

ABSTRAK

AHSANUR RIFQI: “*Pengaruh Tipe Kepribadian dan Model Pembelajaran Window Shopping terhadap Keterampilan Kolaborasi Siswa pada Pembelajaran SKI*”

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh urgensi keterampilan kolaborasi sebagai salah satu skill abad 21. Kemampuan berkolaborasi erat kaitannya dengan tipe kepribadian. Namun pada observasi awal ditemukan bahwa keterampilan kolaborasi siswa kelas VIII MTsN 3 Aceh Timur masih rendah meskipun telah diterapkan model pembelajaran kooperatif. Maka dari itu perlu dilakukan kajian lebih lanjut tentang pengaruh tipe kepribadian dan model pembelajaran kooperatif terhadap keterampilan kolaborasi siswa. Adapun model pembelajaran kooperatif yang digunakan adalah tipe *window shopping* sebagai tawaran baru.

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh tipe kepribadian terhadap keterampilan kolaborasi, pengaruh model pembelajaran *window shopping* terhadap keterampilan kolaborasi dan pengaruh tipe kepribadian dan model pembelajaran *window shopping* terhadap keterampilan kolaborasi siswa pada pembelajaran SKI. Adapun dalam penyusunan indikator tipe kepribadian digunakan teori *introvert* dan *ekstrovert* dari Eysenck dan indikator keterampilan kolaborasi digunakan teori keterampilan kolaborasi dari Trilling dan Fadel.

Hipotesis penelitian yang diajukan adalah terdapat pengaruh tipe kepribadian terhadap keterampilan kolaborasi, terdapat pengaruh model pembelajaran *window shopping* terhadap keterampilan kolaborasi dan terdapat pengaruh tipe kepribadian dan model pembelajaran *window shopping* terhadap keterampilan kolaborasi siswa pada pembelajaran SKI. Penelitian ini dimulai dengan penentuan tipe kepribadian siswa melalui angket, melakukan pembelajaran SKI dalam empat pertemuan dan diakhiri dengan pengukuran keterampilan kolaborasi siswa juga melalui angket.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif metode *quasi eksperiment* dengan rancangan faktorial 2×2 . Pada kelas eksperimen diterapkan model pembelajaran *window shopping*, sedangkan di kelas kontrol diterapkan model pembelajaran STAD. Kemudian data penelitian dianalisis menggunakan statistik parametrik *anova* dua arah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tipe kepribadian dan model pembelajaran *window shopping*, baik secara individual maupun bersama-sama, tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap keterampilan kolaborasi siswa pada pembelajaran SKI. Penelitian ini menemukan bahwa aspek kolaborasi siswa yang perlu ditingkatkan adalah kemampuan untuk bekerja secara efektif, kekurangan model pembelajaran *window shopping* terkait pengaruhnya terhadap keterampilan kolaborasi terletak pada kegiatan “belanja ilmu” dan model pembelajaran *window shopping* lebih cocok untuk siswa *introvert*. Rekomendasinya diharapkan para guru untuk dapat memanfaatkan perbedaan karakteristik siswa dan berbagai pendekatan pembelajaran untuk meningkatkan keterampilan kolaborasi mereka.

ABSTRACT

AHSANUR RIFQI: “*Effects of Personality Type and Window Shopping Learning Model on Students’ Collaboration Skills in Islamic Civilization History*”

The rationale for this study is the urgency of collaboration skills as among the 21st century skills. Collaboration skills are closely associated with personality types. Initial observation showed the low collaboration skills of grade VIII students at MTsN 3 Aceh Timur, even though the cooperative learning model has been implemented. Therefore, it is necessary to carry out further research on the effect of personality types and cooperative learning model on students’ collaboration skills. The cooperative learning model examined in this study was window shopping as a novel contribution.

The aim of this study is to analyze the effects of personality types on collaboration skills; window shopping learning model on collaboration skills; and personality types and window shopping learning model on students’ collaboration skills in Islamic Civilization History (SKI). Personality type indicators were constructed using Eysenks’ introvert and extrovert theory, while collaboration skill indicators were adapted from Trilling and Fadel’s collaboration skill theory.

The proposed research hypothesis was that personality types influence collaboration skills; window shopping learning model influences collaboration skills; and personality types and window shopping learning model influence students’ collaboration skills in SKI. This study began by determining the students’ personality using a questionnaire, conducting four SKI classes, and ending with measurement of the students’ collaboration skills using a questionnaire.

The study employed a quasi-experimental quantitative method with a 2x2 factorial design. The window shopping learning model was implemented in the experimental class, while the STAD learning model was employed in the control calls. Data were then analyzed using the parametric two-way ANOVA.

The results indicate that personality types and window shopping learning model, individually and collectively, did not significantly influence students’ collaboration skills in SKI. This study found that among the collaboration skills that need improvement include the capability to work effectively. The disadvantage of the window shopping learning model in relation to collaboration skills is the “knowledge shopping”. It is also more suitable for introverted students. It is recommended that teachers consider the different characteristics of students and employ a learning approach that can improve their collaboration skills.

الملخص

أحسن الرفق : "تأثير نوع الشخصية وأسلوب التعليم التسويقي على مهارة التعاون لدى الطلاب في مادة تاريخ الثقافة الإسلامية"

خلفية هذا البحث هي حاجة مهمة إلى مهارة التعاون باعتبارها إحدى مهارات القرن الحادي والعشرين. كما أن مهارة التعاون لها ارتباط وثيق بنوع الشخصية. ومع ذلك، وجدت في ملاحظة الأول أن قدرة تعاون طلاب الصف الثامن في المدرسة الثانوية الثالثة بشرق آتشيه لا تزال منخفضة مهما كان التعلم قد استخدم أسلوب التعليم التعاوني. لذلك، من الضروري إجراء البحث حول تأثير نوع الشخصية وأسلوب التعليم التعاوني على مهارة التعاون لدى الطلاب. أما أسلوب التعليم التعاوني المستخدم في هذا البحث هو أسلوب التعليم التسويقي كعرض جديد.

الأغراض هذا البحث هو تحليل تأثير نوع الشخصية على مهارة التعاون، وتحليل تأثير أسلوب التعليم التسويقي على مهارة التعاون، وتحليل تأثيرهما معاً على مهارة التعاون لدى الطلاب في مادة تاريخ الثقافة الإسلامية. وفي إعداد مؤشرات أنماط الشخصية، استخدام هذا البحث نظرية الانطوائي والمنفتح لأيسينك، كما استخدم نظرية مهارة التعاون لتريلينج وفاضل في إعداد مؤشرات مهارة التعاون.

فرضية البحث المقترحة هي يوجد تأثير نوع الشخصية على مهارة التعاون، ويوجد تأثير أسلوب التعليم التسويقي على مهارة التعاون، ويوجد تأثيرهما معاً على مهارة التعاون لدى الطلاب في مادة تاريخ الثقافة الإسلامية. بدأ هذا البحث بتحديد أنواع شخصية الطلاب من خلال الاستبيان، ثم إجراء تعليم مادة تاريخ الثقافة الإسلامية في أربعة لقاءات وانتهى بقياس مهارة تعاون الطلاب أيضاً من خلال الاستبيان.

المنهج المستخدم في هذا البحث هو منهج البحث الكمي بطريقة شبه تجريبي بتصميم عامل 2×2 . في الفصل التجريبي تم تطبيق أسلوب التعليم التعاوني، بينما في الفصل الضابط تطبق أسلوب التعليم STAD . ثم تم تحليل بيانات البحث باستخدام تحليل التباين ثئي الاتجاه.

النتائج من هذا البحث أن نوع الشخصية وأسلوب التعليم التسويقي، سواء كان فردياً أو معاً، ليس لهما تأثير معتبر على مهارة تعاون الطلاب في تعلم تاريخ الثقافة الإسلامية. وأشار هذا البحث إلى أن جانب تعاون الطلاب الذي يحتاج إلى التحسين هو القدرة على العمل بفعالية، وأن تقص أسلوب التعليم التسويقي فيما يتعلق بتأثيره على مهارة التعاون تكمن في نشاط "تسوق المعرفة" كما أن هذا الأسلوب أكثر ملاءمة للطلاب الانطوائيين. الوصية من هذا البحث للمعلمين بالاستفادة من الاختلافات في خصائص الطلاب وأساليب التعلم المختلفة لتحسين مهارة تعاونهم.