

TESIS



**KOMPETENSI *SOFT SKILLS* KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI
DALAM MENGHADAPI BISNIS *ONLINE* PADA SISWA KOMPETENSI
KEAHLIAN BISNIS DARING DAN PEMASARAN
SMK NEGERI 1 BAWANG BANJARNEGARA**

Oleh:

NINIEK MARGIANTI

NIM. 2020112010

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU SOSIAL
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2022**

HALAMAN JUDUL

**KOMPETENSI *SOFT SKILLS* KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI
DALAM MENGHADAPI BISNIS *ONLINE* PADA SISWA KOMPETENSI
KEAHLIAN BISNIS DARING DAN PEMASARAN
SMK NEGERI 1 BAWANG BANJARNEGARA**

TESIS

Diajukan kepada
Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Menyelesaikan Program Magister Pendidikan (M.Pd.)
Ilmu Pengetahuan Sosial

Oleh:

Niniekg Margianti

NIM. 2020112010

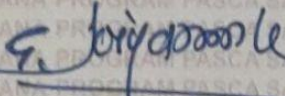
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU SOSIAL
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING TESIS

Tesis oleh Niniek Margianti ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji.

Purwokerto, 23 Juni 2022

Pembimbing I

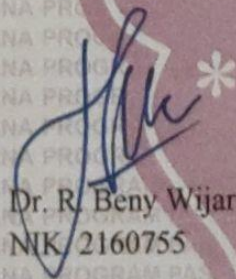


Dr. Sriyanto, M.Pd.

NIK. 2160507

Purwokerto, 23 Juni 2022

Pembimbing II



Dr. R. Beny Wijarnako K, M.Si.

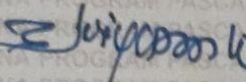
NIK. 2160755



LEMBAR PENGESAHAN TESIS

Tesis oleh Niniek Margianti ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 14 Juli 2022

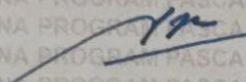
Dewan Penguji



Dr. Sriyanto, M.Pd.

NIK. 2160507

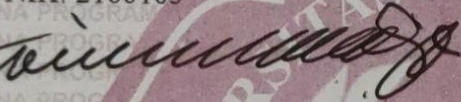
Ketua



Dr. Suwarno, M.Si.

NIK. 2160105

Anggota



Prof. Dr. H. Tukiran, M.M.

NIP. 19540508 198803 1 001

Anggota



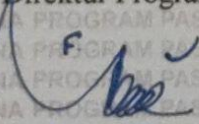
Dr. R. Beny Wijarnako K, M.Si.

NIK. 2160755

Anggota

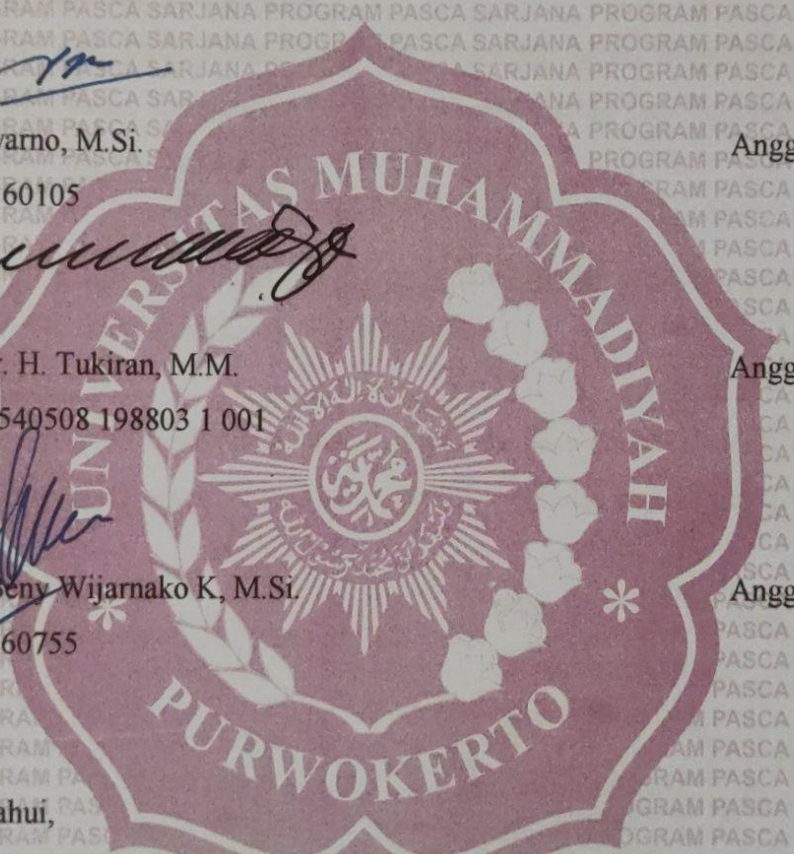
Mengetahui,

Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Puwokerto



Dr. Furqanul Aziez, M.Pd.

NIP. 196211061989101001



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Niniek Margianti

NIM : 2020112010

Program Studi : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Telah menyusun tesis dengan judul

Kompetensi *Soft Skills* Komunikasi dan Negosiasi dalam Menghadapi Bisnis Online pada Siswa Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Bawang Banjarnegara.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis ini adalah hasil karya sendiri dan bukan jiplakan atau modifikasi karya orang lain.

Bila pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi termasuk pencabutan gelar Magister Pendidikan (M.Pd.) yang sudah saya sandang.

Purwokerto, Juli 2022

Yang menyatakan,



Niniek Margianti
NIM. 2020112010

**LEMBAR PERNYATAAN
BERSEDIA DIPUBLIKASIKAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Niniek Margianti
NIM : 2020112010
Fakultas/Prodi : Program Pascasarjana/Magister Pendidikan IPS
Alamat : Gembongan RT 02 RW 04, Sigaluh Kab. Banjarnegara.

Dengan ini menyatakan bersedia mempublikasikan melalui Repositori (<http://repositori.ump.ac.id>). Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Tesis yang berjudul:

Kompetensi Soft Skills Komunikasi Dan Negosiasi Dalam Menghadapi Bisnis Online Siswa Kmpetensi Keahlian Bisnis Daring Dan Pemasaran SMK Negeri 1 Bawang Banjarnegara

Dengan alasan sebagai berikut:

.....
.....
.....
.....
.....

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Purwokerto

Pada tanggal : 8 Agustus 2022

Penulis



Niniek Margianti

NIM. 2020112010

MOTTO

وُسْعَهَا إِلَّا نَفْسًا اللَّهُ يُكَلِّفُ لَا

*"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya."
(Al Baqarah: 286)*



فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا . إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا . اللَّهُ الْغَالِبُ

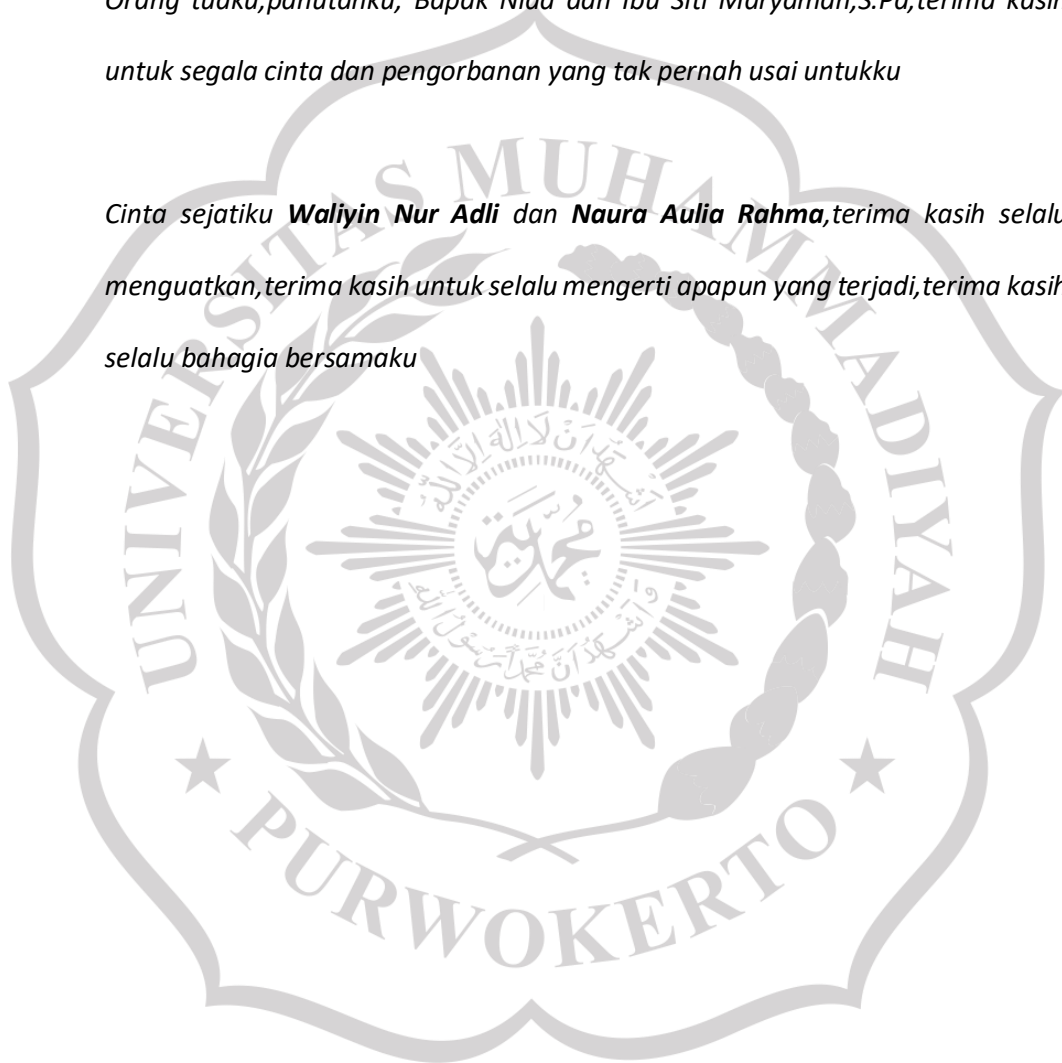
*"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan."
(Asy Syarh: 5-6)*

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya kecilku ini kepada orang-orang yang kusayangi dan menyayangiku:

Orang tuaku, panutanku, Bapak Nida dan Ibu Siti Maryamah, S.Pd, terima kasih untuk segala cinta dan pengorbanan yang tak pernah usai untukku

*Cinta sejutiku **Waliyin Nur Adli** dan **Naura Aulia Rahma**, terima kasih selalu menguatkan, terima kasih untuk selalu mengerti apapun yang terjadi, terima kasih selalu bahagia bersamaku*



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas Anugrah dan KaruniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik. Sholawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan pengikutnya hingga akhir zaman. Aamiin.

Penyusunan tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi kewajiban sebagai salah satu persyaratan guna menyelesaikan pendidikan S-2 Program Studi Magister Pendidikan Ilmu Pendidikan Sosial, Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Terselesainya penyusunan tesis ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, perkenankanlah penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Ns. Jebul Suroso, S.Kp, M.Kep, Rektor Universitas Muhammadiyah Purwokerto
2. Dr. Furqanul Azies, M. Pd., Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Purwokerto, yang telah memberikan izin penyusunan tesis ini;
3. Dr. Sriyanto, M.Pd., Ketua Program Studi Magister Pendidikan Ilmu Pendidikan Sosial yang telah memberi dukungan dan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan tesis ini;
4. Dr. Sigid Sriwanto, M.Si. selaku Dosen Pembimbing satu yang telah memberikan waktu, bimbingan, petunjuk dan arahan dalam penyusunan tesis ini;
5. Dr. R. Beny Wijarnako K, M.Si. selaku Dosen Pembimbing dua yang telah memberikan waktu, bimbingan, petunjuk dan arahan dalam penyusunan tesis ini;

6. Seluruh dosen dan staff administrasi di Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Purwokerto, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi penulis;
7. Kepala sekolah, guru dan siswa di SMK Negeri 1 Bawang Banjarnegara yang telah memberikan izin dan dukungan kepada penulis untuk melakukan penelitian ini;
8. Keluarga, sahabat, yang tercinta, rekan-rekan Mahasiswa Program Pasca Sarjana Program Studi IPS yang senantiasa memberikan motivasi, semangat dan dukungan kepada penulis;
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis sadar bahwa dalam penulisan tesis ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun dari para pembaca.

Akhirnya, penulis berharap semoga tesis ini bisa bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya. Aamiin.

Purwokerto, Juli 2022

Penulis

Niniek Margianti

ABSTRAK

Kompetensi *Soft Skills* Komunikasi dan Negosiasi dalam Menghadapi Bisnis Online pada Siswa Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Bawang Banjarnegara

Ninie Margianti - 2020112010

Pendidikan vokasi sebagai bentuk pendidikan yang menunjang pada penguasaan keahlian terapan tertentu diterapkan di jenjang SMK dan diharapkan bisa menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi nasional. Lulusan SMK dengan keterampilan di suatu bidang serta memiliki wawasan global sangatlah diperlukan agar keterserapan tenaga kerja dari lulusan SMK terus meningkat. Karena itu lulusan SMK di samping harus memiliki *hard skills* dan *soft skills*. *Soft skills* yang dimaksud antara lain kemampuan tak kasat mata yang menjadi karakter positif seperti pembawaan diri dalam berkomunikasi, bersosialisasi, bernegosiasi, dan lain sebagainya yang harus dimiliki lulusan SMK untuk bersaing di dunia kerja. Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 1 Bawang Kab. Banjarnegara, dengan menggunakan metode penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantitatifkan yang bersifat deskriptif seperti proses suatu konsep yang beragam, karakteristik suatu barang dan jasa, gambar-gambar, gaya-gaya, tata cara suatu dan lain sebagainya. Pada penelitian kualitatif, peneliti ini penulis berusaha memahami subjek dan objek penelitian dari kerangka berpikirnya sendiri, yang terpenting adalah pengalaman, pendapat, perasaan, dan pengetahuan partisipan. Fokus studi kasus adalah spesifikasi kasus dalam suatu kejadian baik yang mencakup individu, kelompok budaya ataupun suatu potret kehidupan. Seperti halnya permasalahan-permasalahan siswa Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Bawang upaya mengaplikasikan kompetensi *soft skills* komunikasi dan negosiasi bisnis *online* dalam bisnis *online*. Permasalahan-permasalahan menjadi sebuah tantangan bagi siswa untuk segera mengatasinya sehingga omset bisnis *online* yang dilakukan terus meningkat. Implikasi kompetensi *soft skill* komunikasi dan negosiasi siswa keahlian BDP memungkinkan pengembangan bisnis *online* terus dilakukan dengan penyesuaian kurikulum yang menekankan pada kompetensi *soft skill* komunikasi dan negosiasi siswa. Bentuk lain upaya untuk meningkatkan kompetensi serta mengatasi kesulitan yang muncul adalah melalui kerjasama dengan Industri dan Dunia Kerja (IDUKA) yang sesuai dengan kebutuhan belajar siswa, pendampingan yang dilakukan secara kontinyu, optimalisasi Praktik Kerja Industri (Prakerin), dan menjadikan unit produksi sebagai wahana belajar siswa sehingga berimplikasi terhadap keberhasilan transaksi.

Kata kunci: kompetensi, *soft skills*, komunikasi, negosiasi, bisnis *online*.

ABSTRACT

Competencies Soft skills Communication and Negotiation of Online Business Students Online Business and Marketing Skills in Facing Online Business Competition

Niniekg Margianti - 2020112010

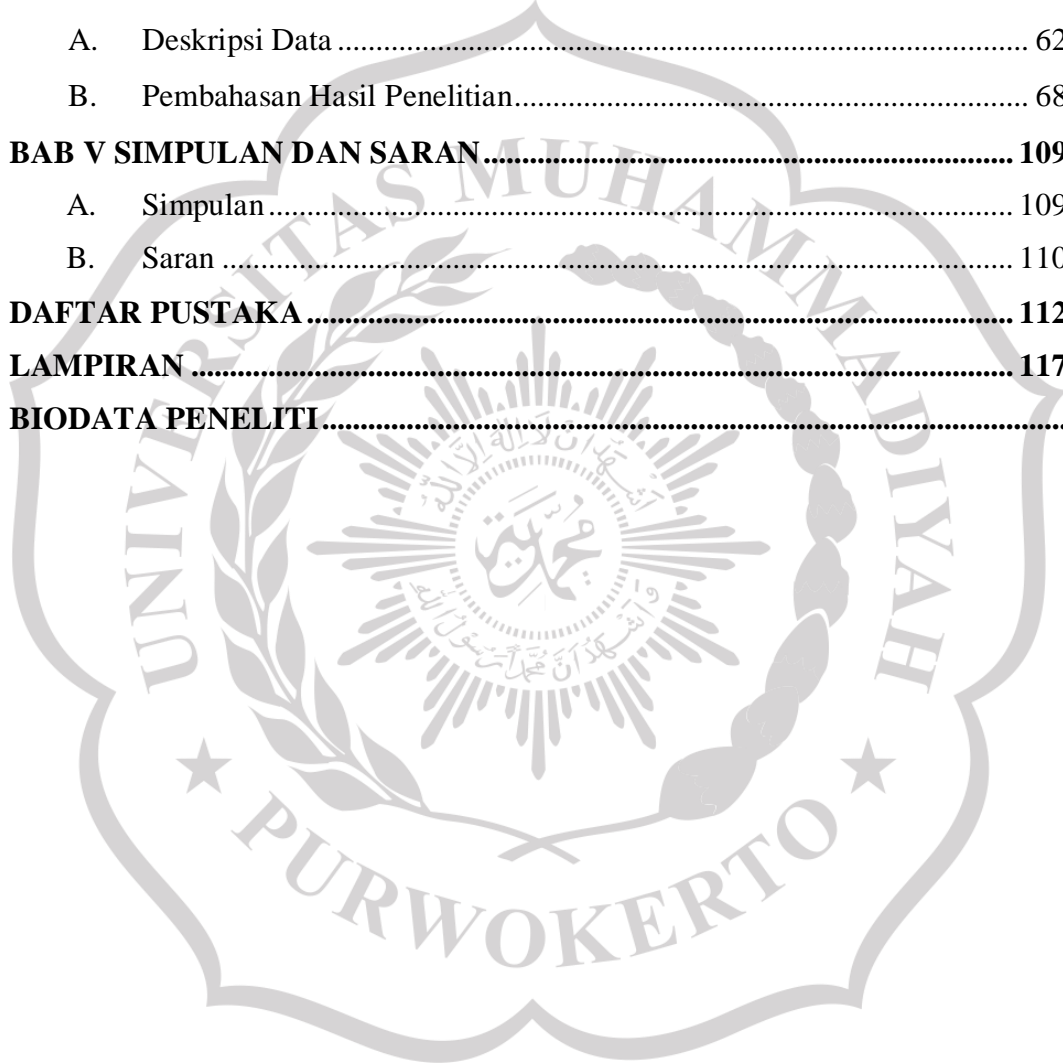
Vocational education as a form of education that supports the mastery of certain applied skills is applied at the SMK level and is expected to be a part of national economic growth. Vocational school graduates with skills in a field and have global insight are very much needed so that the labor absorption of vocational school graduates continues to increase. Because of that vocational graduates in addition must have hard skills and soft skills. Soft skills in question include the invisible abilities that become positive characters such as being able to communicate in themselves, socialize, negotiate, and so on that must be possessed by SMK graduates to compete in the world of work. This research was conducted at SMK Negeri 1 Bawang Kab. Banjarnegara, using the case study research method with a qualitative approach. A qualitative approach is carried out because the researcher wants to explore phenomena that cannot be quantitatively descriptive in nature, such as the process of a variety of concepts, characteristics of goods and services, images, styles, procedures, etc. In qualitative research, this writer tries to understand the subject and object of research from his own frame of mind, the most important is the experience, opinions, feelings, and knowledge of participants. The focus of the case study is the case specification in an event that includes individuals, cultural groups or a portrait of life. As well as the problems of BDP students of SMK Negeri 1 Bawang, efforts to apply soft skills, communication skills and online business negotiations in online business. The problems become a challenge for students to immediately overcome them so that the online business turnover that is done continues to increase. The implications of the competency of soft skills in communication and negotiation of BDP student expertise enable online business development to continue. by adjusting the curriculum that emphasizes the soft skills of communication skills and student negotiations. Other form of effort to improve competence and overcome difficulties that arise is to cooperate with the business and industrial world (DU / DI) in accordance as students' learning needs, continuous mentoring, optimization of Industrial Work Practices (Prakerin), and use unit of production as student learning space so that they have implications for transaction success.

Keywords: competence, soft skills, communication, negotiation, online business.

DAFTAR ISI

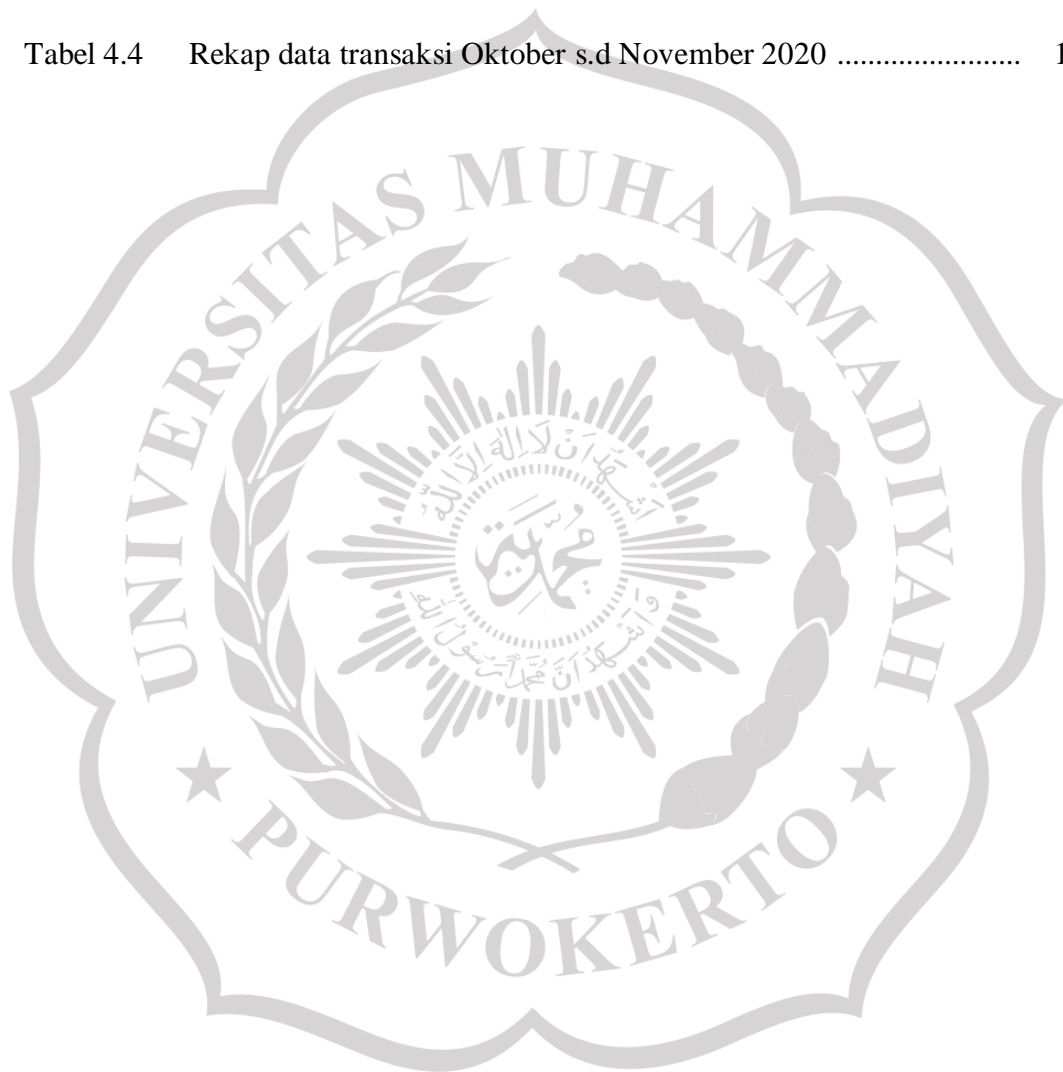
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING TESIS	ii
LEMBAR PENGESAHAN TESIS	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Hasil Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN TEORETIK	5
A. Pendidikan Vokasi	6
B. Kompetensi <i>Softskills</i>	9
C. <i>Softskills</i> Komunikasi	15
D. <i>Soft skills</i> Negosiasi	20
E. <i>Bisnis Online</i>	25
F. Omset Penjualan.....	28
G. Penelitian Relevan.....	29
H. Kerangka Pikir.....	41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	43
A. Desain Penelitian.....	43

B.	Subyek dan Objek Penelitian	48
C.	Sumber Data	50
D.	Teknik Pengumpulan Data	50
E.	Teknik Analisis Data.....	55
F.	Langkah-langkah Penelitian.....	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		62
A.	Deskripsi Data	62
B.	Pembahasan Hasil Penelitian.....	68
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		109
A.	Simpulan	109
B.	Saran	110
DAFTAR PUSTAKA		112
LAMPIRAN		117
BIODATA PENELITI.....	



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Data Subyek dan Objek Peneliti	67
Tabel 4.2	Data Informan	68
Tabel 4.3	Rekap data transaksi September s.d November 2021	107
Tabel 4.4	Rekap data transaksi Oktober s.d November 2020	108



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka pemikiran kompetensi <i>soft skills</i> komunikasi dan negosiasi dalam menjalankan bisnis <i>online</i>	42
Gambar 2.1	Triangulasi teknik pengumpulan data Sugiyono	57
Gambar 3.1	Contoh salah satu bentuk promosi melalui foto	64
Gambar 4.1	Contoh closing, negosiasi berhasil mencapai kesepakatan	76
Gambar 4.2	Contoh penjelasan produk kepada konsumen.....	96
Gambar 4.3	Contoh gaya bahasa siswa BDP dalam melayani konsumen	99
Gambar 4.4	Contoh memberikan respon cepat terhadap chat konsumen	101
Gambar 4.5	Contoh kalimat komunikasi yang menghargai konsumen	104

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Permohonan Ijin Penelitian
- Lampiran 2 Surat Keterangan Bebas Plagiasi
- Lampiran 3 Kuesioner Penelitian dan Panduan Wawancara Pendalaman
- Lampiran 4 Transkrip Wawancara
- Lampiran 5 Data Perkembangan Omset Penjualan Siswa Kelas Bisnis *Online*
- Lampiran 6 Dokumentasi Kegiatan Terkait Penelitian

