sistematis yaitu *define*, *design*, dan *develop*. Penilaian dari ahli materi sebesar 88,00% dan ahli media sebesar 94,00% serta ahli bahasa sebesar 96,00%. Keseluruhan hasil validasi dianalisis hingga mendapatkan nilai sebesar 91,50% yang menunjukkan e-modul sangat layak dan dapat dimanfaatkan dalam mendukung pembelajaran. Selain itu, respon peserta didik terkait e-modul sebesar 95,83% termasuk kategori sangat baik. Terjadi peningkatan

terhadap aktivitas belajar peserta didik dari 48,33% menjadi 90,00%. Serta peningkatan hasil belajar pada *pre-test* dan *post-test* materi negosiasi bisnis dengan skor N-Gain sebesar 0,74 yang termasuk dalam kategori tinggi.

Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya yaitu penelitian dapat dilanjutkan hingga tahap *disseminate* agar e-modul dapat dimanfaatkan secara lebih luas. E-modul juga dapat dikembangkan pada materi lain agar pembelajaran lebih bervariasi. Serta perlunya pengembangan e-modul yang dapat diakses secara luring agar lebih fleksibel dalam penggunaannya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adriyatni, R., Karlimah, K., & Hamdu, G. (2025). Pengembangan E-Modul Interaktif Terdiferensiasi Berbantuan Kertas Berpetak tentang Luas Bangun Datar di SD. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 9(5), 2109–2117.  
<https://doi.org/10.31004/obsesi.v9i5.7416>
- Apriani, D., Darwis, M., & Trisari, W. (2024). Pengembangan Game Fun Learning untuk Siswa Sekolah Dasar dengan Metode Game Development Life Cycle (GDLC). *Jurnal Ilmu Komputer*

- dan Sistem Informasi (JIKOMSI), 7(1), 238–245.  
<https://doi.org/10.55338/jikoms.v7i1.2919>
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Arikunto, S., Suhardjono, & Supardi. (2015). *Penelitian Tindakan Kelas*. Bumi Aksara.
- Aulia, D. A., Yulianti, Y., Febriana, R., Studi Pendidikan Tata Boga, P., Teknik, F., & Negeri Jakarta, U. (2024). Efektifitas Metode Role Playing terhadap Hasil Belajar Peserta Didik pada Pokok Bahasan Melayani Makan dan Minum Di SMKN 2 KARAWANG. *Pendas : Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 09(4). <https://doi.org/10.23969/jp.v9i04.20872>
- Biggs, J., & Tang, C. (2011). *Teaching for Quality Learning at University (Fourth Edition)*. McGraw-Hill Education. [www.openup.co.uk](http://www.openup.co.uk)
- Hayati, D. S., & Saryanto. (2025). Development of Deep Learning Methods to Improve Reading Skills for Elementary School Students. *JKIP: Jurnal Kajian Ilmu Pendidikan*, 6(3), 1023–1033.  
<https://doi.org/10.55583/jkip.v6i3.1534>
- Joyce, B., Weil, M., & Calhoun, E. (2009). *Models of Teaching: Model-Model Pengajaran* (8 ed.). Pustaka Pelajar.
- Juliani, N. K., Sudiarta, I. G. P., & Nuadi, N. N. (2023). Pengembangan E-Modul Interaktif pada Materi Sistem Persamaan Linear Dua Variabel untuk Meningkatkan Numerasi Siswa. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Matematika Indonesia*, 12(1). <https://doi.org/10.23887/jppmi.v12i1.933>
- Lestari, T. D. P., Haryanto, & Yusnidar. (2025). Pengembangan e-Modul Sistem Periodik Unsur Berbasis Guided Note Taking (GNT) Berbantuan Aplikasi VistaCreate dan FlipHtml5. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 3(4), 1924–1931. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.676>
- Meltzer, D. E. (2002). The relationship between mathematics preparation and conceptual learning gains in physics: A possible “hidden variable” in diagnostic pretest scores. *American Journal of Physics*, 70(12), 1259–1268. <https://doi.org/10.1119/1.1514215>
- Rosiyati, D., Erviana, R., Fadilla, A., Sholihah, U. (2025). Pendekatan Deep Learning dalam Kurikulum Merdeka. Dalam *Journal of Mathematics Education* (Vol. 4).

<https://doi.org/10.58917/ijme.v4i2.270>

Sardiman, A. M. (2006). *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar*. Rajagrafindo Persada.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta.

Thiagarajan, S., Semmel, D. S., & Semmel, M. I. (1974). *Instructional Development for Training Teachers of Exceptional Children: A Sourcebook*. University of Minnesota.

Wibowo, A. (2023). *Seni Negosiasi Bisnis*. Yayasan Prima Agus Teknik.

Wirachman, R., & Kurniawati, I. (2023). Studi Deskriptif Model Pembelajaran Role Playing Berlandaskan Teori Social Learning Berbasis Pedagogik Kreatif. *Inventa : Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 7(1).  
<https://doi.org/10.36456/inventa.7.1.a6996>