

**PENGEMBANGAN BAHAN AJAR MENULIS TEKS NEGOSIASI  
BERBASIS SOSIAL BUDAYA UNTUK MENINGKATKAN HOTS (*Higher  
Order Thinking Skills*) SISWA KELAS X SMAS NURUL ISLAM  
INDONESIA MEDAN**

Oleh

Era Fazira

71170513005

Email: [faziraera433@gmail.com](mailto:faziraera433@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pengembangan dan kelayakan modul sebagai bahan ajar materi pembelajaran menulis teks negosiasi berbasis sosial budaya untuk meningkatkan HOTS (*Higher Order Thinking Skills*) kelas X SMA. Sumber data dari penelitian ini berupa kuesioner. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian pengembangan ini adalah data deskriptif dan kuantitatif sebagai data pokok yang terkumpul melalui instrument dengan skala likert. Responden dalam penelitian ini adalah dua ahli materi/bahasa, dan dua ahli desain. Metode penelitian ini adalah penelitian dan pengembangan 4-D oleh Thiagarajan yang terdiri dari empat tahap yaitu *define*, *design*, *development*, dan *disseminate*. Validasi ahli materi terhadap modul pembelajaran yang dikembangkan diperoleh rata-rata keseluruhan 77% dengan kriteria “Memuaskan” artinya produk layak untuk diuji. Sementara ahli desain diperoleh rata-rata keseluruhan 91% dengan kriteria “Sangat Memuaskan” artinya produk layak untuk diuji cobakan kedalam kelompok kecil dan terbatas. Peneliti mengujicobakan produk tersebut dalam kelompok kecil dan terbatas. Populasi penelitian ini adalah 25 siswa kelas X IPA dan 25 siswa kelas X IPS. Sampel penelitian ini adalah seluruh siswa kelas X IPA dan IPS. Hasil uji kelompok kecil pada kelas X IPA diperoleh 90% dan uji kelompok kecil kelas X IPS diperoleh 80%. Kemudian untuk hasil persentase angket respon siswa berupa uji kelompok terbatas yaitu pada kelas X IPA diperoleh 94% dan pada kelas X IPS diperoleh 90%. Dari hasil uji produk modul pembelajaran yang dikembangkan, maka modul pembelajaran dinyatakan efektif digunakan dalam pembelajaran di kelas X IPA.

**Kata kunci :** Penelitian Research and Development (R&D), Modul, Teks Negosiasi, HOTS, Sosial Budaya