

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### DATA PRIBADI

Nama : Asih Devi Andriyani  
Tempat&TanggalLahir : Alur Mentawak, 30 Maret 1997  
JenisKelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Warga Negara : Indonesia  
Alamat : Desa Seumadam, Dusun Inpres Kec. Kejuruan  
Muda, Kab. Aceh Tamiang  
No. Hp : 082166071658



### DATA ORANG TUA

Ayah : Supriyono  
Ibu : Misriani  
Alamat : Desa Seumadam, Dusun Inpres Kec. Kejuruan  
Muda, Kab. Aceh Tamiang

### RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 2002-2008 : SDN Alur Mentawak  
Tahun 2008-2011 : SMPN 2 Kejuruan Muda  
Tahun 2011-2014 : SMAN 4 Kejuruan Muda  
Masuk Tahun 2014 : Universitas Negeri Medan, Fakultas Ekonomi,  
Jurusan Ekonomi, Prodi Pendidikan Administrasi  
Perkantoran

Demikianlah daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya.

Medan, Oktober 2018

Hormat Saya,

Asih Devi Andriyani  
NIM.7141141006

## Kompetensi Inti

- KI 3** : Memahami menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual konseptual prosedural metakognitif berdasarkan ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan teknologi seni budaya dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan kebangsaan kenegaraan dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkannya.
- KI 4.** : Mengolah menalar dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri bertindak efektif dan kreatif serta mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

Kompetensi Dasar	Materi pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
3.1 Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan ras asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha sumber daya administrasi dan pemasaran.	Bahan nabati dan hewani menjadi makanan khas daerah.	Menyatakan pendapat tentang keanekaragaman bahan nabati dan hewani serta hasil olahannya sebagai ungkapan rasa syukur kepada Tuhan serta bangsa Indonesia
4.1 Membuat perencanaan usaha pengolahan makanan ras asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha sumber daya administrasi dan pemasaran.	Perencanaan usaha olahan khas asli daerah.	Merancang pengolahan bahan nabati dan hewani menjadi makanan khas daerah berdasarkan orisinalitas ide yang jujur terhadap diri sendiri.
3.2 Menganalisis sistem pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan daya dukung yang dimiliki daerah setempat.	Pengolahan makanan khas daerah.	Membuat menguji dan mempresentasikan karya pengolahan makanan khas daerah sebagai peluang usaha dalam kewirausahaan di wilayah setempat berdasarkan teknik dan prosedur yang tepat dengan disiplin dan tanggung jawab.
4.2 Pengolahan pengemasan dan pengawetan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan konsep berkarya dengan pendekatan budaya setempat dan lainnya.	Wirausaha produk makanan khas daerah	Mengidentifikasi jenis bahan alat dan proses pengolahan bahan nabati dan hewani menjadi bahan makanan daerah yang terdapat di daerah setempat dan dinusantara berdasarkan rasa ingin tahu dan peduli lingkungan.
3.3 Memahami perhitungan titik impas (break event point) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan makan nabati dan hewani.	Menghitung titik impas (break event point)	Menghitung titik impas (BEP)

4.3 Menghitung titik inpas (break event point) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan makan nabati dan hewani.	Menghitung titik inpas (break event point)	Menghitung titik inpas (BEP)
3.4 Menganalisis strategi promosi usaha pengolahan makanan asli daerah (orisinil) dari bahan nabati dan hewani	Tekhnik pengolahan makanan khas daerah.	Penyajian dan kemasan
4.4 Melakukan promosi produk usaha pengolahan makan khas asli daerah (orisinil) dari bahan nabati dan hewani	Strategi promosi	Rencana promosi
3.5 Menganalisis laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan makan nabati dan hewani.	Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan asli daerah (orisinil) dari bahan nabati dan hewani.	Komponen hasil usaha.
4.5 Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas daerah (orisinil) dari bahan makan nabati dan hewani.	Tehnik pembuatan laporan.	Tahap pembuatan laporan.

## Lampiran 1

### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

#### (KELAS EKSPERIMEN)

Nama Sekolah	: Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat
Bidang Keahlian	: Bisnis dan Manajemen
Program Keahlian	: Semua Program Keahlian (3 Tahun)
Kompetensi Keahlian	: Semua Kompetensi Keahlian
Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas/Semester	: XI/Ganjil
Alokasi Waktu	: 3 x 45 Menit

#### A. Kompetensi Inti (KI)

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
2. Menghayati dan Mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya tentang IPTEK, seni, budaya dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.



4. Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkrit dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

#### B. Kompetensi Dasar (KD)

No	Kompetensi Dasar
1	1.1 Mensyukuri sumber daya sebagai karunia Tuhan YME dalam rangka pemenuhan kebutuhan.
2	2.1 Bersikap jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, kreatif, mandiri, kritis dan analisis dalam mengatasi permasalahan ekonomi.
3	3.1 memahami perencanaan usaha pengolahan makanan ras asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha sumber daya administrasi dan pemasaran
	<b>Indikator</b>
	3.1.1 Mendeskripsikan ide dan peluang usaha 3.1.2 Mengidentifikasi ide dan peluang usaha
4	4.1 Menyusun rencana usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar dan sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup dan mencakup ide, peluang usaha, sumber daya administrasi dan pemasaran
	<b>Indikator</b>
	4.1.1 Menyusun perencanaan usaha produk kerajinan berbahan lunak 4.1.2 Mempresentasikan perencanaan usaha produk kerajinan berbahan lunak

#### C. Tujuan Pembelajaran

- 1) Mendefinisikan Pengertian ide dan peluang usaha
- 2) Menjelaskan peluang usaha produk kerajinan

- 3) Menjelaskan langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan
- 4) Menjelaskan ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar
- 5) Menjelaskan bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan
- 6) Menjelaskan faktor pendukung keberhasilan usaha
- 7) Menjelaskan langkah-langkah melakukan wirausahaan

#### **D. Materi Pembelajaran**

##### **Pengertian Kewirausahaan**

Pengertian kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.

##### **Pengertian Wirausaha**

Setelah anda mengetahui tentang pengertian kewirausahaan, maka sudah barang tentu anda tahu apa arti wirausaha itu sendiri. Hal itu karena pengertian wirausaha sederhananya adalah orang yang menjalankan wirausaha itu sendiri. Berikut tiga ahli yang memberikan tanggapan tentang apa pengertian wirausaha atau entrepreneur itu.

##### **Ciri ciri Wirausaha**

Seseorang dikatakan wirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, untuk lebih jelasnya silahkan dibaca ciri ciri wirausaha dibawah ini:

##### **1. Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi**

Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan. Setidaknya harus diingat STOP (Stop “berhenti, Think “berpikir”, Observation “Observasi” dan Plan “rencana”) apabila terjadi hal hal yang membuat ide tersebut tertunda atau mandek.

##### **2. Berani mengambil risiko**

Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.

### **3. Memiliki semangat dan kemauan keras**

Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses

### **4. Memiliki analisis yang tepat**

Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar

### **5. Tidak konsumtif**

Ini adalah penyakit untuk masa sekarang. Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya

### **6. Memiliki jiwa pemimpin**

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.

### **7. Berorientasi pada masa depan**

Sudah jelas, bila anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri ciri wirausaha yang lain maka anda akan memiliki kemampuan ini

### **Ide dan peluang usaha**

Ide dan peluang kewirausahaan dapat diartikan kesempatan pasti yang bisa didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang dengan segera diambil. Peluang kewirausahaan dalam pengertian lebih mendalam dapat dibagi menjadi dua yakni peluang internal dan peluang eksternal. Peluang internal merupakan peluang yang memang sudah ada dalam diri wirausaha sehingga menjadi dasar untuk membaca keadaan sesuai dengan potensi yang dimiliki. Sedangkan peluang eksternal merupakan peluang yang lahir dari proses pembacaan kondisi atau respon seorang wirausaha atas situasi yang menurutnya berpotensi untuk menjadi peluang (kesempatan pasti).

## **Sumber ide peluang kewirausahaan**

### **1. Pengalaman pribadi**

Dasar utama ide awal adalah pengalaman pribadi, baik saat bekerja maupun di rumah. Pengetahuan yang didapatkan dari pekerjaan yang terakhir maupun yang sekarang seringkali membuat seseorang untuk melihat kemungkinan memodifikasi produk yang telah ada, memperbaiki pelayanan, menduplikasi konsep dalam lokasi yang berbeda.

### **2. Minat/hobi**

Kadangkala minat tumbuh di luar statusnya sebagai minat dan menjadi bisnis. Seseorang yang memiliki suatu minat/hobi terhadap suatu bidang tertentu, akan melahirkan suatu ide untuk mendirikan usaha yang terkait dengan hobi tersebut.

### **3. Penemuan secara tidak sengaja**

Melibatkan sesuatu yang disebut SERENDEPITAS (kemampuan menemukan sesuatu) atau sejenis kemampuan untuk membuat penemuan yang diinginkan secara tidak sengaja.

### **4. Pencarian ide dengan penuh pertimbangan**

Sebuah ide awal dapat muncul dari percobaan yang dilakukan oleh wirausaha untuk menemukan ide baru. Usaha pencarian sedemikian rupa dapat berguna karena hal tersebut menstimulasi kesiapan pikiran.

## **Metode-metode untuk memunculkan ide**

### **1. Kelompok focus**

Hal ini dilakukan dengan membentuk sebuah kelompok yang terdiri dari konsumen, potensial dari berbagai latar belakang atau karakteristik sosial ekonomi yang ditargetkan perusahaan berjumlah 8 hingga 14 orang, dipimpin oleh seorang moderator guna mendiskusikan suatu permasalahan yang dilontarkan salah seorang anggota kelompok guna memunculkan ide tentang produk baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan dapat dipasarkan. Metode ini sangat berguna untuk menyaring beberapa konsep produk yang ada agar selanjutnya dapat dianalisis menggunakan pendekatan kuantitatif.

## 2. Bertukar pikiran

Metode ini dapat digunakan dalam pengembangan produk baru didasarkan fakta bahwa peningkatan kreativitas orang dapat dirangsang dengan cara dipertemukan dengan orang lain dan diikutsertakan dalam suatu diskusi berkelompok. Dengan cara ini ide-ide baru dapat muncul. Metode ini dapat lebih efektif jika didiskusikan didasarkan pada kategori produk atau wilayah pasar tertentu. Adapun peraturan dalam metode ini adalah:

- a) Tidak diperkenankan adanya komentar negatif/kritik terhadap pendapat seseorang
- b) Diharapkan berpikir sebebas mungkin
- c) Diusahakan memperoleh sejumlah besar ide-ide baru
- d) Diperbolehkan adanya kombinasi dari ide-ide yang dikemukakan dalam diskusi untuk memunculkan suatu ide baru

## 3. Analisis masalah

Metode ini dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner pada para konsumen atau calon konsumen potensial untuk memperoleh tanggapan mengenai kinerja suatu produk pada kategori tertentu atau persepsi terhadap suatu konsep produk baru yang akan dipasarkan. Hasil yang diperoleh kemudian dianalisis secara mendalam agar keputusan yang dibuat benar-benar dapat memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen.

### **Menganalisis Peluang Usaha**

Menganalisis peluang usaha dimaksudkan untuk menemukan peluang dan potensi usaha yang dapat dimanfaatkan, serta untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia dan berapa lama usaha dapat bertahan. Ancaman dan peluang selalu menyertai suatu usaha sehingga penting untuk melihat dan memantau perubahan lingkungan dan kemampuan adaptasi dari suatu usaha agar dapat tumbuh dan bertahan dalam persaingan.

Pemetaan potensi usaha dapat didasarkan pada ciri khas kerajinan dari setiap daerah. Pemetaan potensi menjadi sangat penting untuk mendorong pertumbuhan

dan pemerataan ekonomi daerah. Terdapat beberapa cara atau metode dalam melakukan pemetaan potensi usaha, baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT pada usaha produk kerajinan didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), serta meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Analisis ini didahului oleh proses identifikasi faktor eksternal dan internal. Untuk menentukan strategi yang terbaik, dilakukan pembobotan terhadap tiap unsur SWOT berdasarkan tingkat kepentingan.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk kerajinan sebagai alat penyusunan strategi. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha produk kerajinan dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan jelas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara cepat.

Analisis SWOT dilakukan dengan mewawancarai pengusaha kerajinan dengan menggunakan kuisioner. Hal-hal yang perlu diwawancarai seperti aspek sosial, ekonomi, dan teknik produksi kerajinan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan usaha produk kerajinan.

Secara rinci ada beberapa langkah yang perlu diperhatikan dalam menganalisis peluang usaha, yaitu sebagai berikut:

**a) Penetapan Kelayakan Usaha**

Menemukan jawaban tentang apakah peluang usaha produk kerajinan dapat dijual, berapa biaya yang dikeluarkan serta mampukah produk kerajinan tersebut menghasilkan laba. Pada tahap analisis kelayakan usaha produk kerajinan ini ada beberapa langkah yang harus dilakukan yaitu sebagai berikut.:



#### 1) Analisis Kelayakan Teknis

Sebelum peluang usaha baru diimplementasikan, dilihat dari aspek teknis perlu dilakukan analisis. Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan berbagai macam teknis pembuatan karya kerajinan seperti yang telah kamu pelajari pada materi terdahulu.

#### 2) Analisis Peluang Pasar

Seorang wirausahawan yang akan membuka usaha baru selalu membutuhkan informasi tentang pasar karena tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan riset pasar untuk menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk kerajinan yang dapat dijual, menerapkan teknik pemasaran yang baik dan merencanakan sasaran pelanggan. Tujuan riset pasar adalah mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan tentang usaha kerajinan yang akan dibuka.

#### 3) Menentukan Jumlah Pembelian Potensial dalam Tiap-Tiap Segmen Pasar

Langkah ketiga ini terkait dengan perkiraan konsumen potensial dari produk kerajinan baru oleh tiap-tiap segmen pasar pada periode sekarang dan yang akan datang. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi ini adalah dengan memilih agen untuk menguji pasar.

#### 4) Sumber Informasi Pasar

Adalah informasi untuk mengevaluasi peluang pasarmasa sekarang dan yang akan datang dari usaha produk kerajinan. Dua pendekatan untuk memperoleh data tentang informasi tersebut adalah mengadakan penelitian secara spesifik yang dirancang untuk mengumpulkan informasi yang dinamakan dengan data primer, dan menemukan data-data relevan yang berasal dari lembaga seperti biro pusat statistik, kantor dinas pariwisata dan perindustrian, maupun biro penelitian yang disebut dengan data sekunder.

## 5) Uji Coba Pasar

Uji coba pasar cenderung menjadi teknik riset yang utama untuk mengurangi risiko yang ada pada usaha produk kerajinan baru dan menilai keberhasilannya. Metode yang digunakan dalam uji coba pasar adalah pameran perdagangan, menjual pada sejumlah konsumen terbatas, dan menggunakan uji coba pasar di mana penerimaan calon pembeli bisa diamati dan dianalisis lebih dekat. Uji coba pasar juga memberikan kemungkinan peluang dalam pemasaran, distribusi, dan pelayanan.

## 6) Studi Kelayakan Pasar

Walaupun studi kelayakan pasar bagi usaha baru cenderung memakan waktu yang banyak dan merupakan tugas yang rumit, tetapi wirausaha baru perlu untuk melakukannya. Studi kelayakan pasar akan dapat mengurangi risiko kerugian dan kegagalan usaha produk kerajinan.

### **b) Analisis Kelayakan Finansial**

Analisis kelayakan finansial adalah landasan untuk menentukan sumber daya finansial yang diperlukan untuk tingkat kegiatan tertentu dan laba yang bisa diharapkan. Kebutuhan finansial dan pengembalian (return) bisa sangat berbeda bergantung pada pemilihan alternatif yang ada bagi usaha baru. Ada dua langkah dasar untuk pemilihan alternatif dalam analisis kelayakan finansial, yaitu sebagai berikut:

#### 1) Penentuan kebutuhan finansial total dengan dana

yang diperlukan untuk operasional. Kebutuhan finansial hendaknya diproyeksikan tiap bulan atau bahkan mingguan sekurang-kurangnya untuk operasi tahun pertama dari usaha produk kerajinan baru. Selanjutnya, diperlukan juga proyeksi kebutuhan keuangan untuk tiga sampai lima tahun yang akan datang.

## 2) Penentuan sumber daya finansial yang tersedia

Langkah kedua dalam analisis kelayakan finansial ini adalah proyeksi sumber daya finansial yang tersedia dan dana-dana yang akan dihasilkan dalam operasi perusahaan. Dalam menentukan sumber daya finansial potensial yang tersedia, harus dibedakan sumber finansial jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

### c). Analisis Persaingan

Semua usaha produk kerajinan akan menghadapi persaingan baik persaingan langsung, yaitu dari produk kerajinan yang sejenis maupun persaingan produk perusahaan kerajinan lain pada pasar yang sama. Analisis persaingan ini sangat penting untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha produk kerajinan.

### Risiko Usaha

Seorang wirausaha ketika menjalankan dan mengembangkan usaha tentunya akan menghadapi beberapa risiko yang dapat terjadi. Risiko ini bisa memengaruhi hasil usahanya apabila tidak diperhitungkan, diantisipasi, dan dipersiapkan penanganannya. Di bawah ini akan diuraikan beberapa risiko usaha yang mungkin akan terjadi

#### 1) Risiko usaha internal

Risiko usaha internal adalah risiko yang timbul dari menjalankan usaha dan berdampak pada kelangsungan usaha itu sendiri. Risiko usaha ini apabila timbul, akan berakibat buruk bagi usaha yang sedang dijalankan. Risiko bagi usaha biasa disebut dengan risiko usaha yang berdampak bagi internal usaha. Risiko usaha internal di antaranya seperti berikut.

- Kehilangan modal apabila piutang tidak terbayarkan oleh konsumen.
- Kehilangan karyawan/personil yang handal apabila tidak dapat menangani dengan baik dalam bidang upah, kesempatan berkarier, fasilitas kerja,

wewenang, tanggung jawab, kebijakan, kesalahpahaman manajemen internal.

- Kehilangan kepercayaan konsumen karena tidak mampu memberikan barang yang sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Kepercayaan konsumen hilang akibat kesalahan membuat produk pesanan, kesalahan jadwal pengiriman, kesalahan jumlah penagihan, dan kesalahan pelayanan purnajual. Akibat ditinggalkan oleh konsumen adalah kesulitan mencari konsumen baru yang baik dan memiliki loyalitas terhadap produk, merek, dan kualitas.
- Kehilangan kepercayaan penyuplai yaitu risiko usaha yang berakibat ditinggalkan oleh pihak luar perusahaan yang menjadi pemasok kebutuhan perusahaan. Kebutuhan itu di antaranya persediaan bahan baku, alat kantor, tenaga kerja. Risiko ini bisa terjadi karena keterlambatan melakukan pembayaran ke pihak penyuplai dan melanggar ketentuan perjanjian kerja sama. Akibat ditinggalkan oleh penyuplai adalah kesulitan mencari pemasok yang baik, cepat, jujur, dan sesuai dengan kualitas perusahaan.
- Risiko penghentian Izin usaha, yaitu risiko usaha yang diberikan oleh pemerintah dengan melakukan pencabutan izin usaha. Pencabutan izin usaha ini dikarenakan melanggar ketentuan izin bisnis yang ada di pemerintah, melakukan penipuan dengan memanipulasi laporan keuangan dengan tujuan supaya tidak membayar pajak ke pemerintah, merusak lingkungan hidup, mengganggu keamanan dan kenyamanan masyarakat di sekitarnya.
- Risiko tidak diterima oleh masyarakat sekitar, yaitu risiko usaha yang terjadi akibat dari ketidakterimaan masyarakat dengan adanya usaha yang dijalankan. Risiko usaha ini bisa terjadi karena merusak tatanan masyarakat, mengganggu ketenangan dan keamanan masyarakat, tidak memberikan dampak ekonomis bagi masyarakat sekitar, dan lain-lain.

## 2) Risiko bagi lingkungan usaha yang bersifat eksternal

Risiko bagi lingkungan usaha yang bersifat eksternal adalah risiko yang timbul dari menjalankan usaha dan berdampak pada kelangsungan lingkungan luar usaha itu sendiri. Risiko bagi usaha biasa disebut dengan risiko usaha yang berdampak bagi eksternal usaha.

Risiko usaha eksternal di antaranya sebagai berikut.

- Risiko pelestarian lingkungan hidup yaitu risiko usaha yang akan dihadapi oleh wirausahawan dalam rangka melestarikan lingkungan hidup supaya terjaga lingkungan alam, ekosistem, dan habitatnya. Risiko ini timbul karena bahan baku dari usaha tersebut berhubungan dengan kelestarian lingkungan hidup.
- Risiko sosial dan budaya masyarakat, yaitu risiko yang terjadi atas berdirinya sebuah usaha dan berdampak pada lingkungan sosial dan budaya masyarakat.
- Risiko tanggung jawab sosial perusahaan, yaitu risiko usaha yang timbul sebagai bentuk kepedulian sosial perusahaan kepada masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Bentuk kepedulian ini seperti pemberian beasiswa, bantuan pembangunan sarana dan prasarana umum (tempat ibadah, pembangkit listrik, pengelolaan sumber air, jalan raya, irigasi), bantuan dana sosial untuk kegiatan keagamaan, kegiatan budaya lokal maupun hari nasional.
- Risiko pengelolaan limbah, yaitu risiko usaha yang timbul sebagai akibat dari limbah industri yang dikeluarkan dalam rangka memproduksi sebuah barang atau jasa. Limbah dari produksi dapat berupa limbah cair dan limbah padat. Limbah industri yang tidak dikelola dengan baik akan memberikan akibat pencemaran lingkungan seperti air, udara, dan tanah
- Risiko perekonomian masyarakat dan negara adalah risiko usaha yang terjadi karena sebuah kesalahan manajemen di internal perusahaan dan menimbulkan dampak perubahan perekonomian masyarakat dan negara.

Akibat dari risiko ini adalah memburuknya kondisi perekonomian akan mengakibatkan daya beli masyarakat menurun. Kondisi ekonomi makro yang buruk akan berpengaruh terhadap volume kegiatan usaha.

- Risiko perubahan peraturan dan kebijakan pemerintah yaitu risiko usaha yang timbul dan berakibat kepada perubahan dan kebijakan pemerintah.

### **c. Analisis Kemungkinan Keberhasilan dan Kegagalan Usaha**

Faktor-faktor pendukung keberhasilan usaha adalah sebagai berikut.

#### 1) Faktor Manusia

Faktor manusia merupakan faktor yang utama dalam pencapaian keberhasilan usaha karena manusia yang mempunyai ide dan rencana usaha, manusia juga yang akan mewujudkannya. Di sini diperlukan manusia yang beretos kerja tinggi, rajin, optimis, dan pantang menyerah.

#### 2) Faktor Keuangan

Faktor keuangan merupakan faktor penunjang keberhasilan usaha. Faktor tersebut digunakan untuk modal usaha serta pemenuhan segala pengeluaran untuk kepentingan operasi produksi seperti pembelian bahan baku, bahan pembantu, gaji pegawai, promosi, dan biaya distribusi. Dalam hal ini, diperlukan disiplin yang ketat dalam penggunaan dana sehingga segala kegiatan keuangan harus dicatat dan dibukukan secara rapi, teliti, dan terus - menerus.

#### 3) Faktor Organisasi

Dengan adanya faktor organisasi, sumber daya akan masuk pada suatu pola sehingga orang-orang akan dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing untuk mencapai tujuan organisasi. Dengan adanya organisasi, berarti seorang wirausaha dapat:

- mempertegas hubungan dengan para karyawan,
- menciptakan hubungan antarkaryawan,
- mengetahui tugas yang akan dijalankan,



- mengetahui kepada siapa karyawan harus bertanggungjawab.

#### 4) Faktor Perencanaan

Perencanaan usaha dapat digunakan sebagai alat pengawas dan pengendalian usaha. Oleh karena itu, perencanaan harus dibuat oleh wirausaha sejak usahanya didirikan, yaitu dimulai dari:

- merencanakan produk apa yang akan dibuat,
- memperhitungkan jumlah dana yang diperlukan,
- merencanakan jumlah produk yang akan dibuat,
- merencanakan tempat pemasaran produk.

#### 5) Faktor Mengatur Usaha

Dalam kaitannya dengan kegiatan mengatur usaha, yang perlu dilakukan oleh seorang wirausaha adalah sebagai berikut :

- menyusun uraian tugas pokok untuk menjalankan usahanya,
- menyusun struktur organisasi usaha,
- memperkirakan tenaga kerja yang dibutuhkan,
- menetapkan balas jasa dan insentif,
- membuat jadwal usaha,
- mengatur mesin-mesin produksi,
- mengatur tata laksana usaha,
- menata barang-barang,
- menata administrasi usaha,
- mengawasi usaha dan pengendaliannya.

#### 6) Faktor Pemasaran

Faktor pemasaran produk perusahaan dapat ditinjau berikut ini:

- daya serap pasar dan prospeknya,
- kondisi pemasaran dan prospeknya,

- program pemasarannya.

#### 7) Faktor Administrasi

Untuk menunjang kelancaran kegiatannya, sebaiknya seorang wirausaha mempunyai catatan yang rapi mengenai kegiatan dan kejadian yang terjadi setiap harinya. Catatan tersebut dibuat secara kronologis dan kemudian didokumentasikan.

### **5. Langkah-Langkah Melakukan Wirausaha**

Secara umum langkah-langkah melakukan wirausaha adalah sebagai berikut.

#### a. Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan ‘‘franchising’’. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan.

#### b. Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini, seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

#### c. Tahap mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

#### d. Tahap mengembangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan, perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

### E. Pendekatan, Model dan Metode

- Pendekatan : *Scientific*
- Model : *probing prompting*
- Metode : Ceramah, Diskusi, Penugasan

### F. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
1	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Menjelaskan Tujuan Pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mempelajari serta memahami buku teks tentang materi pembelajaran</li> </ul>	55 menit
	<i>Stimulation</i>		
	<i>Problem</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Statement</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan kegiatan tanya jawab</li> </ul>	

		selama proses pembelajaran	
	<i>Data Collection</i>	➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah dijelaskan	
	<i>Verification</i>	➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Generalization</i>	➤ Menyimpulkan keseluruhan materi yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Refleksi</li> <li>➤ Pendidik Melakukan evaluasi</li> <li>➤ Pendidik memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> </ul>	15 menit

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
2	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Menjelaskan Tujuan Pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mempelajari serta memahami buku teks tentang materi pembelajaran yaitu, peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung</li> </ul>	60 Menit
	<i>Stimulation</i>		

		keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Problem</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Statement</i>	➤ Melakukan kegiatan Tanya jawab selama proses pembelajaran	
	<i>Data Collection</i>	➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah di jelaskan	
	<i>Verification</i>	➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung	

		keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Generalization</i>	➤ Menyimpulkan keseluruhan materi yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Pendidik Melakukan evaluasi sikap siswa selama pembelajaran</li> <li>➤ Pendidik memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> <li>➤ Pendidik memberikan tugas yang dikumpul pada pertemuan berikutnya</li> </ul>	10 Menit

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
3	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Mengumpulkan tugas yang diberikan pada pertemuan sebelumnya</li> <li>➤ Memberi gambaran tujuan pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	➤ Mempelajari serta memahami buku teks	60 Menit
	<i>Stimulation</i>	tentang materi pembelajaran yaitu, peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Problem</i>	➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan	



		<p>pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Statement</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan kegiatan Tanya jawab selama proses pembelajaran</li> </ul>	
	<i>Data Collection</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah dijelaskan</li> </ul>	
	<i>Verification</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Generalization</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menyimpulkan keseluruhan materi</li> </ul>	

		yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Memberikan Umpan balik untuk merangkum materi pembelajaran</li> <li>➤ Guru Melakukan evaluasi</li> <li>➤ Guru memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> </ul>	10 Menit

### G. Alat/Bahan dan Media Pembelajaran

- Alat : White Board, spidol, laptop dan infocus

### H. Sumber Belajar

- 1) Heryati, Teti dkk.2017.*Ekonomi Bisnis Edisi Revisi*. Bandung: HUP
- 2) Rudianto, Alam (2013). *Ekonomi untuk SMA/MA kurikulum 2013* kelompok peminatan. Jakarta: Erlangga

### I. Penilaian Pembelajaran

#### 1) Penilaian Sikap

Penilaian Sikap Spiritual dan Sosial

- Teknik : Observasi
- Bentuk Instrumen : Lembar Observasi
- Instrumen : Anecdotal Record

Gunakan Anecdotal Record di bawah ini untuk menilai perkembangan ranah sikap spiritual dan social siswa selama mempelajari pengertian kewirausahaan, peluang usaha

Anecdotal Record

No	Nama	Penilaian Sikap			
		Perduli	Disiplin	Kebersihan	Jujur

--	--	--	--	--	--

## 2) Penilaian Pengetahuan

- Teknik Penilaian : Tes Tertulis
- Bentuk Instrumen : Tes Uraian
- Instrume

### Kisi-kisi Soal:

No	Indikator	Teknik	Bentuk Instrumen
1.	Menjelaskan peluang usaha	Tes Tertulis	1
2.	produk kerajinan Menjelaskan langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan	Tes Tertulis	3
3.	Menjelaskan ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar	Tes Tertulis	2
4.	Menjelaskan bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan	Tes Tertulis	5
5.	Menjelaskan faktor pendukung keberhasilan usaha	Tes Tertulis	7
6.	Menjelaskan langkah-langkah melakukan wirausaha	Tes Tertulis	6
7.	Menjelaskan ide-ide peluang usaha	Tes Tertulis	4

### Kunci Jawaban :

1. Jelaskan pengertian kewirausahaan :

Pengertian kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.

2. Ide untuk mengembangkan peluang usaha yaitu :

- 1) Ide dalam pembuatan produk kerajinan yang diminati konsumen.
- 2) Ide dalam pembuatan produk kerajinan yang dapat memenangkan persaingan.
- 3) Ide dalam pembuatan dan pendayagunaan sumber-sumber produk kerajinan.
- 4) Ide yang dapat mencegah kebosanan konsumen di dalam penggunaan produk kerajinan.
- 5) Ide dalam pembuatan desain, model, corak, dan warna produk kerajinan yang disenangi konsumen.

3. Ada beberapa langkah yaitu sebagai berikut :

1) Analisis Kelayakan Teknis

Sebelum peluang usaha baru diimplementasikan, dilihat dari aspek teknis perlu dilakukan analisis. Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan berbagai macam teknis pembuatan karya kerajinan seperti yang telah kamu pelajari pada materi terdahulu.

2) Analisis Peluang Pasar

Seorang wirausahawan yang akan membuka usaha baru selalu membutuhkan informasi tentang pasar karena tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan riset pasar untuk menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk kerajinan yang dapat dijual, menerapkan teknik pemasaran yang baik dan merencanakan sasaran pelanggan. Tujuan riset pasar adalah mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan tentang usaha kerajinan yang akan dibuka.

3) Menentukan Jumlah Pembelian Potensial dalam Tiap-Tiap Segmen Pasar

Langkah ketiga ini terkait dengan perkiraan konsumen potensial dari produk kerajinan baru oleh tiap-tiap segmen pasar pada periode sekarang dan yang akan datang. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi ini adalah dengan memilih agen untuk menguji pasar.

4) Sumber Informasi Pasar

Adalah informasi untuk mengevaluasi peluang pasarmasa sekarang dan yang akan datang dari usaha produk kerajinan. Dua pendekatan untuk memperoleh data tentang informasi tersebut adalah mengadakan penelitian secara spesifik yang dirancang untuk mengumpulkan informasi yang dinamakan dengan data primer, dan menemukan data-data relevan yang berasal dari lembaga seperti biro pusat statistik, kantor dinas pariwisata dan perindustrian, maupun biro penelitian yang disebut dengan data sekunder.

5) Uji Coba Pasar

Uji coba pasar cenderung menjadi teknik riset yang utama untuk mengurangi risiko yang ada pada usaha produk kerajinan baru dan menilai keberhasilannya. Metode yang digunakan dalam uji coba pasar adalah pameran perdagangan, menjual pada sejumlah konsumen terbatas, dan menggunakan uji coba pasar di mana penerimaan calon pembeli bisa diamati dan dianalisis lebih dekat. Uji coba pasar juga memberikan kemungkinan peluang dalam pemasaran, distribusi, dan pelayanan.

6) Studi Kelayakan Pasar

Walaupun studi kelayakan pasar bagi usaha baru cenderung memakan waktu yang banyak dan merupakan tugas yang rumit, tetapi wirausaha baru perlu untuk melakukannya. Studi kelayakan

pasar akan dapat mengurangi risiko kerugian dan kegagalan usaha produk kerajinan.

4. Ada dua langkah dalam menganalisis kelayakan finansial

1) Penentuan kebutuhan finansial total dengan dana

yang diperlukan untuk operasional. Kebutuhan finansial hendaknya diproyeksikan tiap bulan atau bahkan mingguan sekurang-kurangnya untuk operasi tahun pertama dari usaha produk kerajinan baru. Selanjutnya, diperlukan juga proyeksi kebutuhan keuangan untuk tiga sampai lima tahun yang akan datang.

2) Penentuan sumber daya finansial yang tersedia

Langkah kedua dalam analisis kelayakan finansial ini adalah proyeksi sumber daya yang tersedia dan dana-dana yang akan dihasilkan dalam operasi perusahaan. Dalam menentukan sumber daya finansial potensial yang tersedia, harus dibedakan sumber finansial jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

5. Menciptakan peluang usaha dengan cara :

1) Ide usaha

2) Resiko usaha

3) Analisis kemungkinan keberhasilan usaha dan kegagalan usaha

6. Langkah-langkah melakukan wirausaha yaitu :

1) Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan "franchising". Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan.

2) Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini, seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan,



sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3) Tahap mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4) Tahap mengembangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan, perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

7. sebutkan faktor keberhasilan usaha :

- 1) Faktor Manusia
- 2) Faktor Keuangan
- 3) Faktor Organisasi
- 4) Faktor Perencanaan
- 5) Faktor Mengatur Usaha
- 6) Faktor Pemasaran
- 7) Faktor Administrasi

**3) Penilaian Keterampilan**

- Teknik : Observasi
- Bentuk Instrumen : Lembar Observasi
- Instrumen

Projek

Kelompok :

Kelas :

Tema :

No	Aspek Penilaian	Skor		
		3	2	1
A	Perencanaan:			
	1.Kesesuaian tema			
	2.Pembagian tugas			
B	Pelaksanaan:			
	1.Kerjasama			
	2.Kesesuaian dengan rencana			
	3.Partisipasi anggota			
C	Pelaporan:			
	1.Eстетika			
	2.Bahasa			
	3.Isi laporan			
	Rata-Rata Skor			

b)Portofolio

Kelas : XI

Nama :

Topik : peluang usaha

No	Aspek Penilaian	Skor				Catatan
		5	4	3	2	
1	Kebermaknaan gagasan					
2	Pemahaman pengetahuan pendukung gagasan.					
3	Argumentasi gagasan.					

4	Bahasa dan penulisan					
5	Estetika (penjilidan, kerapian, dll)					

Catatan: 5= sangat baik 4 = baik 3= Cukup 2 = Kurang

#### J. Skor Penilaian

Nomor Soal	Skor
1	20
2	20
3	20
4	20
5	20
Total	100

#### K. Perhitungan Nilai Akhir

$$\text{Skor Nilai} = \frac{\text{Skor Perolehan}}{\text{Total Skor}} \times 100 \dots (\text{puluhan})$$

$$\text{KKM KD} = 75$$

Medan, Mei 2018  
Peneliti

Asih Devi Andriyani  
NIM. 7141141006

## Lampiran 1

### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

#### (KELAS EKSPERIMEN)

Nama Sekolah	: Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat
Bidang Keahlian	: Bisnis dan Manajemen
Program Keahlian	: Semua Program Keahlian (3 Tahun)
Kompetensi Keahlian	: Semua Kompetensi Keahlian
Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas/Semester	: XI/Ganjil
Alokasi Waktu	: 3 x 45 Menit

#### A. Kompetensi Inti (KI)

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
2. Menghayati dan Mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya tentang IPTEK, seni, budaya dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

4. Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkrit dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

#### B. Kompetensi Dasar (KD)

No	Kompetensi Dasar
1	1.1 Mensyukuri sumber daya sebagai karunia Tuhan YME dalam rangka pemenuhan kebutuhan.
2	2.1 Bersikap jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, kreatif, mandiri, kritis dan analisis dalam mengatasi permasalahan ekonomi.
3	3.1 memahami perencanaan usaha pengolahan makanan ras asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha sumber daya administrasi dan pemasaran
	<b>Indikator</b>
	3.1.1 Mendeskripsikan ide dan peluang usaha 3.1.2 Mengidentifikasi ide dan peluang usaha
4	4.1 Menyusun rencana usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar dan sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup dan mencakup ide, peluang usaha, sumber daya administrasi dan pemasaran
	<b>Indikator</b>
	4.1.1 Menyusun perencanaan usaha produk kerajinan berbahan lunak 4.1.2 Mempresentasikan perencanaan usaha produk kerajinan berbahan lunak

#### C. Tujuan Pembelajaran

- 1) Mendefinisikan Pengertian ide dan peluang usaha
- 2) Menjelaskan peluang usaha produk kerajinan

- 3) Menjelaskan langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan
- 4) Menjelaskan ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar
- 5) Menjelaskan bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan
- 6) Menjelaskan faktor pendukung keberhasilan usaha
- 7) Menjelaskan langkah-langkah melakukan wirausahaan

#### **D. Materi Pembelajaran**

##### **Pengertian Kewirausahaan**

Pengertian kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.

##### **Pengertian Wirausaha**

Setelah anda mengetahui tentang pengertian kewirausahaan, maka sudah barang tentu anda tahu apa arti wirausaha itu sendiri. Hal itu karena pengertian wirausaha sederhananya adalah orang yang menjalankan wirausaha itu sendiri. Berikut tiga ahli yang memberikan tanggapan tentang apa pengertian wirausaha atau entrepreneur itu.

##### **Ciri ciri Wirausaha**

Seseorang dikatakan wirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, untuk lebih jelasnya silahkan dibaca ciri ciri wirausaha dibawah ini:

##### **1. Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi**

Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan. Setidaknya harus diingat STOP (Stop “berhenti, Think “berpikir”, Observation “Observasi” dan Plan “rencana”) apabila terjadi hal hal yang membuat ide tersebut tertunda atau mandek.

##### **2. Berani mengambil risiko**

Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.

### **3. Memiliki semangat dan kemauan keras**

Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses

### **4. Memiliki analisis yang tepat**

Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar

### **5. Tidak konsumtif**

Ini adalah penyakit untuk masa sekarang. Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya

### **6. Memiliki jiwa pemimpin**

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.

### **7. Berorientasi pada masa depan**

Sudah jelas, bila anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri ciri wirausaha yang lain maka anda akan memiliki kemampuan ini

### **Ide dan peluang usaha**

Ide dan peluang kewirausahaan dapat diartikan kesempatan pasti yang bisa didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang dengan segera diambil. Peluang kewirausahaan dalam pengertian lebih mendalam dapat dibagi menjadi dua yakni peluang internal dan peluang eksternal. Peluang internal merupakan peluang yang memang sudah ada dalam diri wirausaha sehingga menjadi dasar untuk membaca keadaan sesuai dengan potensi yang dimiliki. Sedangkan peluang eksternal merupakan peluang yang lahir dari proses pembacaan kondisi atau respon seorang wirausaha atas situasi yang menurutnya berpotensi untuk menjadi peluang (kesempatan pasti).



## **Sumber ide peluang kewirausahaan**

### **1. Pengalaman pribadi**

Dasar utama ide awal adalah pengalaman pribadi, baik saat bekerja maupun di rumah. Pengetahuan yang didapatkan dari pekerjaan yang terakhir maupun yang sekarang seringkali membuat seseorang untuk melihat kemungkinan memodifikasi produk yang telah ada, memperbaiki pelayanan, menduplikasi konsep dalam lokasi yang berbeda.

### **2. Minat/hobi**

Kadangkala minat tumbuh di luar statusnya sebagai minat dan menjadi bisnis. Seseorang yang memiliki suatu minat/hobi terhadap suatu bidang tertentu, akan melahirkan suatu ide untuk mendirikan usaha yang terkait dengan hobi tersebut.

### **3. Penemuan secara tidak sengaja**

Melibatkan sesuatu yang disebut SERENDEPITAS (kemampuan menemukan sesuatu) atau sejenis kemampuan untuk membuat penemuan yang diinginkan secara tidak sengaja.

### **4. Pencarian ide dengan penuh pertimbangan**

Sebuah ide awal dapat muncul dari percobaan yang dilakukan oleh wirausaha untuk menemukan ide baru. Usaha pencarian sedemikian rupa dapat berguna karena hal tersebut menstimulasi kesiapan pikiran.

## **Metode-metode untuk memunculkan ide**

### **1. Kelompok focus**

Hal ini dilakukan dengan membentuk sebuah kelompok yang terdiri dari konsumen, potensial dari berbagai latar belakang atau karakteristik sosial ekonomi yang ditargetkan perusahaan berjumlah 8 hingga 14 orang, dipimpin oleh seorang moderator guna mendiskusikan suatu permasalahan yang dilontarkan salah seorang anggota kelompok guna memunculkan ide tentang produk baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan dapat dipasarkan. Metode ini sangat berguna untuk menyaring beberapa konsep produk yang ada agar selanjutnya dapat dianalisis menggunakan pendekatan kuantitatif.

## 2. Bertukar pikiran

Metode ini dapat digunakan dalam pengembangan produk baru didasarkan fakta bahwa peningkatan kreativitas orang dapat dirangsang dengan cara dipertemukan dengan orang lain dan diikutsertakan dalam suatu diskusi berkelompok. Dengan cara ini ide-ide baru dapat muncul. Metode ini dapat lebih efektif jika didiskusikan didasarkan pada kategori produk atau wilayah pasar tertentu. Adapun peraturan dalam metode ini adalah:

- a) Tidak diperkenankan adanya komentar negatif/kritik terhadap pendapat seseorang
- b) Diharapkan berpikir sebebas mungkin
- c) Diusahakan memperoleh sejumlah besar ide-ide baru
- d) Diperbolehkan adanya kombinasi dari ide-ide yang dikemukakan dalam diskusi untuk memunculkan suatu ide baru

## 3. Analisis masalah

Metode ini dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner pada para konsumen atau calon konsumen potensial untuk memperoleh tanggapan mengenai kinerja suatu produk pada kategori tertentu atau persepsi terhadap suatu konsep produk baru yang akan dipasarkan. Hasil yang diperoleh kemudian dianalisis secara mendalam agar keputusan yang dibuat benar-benar dapat memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen.

### **Menganalisis Peluang Usaha**

Menganalisis peluang usaha dimaksudkan untuk menemukan peluang dan potensi usaha yang dapat dimanfaatkan, serta untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia dan berapa lama usaha dapat bertahan. Ancaman dan peluang selalu menyertai suatu usaha sehingga penting untuk melihat dan memantau perubahan lingkungan dan kemampuan adaptasi dari suatu usaha agar dapat tumbuh dan bertahan dalam persaingan.

Pemetaan potensi usaha dapat didasarkan pada ciri khas kerajinan dari setiap daerah. Pemetaan potensi menjadi sangat penting untuk mendorong pertumbuhan

dan pemerataan ekonomi daerah. Terdapat beberapa cara atau metode dalam melakukan pemetaan potensi usaha, baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT pada usaha produk kerajinan didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), serta meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Analisis ini didahului oleh proses identifikasi faktor eksternal dan internal. Untuk menentukan strategi yang terbaik, dilakukan pembobotan terhadap tiap unsur SWOT berdasarkan tingkat kepentingan.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk kerajinan sebagai alat penyusun strategi. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha produk kerajinan dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan jelas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara cepat.

Analisis SWOT dilakukan dengan mewawancarai pengusaha kerajinan dengan menggunakan kuisioner. Hal-hal yang perlu diwawancarai seperti aspek sosial, ekonomi, dan teknik produksi kerajinan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan usaha produk kerajinan.

Secara rinci ada beberapa langkah yang perlu diperhatikan dalam menganalisis peluang usaha, yaitu sebagai berikut:

**a) Penetapan Kelayakan Usaha**

Menemukan jawaban tentang apakah peluang usaha produk kerajinan dapat dijual, berapa biaya yang dikeluarkan serta mampukah produk kerajinan tersebut menghasilkan laba. Pada tahap analisis kelayakan usaha produk kerajinan ini ada beberapa langkah yang harus dilakukan yaitu sebagai berikut.:

#### 1) Analisis Kelayakan Teknis

Sebelum peluang usaha baru diimplementasikan, dilihat dari aspek teknis perlu dilakukan analisis. Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan berbagai macam teknis pembuatan karya kerajinan seperti yang telah kamu pelajari pada materi terdahulu.

#### 2) Analisis Peluang Pasar

Seorang wirausahawan yang akan membuka usaha baru selalu membutuhkan informasi tentang pasar karena tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan riset pasar untuk menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk kerajinan yang dapat dijual, menerapkan teknik pemasaran yang baik dan merencanakan sasaran pelanggan. Tujuan riset pasar adalah mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan tentang usaha kerajinan yang akan dibuka.

#### 3) Menentukan Jumlah Pembelian Potensial dalam Tiap-Tiap Segmen Pasar

Langkah ketiga ini terkait dengan perkiraan konsumen potensial dari produk kerajinan baru oleh tiap-tiap segmen pasar pada periode sekarang dan yang akan datang. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi ini adalah dengan memilih agen untuk menguji pasar.

#### 4) Sumber Informasi Pasar

Adalah informasi untuk mengevaluasi peluang pasarmasa sekarang dan yang akan datang dari usaha produk kerajinan. Dua pendekatan untuk memperoleh data tentang informasi tersebut adalah mengadakan penelitian secara spesifik yang dirancang untuk mengumpulkan informasi yang dinamakan dengan data primer, dan menemukan data-data relevan yang berasal dari lembaga seperti biro pusat statistik, kantor dinas pariwisata dan perindustrian, maupun biro penelitian yang disebut dengan data sekunder.

## 5) Uji Coba Pasar

Uji coba pasar cenderung menjadi teknik riset yang utama untuk mengurangi risiko yang ada pada usaha produk kerajinan baru dan menilai keberhasilannya. Metode yang digunakan dalam uji coba pasar adalah pameran perdagangan, menjual pada sejumlah konsumen terbatas, dan menggunakan uji coba pasar di mana penerimaan calon pembeli bisa diamati dan dianalisis lebih dekat. Uji coba pasar juga memberikan kemungkinan peluang dalam pemasaran, distribusi, dan pelayanan.

## 6) Studi Kelayakan Pasar

Walaupun studi kelayakan pasar bagi usaha baru cenderung memakan waktu yang banyak dan merupakan tugas yang rumit, tetapi wirausaha baru perlu untuk melakukannya. Studi kelayakan pasar akan dapat mengurangi risiko kerugian dan kegagalan usaha produk kerajinan.

### **b) Analisis Kelayakan Finansial**

Analisis kelayakan finansial adalah landasan untuk menentukan sumber daya finansial yang diperlukan untuk tingkat kegiatan tertentu dan laba yang bisa diharapkan. Kebutuhan finansial dan pengembalian (return) bisa sangat berbeda bergantung pada pemilihan alternatif yang ada bagi usaha baru. Ada dua langkah dasar untuk pemilihan alternatif dalam analisis kelayakan finansial, yaitu sebagai berikut:

#### 1) Penentuan kebutuhan finansial total dengan dana

yang diperlukan untuk operasional. Kebutuhan finansial hendaknya diproyeksikan tiap bulan atau bahkan mingguan sekurang-kurangnya untuk operasi tahun pertama dari usaha produk kerajinan baru. Selanjutnya, diperlukan juga proyeksi kebutuhan keuangan untuk tiga sampai lima tahun yang akan datang.

## 2) Penentuan sumber daya finansial yang tersedia

Langkah kedua dalam analisis kelayakan finansial ini adalah proyeksi sumber daya finansial yang tersedia dan dana-dana yang akan dihasilkan dalam operasi perusahaan. Dalam menentukan sumber daya finansial potensial yang tersedia, harus dibedakan sumber finansial jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

### c). Analisis Persaingan

Semua usaha produk kerajinan akan menghadapi persaingan baik persaingan langsung, yaitu dari produk kerajinan yang sejenis maupun persaingan produk perusahaan kerajinan lain pada pasar yang sama. Analisis persaingan ini sangat penting untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha produk kerajinan.

### Risiko Usaha

Seorang wirausaha ketika menjalankan dan mengembangkan usaha tentunya akan menghadapi beberapa risiko yang dapat terjadi. Risiko ini bisa memengaruhi hasil usahanya apabila tidak diperhitungkan, diantisipasi, dan dipersiapkan penanganannya. Di bawah ini akan diuraikan beberapa risiko usaha yang mungkin akan terjadi

#### 1) Risiko usaha internal

Risiko usaha internal adalah risiko yang timbul dari menjalankan usaha dan berdampak pada kelangsungan usaha itu sendiri. Risiko usaha ini apabila timbul, akan berakibat buruk bagi usaha yang sedang dijalankan. Risiko bagi usaha biasa disebut dengan risiko usaha yang berdampak bagi internal usaha. Risiko usaha internal di antaranya seperti berikut.

- Kehilangan modal apabila piutang tidak terbayarkan oleh konsumen.
- Kehilangan karyawan/personil yang handal apabila tidak dapat menangani dengan baik dalam bidang upah, kesempatan berkarier, fasilitas kerja,

wewenang, tanggung jawab, kebijakan, kesalahpahaman manajemen internal.

- Kehilangan kepercayaan konsumen karena tidak mampu memberikan barang yang sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Kepercayaan konsumen hilang akibat kesalahan membuat produk pesanan, kesalahan jadwal pengiriman, kesalahan jumlah penagihan, dan kesalahan pelayanan purnajual. Akibat ditinggalkan oleh konsumen adalah kesulitan mencari konsumen baru yang baik dan memiliki loyalitas terhadap produk, merek, dan kualitas.
- Kehilangan kepercayaan penyuplai yaitu risiko usaha yang berakibat ditinggalkan oleh pihak luar perusahaan yang menjadi pemasok kebutuhan perusahaan. Kebutuhan itu di antaranya persediaan bahan baku, alat kantor, tenaga kerja. Risiko ini bisa terjadi karena keterlambatan melakukan pembayaran ke pihak penyuplai dan melanggar ketentuan perjanjian kerja sama. Akibat ditinggalkan oleh penyuplai adalah kesulitan mencari pemasok yang baik, cepat, jujur, dan sesuai dengan kualitas perusahaan.
- Risiko penghentian Izin usaha, yaitu risiko usaha yang diberikan oleh pemerintah dengan melakukan pencabutan izin usaha. Pencabutan izin usaha ini dikarenakan melanggar ketentuan izin bisnis yang ada di pemerintah, melakukan penipuan dengan memanipulasi laporan keuangan dengan tujuan supaya tidak membayar pajak ke pemerintah, merusak lingkungan hidup, mengganggu keamanan dan kenyamanan masyarakat di sekitarnya.
- Risiko tidak diterima oleh masyarakat sekitar, yaitu risiko usaha yang terjadi akibat dari ketidakterimaan masyarakat dengan adanya usaha yang dijalankan. Risiko usaha ini bisa terjadi karena merusak tatanan masyarakat, mengganggu ketenangan dan keamanan masyarakat, tidak memberikan dampak ekonomis bagi masyarakat sekitar, dan lain-lain.



## 2) Risiko bagi lingkungan usaha yang bersifat eksternal

Risiko bagi lingkungan usaha yang bersifat eksternal adalah risiko yang timbul dari menjalankan usaha dan berdampak pada kelangsungan lingkungan luar usaha itu sendiri. Risiko bagi usaha biasa disebut dengan risiko usaha yang berdampak bagi eksternal usaha.

Risiko usaha eksternal di antaranya sebagai berikut.

- Risiko pelestarian lingkungan hidup yaitu risiko usaha yang akan dihadapi oleh wirausahawan dalam rangka melestarikan lingkungan hidup supaya terjaga lingkungan alam, ekosistem, dan habitatnya. Risiko ini timbul karena bahan baku dari usaha tersebut berhubungan dengan kelestarian lingkungan hidup.
- Risiko sosial dan budaya masyarakat, yaitu risiko yang terjadi atas berdirinya sebuah usaha dan berdampak pada lingkungan sosial dan budaya masyarakat.
- Risiko tanggung jawab sosial perusahaan, yaitu risiko usaha yang timbul sebagai bentuk kepedulian sosial perusahaan kepada masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Bentuk kepedulian ini seperti pemberian beasiswa, bantuan pembangunan sarana dan prasarana umum (tempat ibadah, pembangkit listrik, pengelolaan sumber air, jalan raya, irigasi), bantuan dana sosial untuk kegiatan keagamaan, kegiatan budaya lokal maupun hari nasional.
- Risiko pengelolaan limbah, yaitu risiko usaha yang timbul sebagai akibat dari limbah industri yang dikeluarkan dalam rangka memproduksi sebuah barang atau jasa. Limbah dari produksi dapat berupa limbah cair dan limbah padat. Limbah industri yang tidak dikelola dengan baik akan memberikan akibat pencemaran lingkungan seperti air, udara, dan tanah
- Risiko perekonomian masyarakat dan negara adalah risiko usaha yang terjadi karena sebuah kesalahan manajemen di internal perusahaan dan menimbulkan dampak perubahan perekonomian masyarakat dan negara.



Akibat dari risiko ini adalah memburuknya kondisi perekonomian akan mengakibatkan daya beli masyarakat menurun. Kondisi ekonomi makro yang buruk akan berpengaruh terhadap volume kegiatan usaha.

- Risiko perubahan peraturan dan kebijakan pemerintah yaitu risiko usaha yang timbul dan berakibat kepada perubahan dan kebijakan pemerintah.

### **c. Analisis Kemungkinan Keberhasilan dan Kegagalan Usaha**

Faktor-faktor pendukung keberhasilan usaha adalah sebagai berikut.

#### 1) Faktor Manusia

Faktor manusia merupakan faktor yang utama dalam pencapaian keberhasilan usaha karena manusia yang mempunyai ide dan rencana usaha, manusia juga yang akan mewujudkannya. Di sini diperlukan manusia yang beretos kerja tinggi, rajin, optimis, dan pantang menyerah.

#### 2) Faktor Keuangan

Faktor keuangan merupakan faktor penunjang keberhasilan usaha. Faktor tersebut digunakan untuk modal usaha serta pemenuhan segala pengeluaran untuk kepentingan operasi produksi seperti pembelian bahan baku, bahan pembantu, gaji pegawai, promosi, dan biaya distribusi. Dalam hal ini, diperlukan disiplin yang ketat dalam penggunaan dana sehingga segala kegiatan keuangan harus dicatat dan dibukukan secara rapi, teliti, dan terus - menerus.

#### 3) Faktor Organisasi

Dengan adanya faktor organisasi, sumber daya akan masuk pada suatu pola sehingga orang-orang akan dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing untuk mencapai tujuan organisasi. Dengan adanya organisasi, berarti seorang wirausaha dapat:

- mempertegas hubungan dengan para karyawan,
- menciptakan hubungan antarkaryawan,
- mengetahui tugas yang akan dijalankan,

- mengetahui kepada siapa karyawan harus bertanggungjawab.

#### 4) Faktor Perencanaan

Perencanaan usaha dapat digunakan sebagai alat pengawas dan pengendalian usaha. Oleh karena itu, perencanaan harus dibuat oleh wirausaha sejak usahanya didirikan, yaitu dimulai dari:

- merencanakan produk apa yang akan dibuat,
- memperhitungkan jumlah dana yang diperlukan,
- merencanakan jumlah produk yang akan dibuat,
- merencanakan tempat pemasaran produk.

#### 5) Faktor Mengatur Usaha

Dalam kaitannya dengan kegiatan mengatur usaha, yang perlu dilakukan oleh seorang wirausaha adalah sebagai berikut :

- menyusun uraian tugas pokok untuk menjalankan usahanya,
- menyusun struktur organisasi usaha,
- memperkirakan tenaga kerja yang dibutuhkan,
- menetapkan balas jasa dan insentif,
- membuat jadwal usaha,
- mengatur mesin-mesin produksi,
- mengatur tata laksana usaha,
- menata barang-barang,
- menata administrasi usaha,
- mengawasi usaha dan pengendaliannya.

#### 6) Faktor Pemasaran

Faktor pemasaran produk perusahaan dapat ditinjau berikut ini:

- daya serap pasar dan prospeknya,
- kondisi pemasaran dan prospeknya,

- program pemasarannya.

## 7) Faktor Administrasi

Untuk menunjang kelancaran kegiatannya, sebaiknya seorang wirausaha mempunyai catatan yang rapi mengenai kegiatan dan kejadian yang terjadi setiap harinya. Catatan tersebut dibuat secara kronologis dan kemudian didokumentasikan.

## 5. Langkah-Langkah Melakukan Wirausaha

Secara umum langkah-langkah melakukan wirausaha adalah sebagai berikut.

### a. Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan ‘‘franchising’’. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan.

### b. Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini, seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

### c. Tahap mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

### d. Tahap mengembangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan, perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

### E. Pendekatan, Model dan Metode

- Pendekatan : *Scientific*
- Model : *probing prompting*
- Metode : Ceramah, Diskusi, Penugasan

### F. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
1	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Menjelaskan Tujuan Pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mempelajari serta memahami buku teks tentang materi pembelajaran</li> </ul>	55 menit
	<i>Stimulation</i>		
	<i>Problem</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Statement</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan kegiatan tanya jawab</li> </ul>	

		selama proses pembelajaran	
	<i>Data Collection</i>	➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah dijelaskan	
	<i>Verification</i>	➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Generalization</i>	➤ Menyimpulkan keseluruhan materi yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Refleksi</li> <li>➤ Pendidik Melakukan evaluasi</li> <li>➤ Pendidik memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> </ul>	15 menit

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
2	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Menjelaskan Tujuan Pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mempelajari serta memahami buku teks tentang materi pembelajaran yaitu, peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung</li> </ul>	60 Menit
	<i>Stimulation</i>		

		keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha
	<i>Problem</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>
	<i>Statement</i>	➤ Melakukan kegiatan Tanya jawab selama proses pembelajaran
	<i>Data Collection</i>	➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah di jelaskan
	<i>Verification</i>	➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung

		keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha	
	<i>Generalization</i>	➤ Menyimpulkan keseluruhan materi yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Pendidik Melakukan evaluasi sikap siswa selama pembelajaran</li> <li>➤ Pendidik memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> <li>➤ Pendidik memberikan tugas yang dikumpul pada pertemuan berikutnya</li> </ul>	10 Menit

Pertemuan ke	Kegiatan	Deskripsi	Waktu
3	<b>Pendahuluan:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Berdoa</li> <li>➤ Memberi Apersepsi dan Motivasi</li> <li>➤ Mengumpulkan tugas yang diberikan pada pertemuan sebelumnya</li> <li>➤ Memberi gambaran tujuan pembelajaran</li> </ul>	10 Menit
	<b>Inti:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mempelajari serta memahami buku teks tentang materi pembelajaran yaitu, peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	60 Menit
	<i>Stimulation</i>		
	<i>Problem</i>		➤ Melakukan Diskusi untuk mendapatkan

		<p>pemahaman tentang pengertian peluang usaha produk kerajinan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan Diskusi untuk untuk mengetahui langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk faktor pendukung keberhasilan usaha</li> <li>➤ Melakukan diskusi untuk mengetahui langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Statement</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan kegiatan Tanya jawab selama proses pembelajaran</li> </ul>	
	<i>Data Collection</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mencatat semua keseluruhan materi yang telah dijelaskan</li> </ul>	
	<i>Verification</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menjelaskan kembali materi yang telah dijelaskan tentang pengertian peluang pasar, langkah-langkah menganalisis peluang pasar, ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar, menciptakan peluang usaha produk kerajinan, faktor pendukung keberhasilan usaha, langkah-langkah melakukan wirausaha</li> </ul>	
	<i>Generalization</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menyimpulkan keseluruhan materi</li> </ul>	



		yang telah disampaikan	
	<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Memberikan Umpan balik untuk merangkum materi pembelajaran</li> <li>➤ Guru Melakukan evaluasi</li> <li>➤ Guru memberikan Informasi untuk materi pembelajaran selanjutnya</li> </ul>	10 Menit

### G. Alat/Bahan dan Media Pembelajaran

- Alat : White Board, spidol, laptop dan infocus

### H. Sumber Belajar

- 1) Heryati, Teti dkk.2017.*Ekonomi Bisnis Edisi Revisi*. Bandung: HUP
- 2) Rudianto, Alam (2013). *Ekonomi untuk SMA/MA kurikulum 2013* kelompok peminatan. Jakarta: Erlangga

### I. Penilaian Pembelajaran

#### 1) Penilaian Sikap

Penilaian Sikap Spiritual dan Sosial

- Teknik : Observasi
- Bentuk Instrumen : Lembar Observasi
- Instrumen : Anecdotal Record

Gunakan Anecdotal Record di bawah ini untuk menilai perkembangan ranah sikap spiritual dan social siswa selama mempelajari pengertian kewirausahaan, peluang usaha

Anecdotal Record

No	Nama	Penilaian Sikap			
		Perduli	Disiplin	Kebersihan	Jujur

--	--	--	--	--	--

## 2) Penilaian Pengetahuan

- Teknik Penilaian : Tes Tertulis
- Bentuk Instrumen : Tes Uraian
- Instrume

### Kisi-kisi Soal:

No	Indikator	Teknik	Bentuk Instrumen
1.	Menjelaskan peluang usaha	Tes Tertulis	1
2.	produk kerajinan Menjelaskan langkah-langkah untuk menganalisis peluang usaha produk kerajinan	Tes Tertulis	3
3.	Menjelaskan ide-ide untuk memenangkan persaingan pasar	Tes Tertulis	2
4.	Menjelaskan bagaimana menciptakan peluang usaha produk kerajinan	Tes Tertulis	5
5.	Menjelaskan faktor pendukung keberhasilan usaha	Tes Tertulis	7
6.	Menjelaskan langkah-langkah melakukan wirausaha	Tes Tertulis	6
7.	Menjelaskan ide-ide peluang usaha	Tes Tertulis	4

### Kunci Jawaban :

1. Jelaskan pengertian kewirausahaan :

Pengertian kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.

2. Ide untuk mengembangkan peluang usaha yaitu :

- 1) Ide dalam pembuatan produk kerajinan yang diminati konsumen.
- 2) Ide dalam pembuatan produk kerajinan yang dapat memenangkan persaingan.
- 3) Ide dalam pembuatan dan pendayagunaan sumber-sumber produk kerajinan.
- 4) Ide yang dapat mencegah kebosanan konsumen di dalam penggunaan produk kerajinan.
- 5) Ide dalam pembuatan desain, model, corak, dan warna produk kerajinan yang disenangi konsumen.

3. Ada beberapa langkah yaitu sebagai berikut :

1) Analisis Kelayakan Teknis

Sebelum peluang usaha baru diimplementasikan, dilihat dari aspek teknis perlu dilakukan analisis. Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan berbagai macam teknis pembuatan karya kerajinan seperti yang telah kamu pelajari pada materi terdahulu.

2) Analisis Peluang Pasar

Seorang wirausahawan yang akan membuka usaha baru selalu membutuhkan informasi tentang pasar karena tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan riset pasar untuk menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk kerajinan yang dapat dijual, menerapkan teknik pemasaran yang baik dan merencanakan sasaran pelanggan. Tujuan riset pasar adalah mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan tentang usaha kerajinan yang akan dibuka.

3) Menentukan Jumlah Pembelian Potensial dalam Tiap-Tiap Segmen Pasar

Langkah ketiga ini terkait dengan perkiraan konsumen potensial dari produk kerajinan baru oleh tiap-tiap segmen pasar pada periode sekarang dan yang akan datang. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi ini adalah dengan memilih agen untuk menguji pasar.

4) Sumber Informasi Pasar

Adalah informasi untuk mengevaluasi peluang pasarmasa sekarang dan yang akan datang dari usaha produk kerajinan. Dua pendekatan untuk memperoleh data tentang informasi tersebut adalah mengadakan penelitian secara spesifik yang dirancang untuk mengumpulkan informasi yang dinamakan dengan data primer, dan menemukan data-data relevan yang berasal dari lembaga seperti biro pusat statistik, kantor dinas pariwisata dan perindustrian, maupun biro penelitian yang disebut dengan data sekunder.

5) Uji Coba Pasar

Uji coba pasar cenderung menjadi teknik riset yang utama untuk mengurangi risiko yang ada pada usaha produk kerajinan baru dan menilai keberhasilannya. Metode yang digunakan dalam uji coba pasar adalah pameran perdagangan, menjual pada sejumlah konsumen terbatas, dan menggunakan uji coba pasar di mana penerimaan calon pembeli bisa diamati dan dianalisis lebih dekat. Uji coba pasar juga memberikan kemungkinan peluang dalam pemasaran, distribusi, dan pelayanan.

6) Studi Kelayakan Pasar

Walaupun studi kelayakan pasar bagi usaha baru cenderung memakan waktu yang banyak dan merupakan tugas yang rumit, tetapi wirausaha baru perlu untuk melakukannya. Studi kelayakan

pasar akan dapat mengurangi risiko kerugian dan kegagalan usaha produk kerajinan.

4. Ada dua langkah dalam menganalisis kelayakan finansial

1) Penentuan kebutuhan finansial total dengan dana

yang diperlukan untuk operasional. Kebutuhan finansial hendaknya diproyeksikan tiap bulan atau bahkan mingguan sekurang-kurangnya untuk operasi tahun pertama dari usaha produk kerajinan baru. Selanjutnya, diperlukan juga proyeksi kebutuhan keuangan untuk tiga sampai lima tahun yang akan datang.

2) Penentuan sumber daya finansial yang tersedia

Langkah kedua dalam analisis kelayakan finansial ini adalah proyeksi sumber daya yang tersedia dan dana-dana yang akan dihasilkan dalam operasi perusahaan. Dalam menentukan sumber daya finansial potensial yang tersedia, harus dibedakan sumber finansial jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

5. Menciptakan peluang usaha dengan cara :

1) Ide usaha

2) Resiko usaha

3) Analisis kemungkinan keberhasilan usaha dan kegagalan usaha

6. Langkah-langkah melakukan wirausaha yaitu :

1) Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan "franchising". Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan.

2) Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini, seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan,

sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3) Tahap mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4) Tahap mengembangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan, perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

7. sebutkan faktor keberhasilan usaha :

- 1) Faktor Manusia
- 2) Faktor Keuangan
- 3) Faktor Organisasi
- 4) Faktor Perencanaan
- 5) Faktor Mengatur Usaha
- 6) Faktor Pemasaran
- 7) Faktor Administrasi

**3) Penilaian Keterampilan**

- Teknik : Observasi
- Bentuk Instrumen : Lembar Observasi
- Instrumen

Projek

Kelompok :

Kelas :

Tema :

No	Aspek Penilaian	Skor		
		3	2	1
A	Perencanaan:			
	1.Kesesuaian tema			
	2.Pembagian tugas			
B	Pelaksanaan:			
	1.Kerjasama			
	2.Kesesuaian dengan rencana			
	3.Partisipasi anggota			
C	Pelaporan:			
	1.Estetika			
	2.Bahasa			
	3.Isi laporan			
	Rata-Rata Skor			

b)Portofolio

Kelas : XI

Nama :

Topik : peluang usaha

No	Aspek Penilaian	Skor				Catatan
		5	4	3	2	
1	Kebermaknaan gagasan					
2	Pemahaman pengetahuan pendukung gagasan.					
3	Argumentasi gagasan.					

4	Bahasa dan penulisan					
5	Estetika (penjilidan, kerapian, dll)					

Catatan: 5= sangat baik 4 = baik 3= Cukup 2 = Kurang

#### J. Skor Penilaian

Nomor Soal	Skor
1	20
2	20
3	20
4	20
5	20
Total	100

#### K. Perhitungan Nilai Akhir

$$\text{Skor Nilai} = \frac{\text{Skor Perolehan}}{\text{Total Skor}} \times 100 \dots (\text{puluhan})$$

$$\text{KKM KD} = 75$$

Medan, Mei 2018  
Peneliti

Asih Devi Andriyani  
NIM. 7141141006



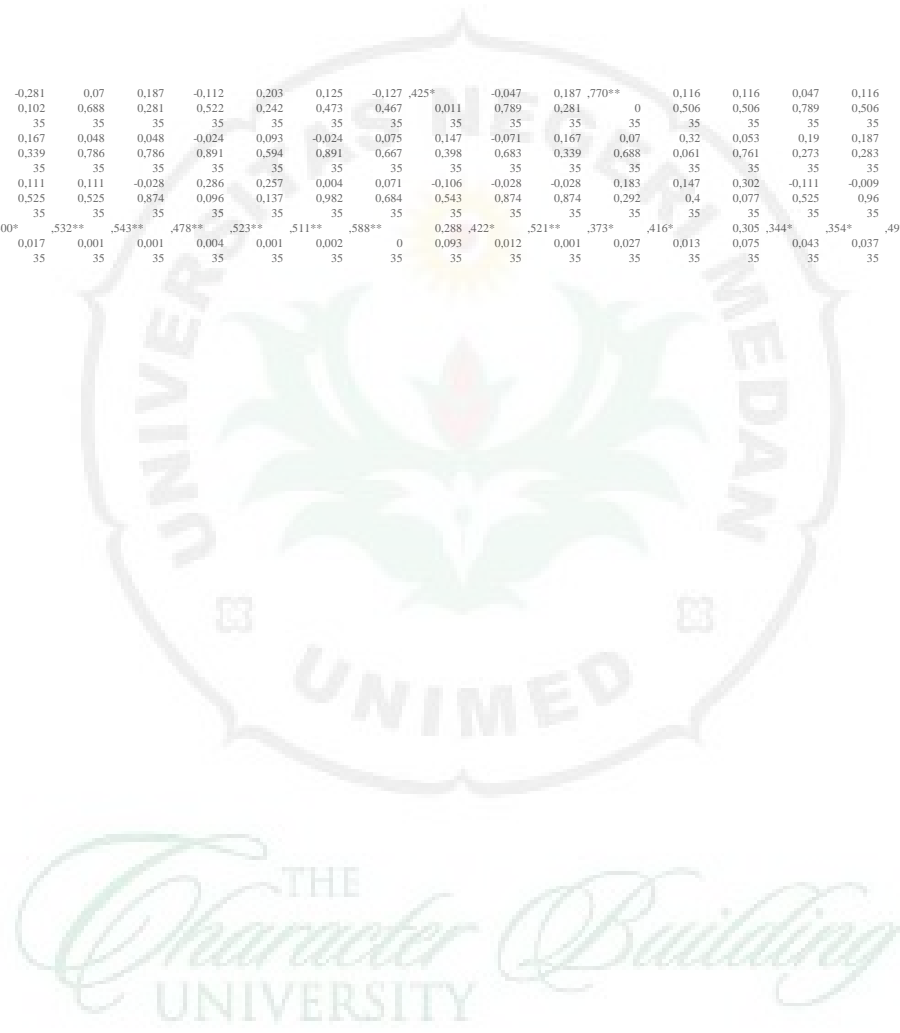
LAMPIRAN 5 UJI VALIDITAS

Correlations

	item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	item11	item12	item13	item14	item15	item16	item17	item18	item19	item20	item21	item22	item23	item24	item25	Total	
item1 Pearson Correlation	1	0,187	0,167	0,25	-0,024	0,167	0,286	0,286	0,338*	0,093	0,097	0,201	0,025	0,048	0,167	0,07	0,454**	-0,08	-0,048	-0,08	0	0,167	-0,164	-0,071	0,25	0,335*	
Sig. (2-tailed)		0,283	0,339	0,147	0,891	0,339	0,096	0,096	0,047	0,594	0,581	0,247	0,889	0,786	0,339	0,688	0,006	0,648	0,786	0,648	1	0,339	0,347	0,683	0,147	0,049	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item2 Pearson Correlation	0,187	1	0,32	0,302	0,224	0,053	0,454**	0,187	0,359*	0,31	0,495**	0,165	0,126	0,187	0,32	0,116	-0,047	0,402*	-0,053	0,252	0,377*	0,187	0,116	0,053	0,147	0,550**	
Sig. (2-tailed)	0,283		0,061	0,077	0,195	0,761	0,006	0,283	0,034	0,07	0,003	0,344	0,471	0,283	0,061	0,506	0,789	0,017	0,761	0,144	0,025	0,283	0,506	0,761	0,4	0,001	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item3 Pearson Correlation	0,167	0,32	1	0,528**	0,459**	0,286	0,167	0,286	0,217	0,327	0,338*	0,452**	0,27	0,167	0,524**	0,304	0,187	0,187	0,19	0,053	0,354*	0,524**	0,187	0,286	-0,028	0,696**	
Sig. (2-tailed)	0,339	0,061		0,001	0,006	0,096	0,339	0,096	0,21	0,055	0,047	0,006	0,116	0,339	0,001	0,075	0,283	0,283	0,273	0,761	0,037	0,001	0,281	0,096	0,874	0	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item4 Pearson Correlation	0,147	0,302	0,528**	1	0,426*	0,389*	0,25	0,426*	0,121	0,426*	0,364*	0,121	0,426*	0,364*	0,121	0,426*	0,364*	0,121	0,426*	0,364*	0,121	0,426*	0,364*	0,121	0,426*	0,364*	
Sig. (2-tailed)	0,147	0,077	0,001		0,011	0,021	0,147	0,147	0,011	0,49	0,011	0,031	0,833	0,525	0,525	0,789	0,96	0,4	0,874	0,4	0,004	0,147	0,608	0,525	0,273	0,001	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item5 Pearson Correlation	-0,024	0,224	0,459**	0,426*	1	-0,024	0,217	0,097	0,266	0,629**	0	0,143	0,244	0,411**	0,217	0,217	0,363*	-0,046	0,089	0,145	0,224	0,307	0,217	0,363*	0,217	0,286	0,600**
Sig. (2-tailed)	0,891	0,195	0,006	0,011		0,891	0,21	0,581	0,123	0	0,411	0,158	0,008	0,21	0,21	0,032	0,791	0,612	0,406	0,195	0,073	0,21	0,032	0,21	0,096	0	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item6 Pearson Correlation	0,167	0,053	0,286	0,389*	-0,024	1	0,286	0,405*	0,097	-0,023	0,217	0,452**	-0,098	0,167	0,167	-0,164	0,32	-0,08	0,31	0,053	0,471**	0,048	-0,281	0,167	0,111	0,400*	
Sig. (2-tailed)	0,339	0,761	0,096	0,021	0,891		0,096	0,016	0,581	0,894	0,21	0,006	0,574	0,339	0,339	0,347	0,061	0,648	0,07	0,761	0,004	0,786	0,102	0,339	0,525	0,017	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item7 Pearson Correlation	0,286	0,454**	0,167	0,25	0,217	0,286	1	0,405*	0,097	0,21	0,338*	0,452**	0,147	0,167	0,405*	0,187	0,053	0,053	0,071	0,32	0,236	-0,071	0,07	0,048	0,111	0,532**	
Sig. (2-tailed)	0,096	0,006	0,339	0,147	0,21	0,096		0,016	0,581	0,226	0,047	0,006	0,398	0,339	0,016	0,281	0,761	0,761	0,683	0,061	0,173	0,683	0,683	0,786	0,525	0,001	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item8 Pearson Correlation	0,286	0,187	0,286	0,25	0,097	0,405*	0,405*	1	0,217	-0,023	0,338*	0,327	0,147	0,286	0,167	0,304	0,32	-0,214	0,31	0,187	0,354*	0,167	0,187	0,048	-0,028	0,543**	
Sig. (2-tailed)	0,096	0,283	0,096	0,147	0,581	0,016	0,016		0,217	0,894	0,047	0,055	0,398	0,096	0,339	0,075	0,061	0,218	0,07	0,283	0,037	0,339	0,281	0,786	0,874	0,001	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item9 Pearson Correlation	0,338*	0,359*	0,217	0,426*	0,266	0,097	0,097	0,217	1	0,155	0,266	0,116	-0,182	0,338*	0,097	0,007	0,224	0,359*	0,024	0,089	0,307	0,459**	-0,112	-0,024	0,286	0,478**	
Sig. (2-tailed)	0,047	0,034	0,21	0,011	0,123	0,581	0,581	0,21		0,372	0,123	0,505	0,297	0,047	0,581	0,969	0,195	0,034	0,024	0,612	0,073	0,006	0,522	0,891	0,096	0,004	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item10 Pearson Correlation	0,093	0,31	0,327	0,121	0,629**	-0,023	0,21	-0,023	0,155	1	0,155	0,289	0,1	0,21	0,327	0,203	0,049	0,179	0,14	0,049	0,429*	0,327	0,203	0,093	0,257	0,523**	
Sig. (2-tailed)	0,594	0,07	0,055	0,49	0	0,894	0,226	0,894	0,372		0,372	0,093	0,568	0,226	0,055	0,242	0,782	0,303	0,422	0,782	0,01	0,055	0,242	0,594	0,35	0,001	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item11 Pearson Correlation	0,097	0,495**	0,338*	0,426*	0,143	0,217	0,338*	0,338*	0,155	0,371*	1	0,371*	-0,057	0,097	0,338*	0,244	-0,046	0,089	0,024	0,089	0,427*	0,217	0,125	-0,024	0,004	0,511**	
Sig. (2-tailed)	0,581	0,003	0,047	0,011	0,411	0,21	0,047	0,047	0,123	0,372		0,028	0,745	0,581	0,047	0,157	0,791	0,612	0,891	0,612	0,011	0,21	0,473	0,891	0,982	0,002	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item12 Pearson Correlation	0,201	0,165	0,452**	0,364*	0,244	0,452**	0,452**	0,327	0,116	0,289	0,371*	1	0,03	0,201	0,452**	-0,004	0,306	0,165	0,302	0,024	0,462**	0,201	-0,127	0,075	0,071	0,588**	
Sig. (2-tailed)	0,247	0,344	0,006	0,031	0,158	0,006	0,006	0,055	0,505	0,093	0,028		0,866	0,247	0,006	0,984	0,074	0,344	0,078	0,891	0,005	0,247	0,467	0,667	0,684	0	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item13 Pearson Correlation	0,025	0,126	0,27	0,037	0,441**	-0,098	0,147	0,147	-0,182	0,1	-0,057	0,03	1	0,147	0,025	0,304	0,126	-0,012	0,221	0,264	-0,104	-0,221	0,425*	0,147	-0,106	0,288	
Sig. (2-tailed)	0,889	0,471	0,116	0,833	0,008	0,574	0,398	0,398	0,297	0,568	0,745	0,866		0,398	0,889	0,076	0,471	0,946	0,202	0,126	0,551	0,202	0,011	0,398	0,543	0,093	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item14 Pearson Correlation	0,048	0,187	0,167	0,111	0,217	0,167	0,167	0,286	0,338*	0,21	0,097	0,201	0,147	1	-0,071	-0,047	0,32	0,32	0,19	0,454**	0,236	0,167	-0,047	-0,071	-0,028	0,422*	
Sig. (2-tailed)	0,786	0,283	0,339	0,525	0,21	0,339	0,339	0,096	0,047	0,226	0,581	0,247	0,398		0,683	0,789	0,061	0,061	0,273	0,006	0,173	0,339	0,789	0,683	0,874	0,012	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
item15 Pearson Correlation	0,167	0,32	0,524**	0,111	0,217	0,167	0,405*	0,167	0,097	0,327	0,338*	0,452**	0,025	-0,071	1	0,304	0,187	0,053	0,19	0,053	0,118	0,286	0,187	0,167	-0,028	0,521**	
Sig. (2-tailed)	0,339	0,061	0,001	0,525	0,21	0,339	0,016	0,339	0,581	0,055	0,047	0,006	0,889	0,683		0,075	0,283	0,761	0,273	0,761	0,5	0,096	0,281	0,339	0,874		

item23	Pearson Correlation	-0.164	0.116	0.187	-0.09	.363*	-0.281	0.07	0.187	-0.112	0.203	0.125	-0.127	.425*	-0.047	0.187	.770**	0.116	0.116	0.047	0.116	-0.248	0.07	1	0.304	0.183	0.319		
	Sig. (2-tailed)	0.347	0.506	0.281	0.608	0.032	0.102	0.688	0.281	0.522	0.242	0.473	0.467	0.011	0.789	0.281	0	0.506	0.506	0.789	0.506	0.15	0.688		0.075	0.292	0.061		
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35		
item24	Pearson Correlation	-0.071	0.053	0.286	0.111	0.217	0.167	0.048	0.048	-0.024	0.093	-0.024	0.075	0.147	-0.071	0.167	0.07	0.32	0.053	0.19	0.187	-0.118	0.167	0.304	1	0.111	0.313		
	Sig. (2-tailed)	0.683	0.761	0.096	0.525	0.21	0.339	0.786	0.786	0.891	0.594	0.891	0.667	0.398	0.683	0.339	0.688	0.061	0.761	0.273	0.283	0.5	0.339	0.075		0.525	0.067		
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35		
item25	Pearson Correlation	0.25	0.147	-0.028	0.19	0.286	0.111	0.111	-0.028	0.286	0.257	0.004	0.071	-0.106	-0.028	-0.028	0.183	0.147	0.302	-0.111	-0.009	-0.079	0.25	0.183	0.111	1	0.298		
	Sig. (2-tailed)	0.147	0.4	0.874	0.275	0.096	0.525	0.525	0.874	0.096	0.137	0.982	0.684	0.543	0.874	0.874	0.292	0.4	0.077	0.525	0.96	0.654	0.147	0.292	0.525		0.082		
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35		
Total	Pearson Correlation	.335*	.550**	.696**	.553**	.600**	.400*	.532**	.543**	.478**	.523**	.511**	.588**	0	0.288	.422*	.521**	.373*	.416*	0.305	.344*	.354*	.497**	.455**	0.319	0.313	0.298	1	
	Sig. (2-tailed)	0.049	0.001	0	0.001	0	0.017	0.001	0.001	0.004	0.001	0.002	0	0.093	0.012	0.001	0.027	0.013	0.075	0.043	0.037	0.002	0.006	0.061	0.067	0.082	0.061	0.067	0.082
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).  
 \*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



LAMPIRAN 6 UJI RELIABILITAS

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	35	100,0
Excluded <sup>a</sup>	0	0,0
Total	35	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,840	20

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
S1	11,63	21,711	,290	,839
S2	11,49	21,198	,466	,831
S3	11,63	20,240	,629	,823
S4	11,46	21,079	,521	,829
S5	11,60	21,012	,455	,831
S6	11,63	21,299	,382	,835
S7	11,63	20,887	,476	,830
S8	11,63	20,711	,517	,828
S9	11,60	21,129	,428	,833
S10	11,74	21,079	,422	,833
S11	11,60	20,894	,483	,830
S12	11,54	20,608	,577	,826
S13	11,63	21,417	,355	,836
S14	11,63	20,946	,463	,831
S15	11,69	22,163	,185	,844
S16	11,49	21,845	,303	,838
S17	11,83	21,852	,258	,840
S18	11,49	22,081	,245	,840
S19	11,80	20,635	,529	,828
S20	11,63	21,299	,382	,835



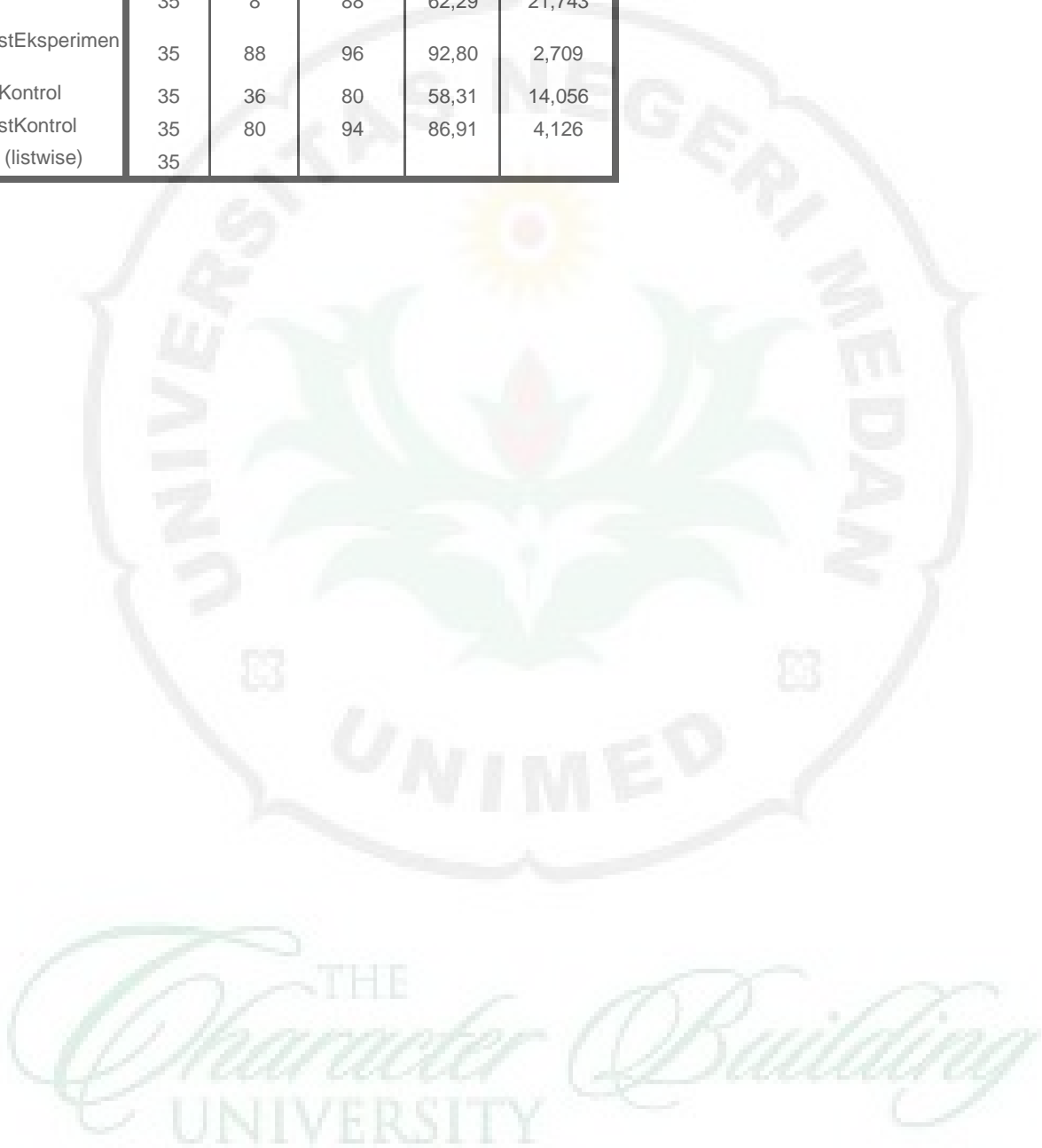
LAMPIRAN 8 DAYA PEMBEDA

nama siswa	butir Soal																				Skor Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Alvina	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22	
Dewi	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	22	
Hadfina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	22	
Inka	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	22	
Bagas	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	21	
Dewi	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	21	
Hariati	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	21	
Jeni Adila	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	21	
Dwi	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	20	
Fani	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	20	
Silvina	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	20	
Arina	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	19	
Gefira	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	18	
M. Farhan	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	18	
Nisa Fitria	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	18	
Putri	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	18	
Melinda	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	17	
Rindi	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	17	
BA	13	17	17	18	16	13	13	15	14	12	15	15	14	14	13	16	10	15	10	15	357	
JA	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	
BA/JA	0,7	0,9	0,9	1	0,9	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,6	0,8	0,6	0,8		
nama	butir Soal																				Skor Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Mawarni	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	16	
Putri	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	15	
Rina	1	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	15	
Wahyunit	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	15	
Ilda	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	14	
Ulfa	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	14	
Juli	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	13	
Dara	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	12	
Fika	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	11	
Mita	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	11	
Dinda	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	10	
Annisa	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	9	
Sinta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	9	
Yuda	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	9	
Rika	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	9	
Dea	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	
Bela	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	
BB	8	9	4	9	6	8	8	6	8	5	7	9	7	7	6	10	4	11	5	6		
JB	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	
BB/JB	0,5	0,5	0,2	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,6	0,2	0,6	0,3	0,4		
Daya	butir Soal																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
BA/JA	0,7	0,9	0,9	1	0,9	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,6	0,8	0,6	0,8		
BB/JB	0,5	0,5	0,2	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,6	0,2	0,6	0,3	0,4		
(BA/JA)-	0,3	0,4	0,7	0,5	0,5	0,3	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,5		
Kategori	cuku baik	baik	baik	baik	cuku	cuku	baik	cuku	cuku	baik	cuku	cuku	cuku	cuku	cuku	cuku	cuku	jelek	cuku	baik		

LAMPIRAN 9 UJI DESCRIPTIVE

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PretestEksperimen	35	8	88	62,29	21,743
PostTestEksperimen	35	88	96	92,80	2,709
PretestKontrol	35	36	80	58,31	14,056
PostTestKontrol	35	80	94	86,91	4,126
Valid N (listwise)	35				



LAMPIRAN 10 UJI NORMALITAS

normalitas post-test

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	4,11858271
Most Extreme Differences	Absolute	,155
	Positive	,155
	Negative	-,148
Kolmogorov-Smirnov Z		,919
Asymp. Sig. (2-tailed)		,367

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

normalitas pre-test

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	13,83427898
Most Extreme Differences	Absolute	,108
	Positive	,108
	Negative	-,087
Kolmogorov-Smirnov Z		,641
Asymp. Sig. (2-tailed)		,807

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



LAMPIRAN 11 UJI HOMOGENITAS

**Case Processing Summary**

kelas	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
hasil belajar siswa	35	100,0%	0	0,0%	35	100,0%
Post Test Kelas Eksperimen	35	100,0%	0	0,0%	35	100,0%
Post test kelas kontrol	35	100,0%	0	0,0%	35	100,0%

**Test of Homogeneity of Variance**

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
hasil belajar siswa	6,997	1	68	,010
Based on Mean	5,290	1	68	,025
Based on Median	5,290	1	63,056	,025
Based on Median and with adjusted df	6,812	1	68	,011
Based on trimmed mean				



LAMPIRAN 12 UJI HIPOTESIS

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,584	1	3,584	,481	,493 <sup>b</sup>
	Residual	246,016	33	7,455		
	Total	249,600	34			

a. Dependent Variable: hasil belajar

b. Predictors: (Constant), Probing Prompting

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	91,870	1,419		64,762	,000
	Probing Prompting	,015	,022	,120	,693	,493

a. Dependent Variable: hasil belajar

Lampiran 13

Titik Persentase Distribusi t (dk = 1 – 40)

df	Pr	00:25	00:10	00:05	0.025	00:01	0.005	0.001
	00:50	00:20	00:10	0.050	00:02	0.010	0.002	
1	100.000	307.768	631.375	1.270.620	3.182.052	6.365.674	31.830.884	
2	0.81650	188.562	291.999	430.265	696.456	992.484	2.232.712	
3	0.76489	163.774	235.336	318.245	454.070	584.091	1.021.453	
4	0.74070	153.321	213.185	277.645	374.695	460.409	717.318	
5	0.72669	147.588	201.505	257.058	336.493	403.214	589.343	
6	0.71756	143.976	194.318	244.691	314.267	370.743	520.763	
7	0.71114	141.492	189.458	236.462	299.795	349.948	478.529	
8	0.70639	139.682	185.955	230.600	289.646	335.539	450.079	
9	0.70272	138.303	183.311	226.216	282.144	324.984	429.681	
10	0.69981	137.218	181.246	222.814	276.377	316.927	414.370	
11	0.69745	136.343	179.588	220.099	271.808	310.581	402.470	
12	0.69548	135.622	178.229	217.881	268.100	305.454	392.963	
13	0.69383	135.017	177.093	216.037	265.031	301.228	385.198	
14	0.69242	134.503	176.131	214.479	262.449	297.684	378.739	
15	0.69120	134.061	175.305	213.145	260.248	294.671	373.283	
16	0.69013	133.676	174.588	211.991	258.349	292.078	368.615	
17	0.68920	133.338	173.961	210.982	256.693	289.823	364.577	
18	0.68836	133.039	173.406	210.092	255.238	287.844	361.048	
19	0.68762	132.773	172.913	209.302	253.948	286.093	357.940	
20	0.68695	132.534	172.472	208.596	252.798	284.534	355.181	
21	0.68635	132.319	172.074	207.961	251.765	283.136	352.715	
22	0.68581	132.124	171.714	207.387	250.832	281.876	350.499	
23	0.68531	131.946	171.387	206.866	249.987	280.734	348.496	
24	0.68485	131.784	171.088	206.390	249.216	279.694	346.678	
25	0.68443	131.635	170.814	205.954	248.511	278.744	345.019	
26	0.68404	131.497	170.562	205.553	247.863	277.871	343.500	
27	0.68368	131.370	170.329	205.183	247.266	277.068	342.103	
28	0.68335	131.253	170.113	204.841	246.714	276.326	340.816	
29	0.68304	131.143	169.913	204.523	246.202	275.639	339.624	
30	0.68276	131.042	169.726	204.227	245.726	275.000	338.518	
31	0.68249	130.946	169.552	203.951	245.282	274.404	337.490	
32	0.68223	130.857	169.389	203.693	244.868	273.848	336.531	
33	0.68200	130.774	169.236	203.452	244.479	273.328	335.634	
34	0.68177	130.695	169.092	203.224	244.115	272.839	334.793	
35	0.68156	130.621	168.957	203.011	243.772	272.381	334.005	
36	0.68137	130.551	168.830	202.809	243.449	271.948	333.262	
37	0.68118	130.485	168.709	202.619	243.145	271.541	332.563	
38	0.68100	130.423	168.595	202.439	242.857	271.156	331.903	
39	0.68083	130.364	168.488	202.269	242.584	270.791	331.279	
40	0.68067	130.308	168.385	202.108	242.326	270.446	330.688	
41	0.68052	130.254	168.288	201.954	242.080	270.118	330.127	
42	0.68038	130.204	168.195	201.808	241.847	269.807	329.595	

43	0.68024	130.155	168.107	201.669	241.625	269.510	329.089
44	0.68011	130.109	168.023	201.537	241.413	269.228	328.607
45	0.67998	130.065	167.943	201.410	241.212	268.959	328.148
46	0.67986	130.023	167.866	201.290	241.019	268.701	327.710
47	0.67975	129.982	167.793	201.174	240.835	268.456	327.291
48	0.67964	129.944	167.722	201.063	240.658	268.220	326.891
49	0.67953	129.907	167.655	200.958	240.489	267.995	326.508
50	0.67943	129.871	167.591	200.856	240.327	267.779	326.141
51	0.67933	129.837	167.528	200.758	240.172	267.572	325.789
52	0.67924	129.805	167.469	200.665	240.022	267.373	325.451
53	0.67915	129.773	167.412	200.575	239.879	267.182	325.127
54	0.67906	129.743	167.356	200.488	239.741	266.998	324.815
55	0.67898	129.713	167.303	200.404	239.608	266.822	324.515
56	0.67890	129.685	167.252	200.324	239.480	266.651	324.226
57	0.67882	129.658	167.203	200.247	239.357	266.487	323.948
58	0.67874	129.632	167.155	200.172	239.238	266.329	323.680
59	0.67867	129.607	167.109	200.100	239.123	266.176	323.421
60	0.67860	129.582	167.065	200.030	239.012	266.028	323.171
61	0.67853	129.558	167.022	199.962	238.905	265.886	322.930
62	0.67847	129.536	166.980	199.897	238.801	265.748	322.696
63	0.67840	129.513	166.940	199.834	238.701	265.615	322.471
64	0.67834	129.492	166.901	199.773	238.604	265.485	322.253
65	0.67828	129.471	166.864	199.714	238.510	265.360	322.041
66	0.67823	129.451	166.827	199.656	238.419	265.239	321.837
67	0.67817	129.432	166.792	199.601	238.330	265.122	321.639
68	0.67811	129.413	166.757	199.547	238.245	265.008	321.446
69	0.67806	129.394	166.724	199.495	238.161	264.898	321.260
70	0.67801	129.376	166.691	199.444	238.081	264.790	321.079
71	0.67796	129.359	166.660	199.394	238.002	264.686	320.903
72	0.67791	129.342	166.629	199.346	237.926	264.585	320.733
73	0.67787	129.326	166.600	199.300	237.852	264.487	320.567
74	0.67782	129.310	166.571	199.254	237.780	264.391	320.406
75	0.67778	129.294	166.543	199.210	237.710	264.298	320.249
76	0.67773	129.279	166.515	199.167	237.642	264.208	320.096
77	0.67769	129.264	166.488	199.125	237.576	264.120	319.948
78	0.67765	129.250	166.462	199.085	237.511	264.034	319.804
79	0.67761	129.236	166.437	199.045	237.448	263.950	319.663
80	0.67757	129.222	166.412	199.006	237.387	263.869	319.526

Lampiran 14 Dokumentasi



Dokumentasi penyebaran Pre-test dan post-test



Dokumentasi pengajaran model *Probing Promting*




Hal : Permohonan Judul Skripsi  
Kepada Yth : Bapak Pembimbing Skripsi  
Fakultas Ekonomi UNIMED  
Di  
Medan

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Asih Devi Andriyani  
NIM : 7141141006  
Jurusan : Pendidikan Ekonomi  
Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran  
Jenjang : S1  
Jalur : Skripsi

Dengan ini memohon kepada Bapak, agar sudikiranya menyetujui salah satu judul skripsi yang saya ajukan di bawah ini :

No	Judul Skripsi	Tanda Tangan Persetujuan
1	Pengaruh Model Probing Prompting Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Siswa Kelas XI Administrasi Perkantoran Di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Ajaran 2017/ 2018."	 <u>Prof. Dr. H. Syaiful Sagala, S.Sos.,M.Pd</u> NIP. 19580509 198611 1 001
2	Pengaruh Model Pembelajaran Talking Stick Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Siswa Kelas XI Di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Ajaran 2018/2019	<u>Prof. Dr. H. Syaiful Sagala, S.Sos.,M.Pd</u> NIP. 19580509 198611 1 001
3	Pengaruh Model Pembelajaran Cooperative Jigsaw Terhadap Hasil Belajar Kearsipan Siswa Kelas XI Administrasi Perkantoran Di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Ajaran 2018/2019	<u>Prof. Dr. H. Syaiful Sagala, S.Sos.,M.Pd</u> NIP. 19580509 198611 1 001

Demikian permohonan ini saya ajukan dan atas perhatian Bapak, saya ucapkan terimakasih.

Diketahui/Disetujui oleh :

Medan, Febuari 2018

Ketua Program Studi Pend. Adm. Perkantoran

Pemohon

  
Dr. Hasyim, S.Ag., SE., MM

  
Asih Devi Andriyani



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI MEDAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI**

Jalan Willem Iskandar Psr. V - Kotak Pos No.1589 – Medan 20221 Telp (061)6642241

**NOTA TUGAS**

**No.12/18/UN33.7.5/LL.ADP/2018**

Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Medan, dengan ini menugaskan saudara:

Nama : Prof. Dr. H. Syaiful Sagala, S.Sos.,M.Pd  
NIP : 19580509 198611 1 001  
Pangkat/Golongan : Pembina Utama/ IV/ d  
Jabatan : Guru Besar

Menjadi Dosen Pembimbing dalam penyusunan Skripsi Mahasiswa:

Nama : Asih Devi Andriyani  
NIM : 7141141006  
Jurusan : Pendidikan Ekonomi  
Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran  
Jenjang : S-1

Dalam rangka penelitian skripsi berjudul:

**“Pengaruh Model Probing Prompting Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Siswa Kelas XI Administrasi Perkantoran Di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Ajaran 2018/2019.”**

Demikianlah penugasan ini kami sampaikan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Diketahui Oleh:  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

**Dr. Eko Wahyu Nugrahadi, M.Si**  
NIP. 19640703 199103 1 005

Medan, Febuari 2018

dh  
Ketua Jurusan,

**Dr. H. Arwansyah, M.Si**  
NIP. 19630712 198903 1 002

## PERSETUJUAN PROPOSAL PENELITIAN

Proposal Penelitian Ini Diajukan oleh Asih Devi Andriyani, NIM 7141141006  
Jurusan Pendidikan Ekonomi, Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran  
Jenjang Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Medan

Disetujui Untuk Memperoleh Izin Mengadakan Penelitian

Medan, Mei 2018

Disetujui Oleh,  
Dosen Pembimbing Skripsi,

Peneliti,



Prof. Dr. H. Syaiful Sagala, S.Sos., M.Pd

NIP. 19580509 198611 1 001



Asih Devi Andriyani

NIM. 7141141006

Diketahui Oleh:

Ketua Jurusan  
Pendidikan Ekonomi,

Dr. H. Arwansyah, M.Si

NIP. 19630712 198903 1 002

Ketua Program Studi  
Pendidikan Adm. Perkantoran,

Dr. Hasyim, S.Ag., SE., MM

NIP. 19650125 200501 1 001





# SMP - SMK ( SMEA - STM - TIK ) YAYASAN PERGURUAN HARAPAN

Jln. Letjend. S. Parman No .5 Stabat  
Kabupaten Langkat – Sumatera Utara  
HP. 081375531400 Kode Pos 20814 E – Mail : harapanschool@yahoo.com

SMP : Akreditasi A  
SMK NPSN . No : 10.259.354  
TEHNIK KOMPUTER dan JARINGAN : Akreditasi B

SMK BISNIS MANAJEMEN  
AKUNTANSI : Akreditasi A  
ADM. PERKANTORAN : Akreditasi A

SMK TEHNIK INDUSTRI  
AUDIO VIDEO : Akreditasi B  
MEKANIK OTOMOTIF : Akreditasi A



ISO 9001 : 2008 Certified Company

Cert No : 30287

Nomor : 037 /105.3/F/SMK.H/MN/2017  
Lamp : -  
Hal : Izin Observasi

Kepada

Yth, : Bapak/Ibu Pimpinan  
Universitas Negeri Medan  
Fakultas Ekonomi  
Di  
Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat nomor : 327/UN33.7.5/LL.ADP/2018 tanggal Pebruari 2018 perihal Permohonan Izin Observasi untuk penyusunan Proposal Penelitian atas nama :

Nama : Asih Devi Andriyani  
NIM : 7141141006  
Jurusan : Pendidikan Ekonomi  
Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran  
Jenjang Studi : Strata Satu (S-1)

diberikan izin untuk melaksanakan observasi di SMK Swasta Harapan Stabat dengan judul “Pengaruh Model Probing Prompting Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Siswa Kelas XI Administrasi Perkantoran di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Pelajaran 2017/2018”.

Demikian surat ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan dengan seperlunya.

Stabat, 07 Pebruari 2018

Kepala Sekolah.



H.M.T. Wahyu Amami K.Jd, M.Pd





# SMP - SMK ( SMEA - STM - TIK ) YAYASAN PERGURUAN HARAPAN

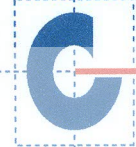
Jln. Letjend. S. Parman No .5 Stabat  
Kabupaten Langkat – Sumatera Utara  
HP. 081375531400 Kode Pos 20814 E – Mail : harapanschool@yahoo.com

SMP : Akreditasi A  
SMK NPSN . No : 10.259.354  
TEHNIK KOMPUTER dan JARINGAN : Akreditasi B

SMK BISNIS MANAJEMEN  
AKUNTANSI : Akreditasi A  
ADM. PERKANTORAN : Akreditasi A

SMK TEHNIK INDUSTRI  
AUDIO VIDEO : Akreditasi B  
MEKANIK OTOMOTIF : Akreditasi A

JAS-ANZ



ISO 9001 : 2008 Certified Company

Cert No : 30287



## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 195 /I05.3/F/SMK.H/MN/2018

Kepala Sekolah Menengah Kejuruan ( SMK ) Swasta Harapan di Stabat Kabupaten Langkat, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **Asih Devi Andriyani**  
NIM : 7141141006  
Jurusan : Pendidikan Ekonomi  
Program Studi : Pendidikan Adm. Perkantoran  
Jenjang Studi : S1

nama tersebut di atas benar telah melakukan Penelitian di SMK Swasta Harapan Stabat dengan judul “  
“ Pengaruh Model Probing prompting Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Siswa Kelas XI  
Administrasi Perkantoran di Yayasan Perguruan SMK Swasta Harapan Stabat Tahun Ajaran  
2018/2019 ” pada tanggal 28 Agustus 2018..

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Stabat, 28 Agustus 2018

Waka. Sekolah,

Drs. Suyadi , MM



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI MEDAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Willem Iskandar, Psr V Medan Estate - Kotak Pos No.1589 Medan 20221

Telp. (061) 663584, 6613365, 6613276, Fax. (061) 6614002-6613319

Laman : <http://fe.unimed.ac.id>, email: [fe@unimed.ac.id](mailto:fe@unimed.ac.id)

**SURAT KETERANGAN**

Nomor: 1530 /UN33.7.5/LL.ADP/2018

Ketua Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan, menerangkan bahwa:

Nama : Asih Devi Andriyani  
NIM : 7141141006  
Jurusan : Ekonomi  
Keahlian : Pendidikan Administrasi Perkantoran

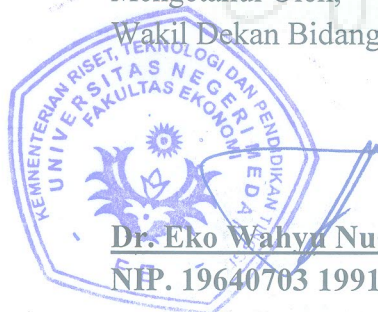
1. Benar telah menyerahkan 1 (satu) buku untuk disumbangkan keruang baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan melalui program studi, yang berjudul:

Judul : Kewirausahaan  
Pengarang : Dr. R. Agus Trihatmoko, S.E., M.B.A., M.M  
Dr. Mugi Harsono, S.E., M.Si  
Penerbit : UPP STIM YKPN  
Tahun Terbit : 2017

2. Nama tersebut di atas tidak memiliki sangkut paut atau masalah dengan perpustakaan Fakultas (ruang baca Fakultas)

Demikianlah surat keterangan ini diperbuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan untuk pengurusan **Surat Keterangan Dari Perpustakaan Universitas Negeri Medan**.

Mengetahui Oleh,  
Wakil Dekan Bidang Akademik,



**Dr. Eko Wahyu Nugrahadi, M.Si**  
NIP. 19640703 199103 1 005 d

Medan, September 2018  
Ketua Prodi  
Pendidikan Administrasi Perkantoran

**Dr. Hasyim, S.Ag, S.E, M.M**  
NIP. 19650125 200501 1001



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI MEDAN  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Willem Iskandar Psr. V - Kotak Pos No. 1589 - Medan 20221  
Telp. (061) 6613365, 6613276, 6618754 Fax. (061) 6614002-6613319  
Laman: <http://fe.unimed.ac.id>

**SURAT KETERANGAN**

No. ~~2190~~UN.33.7.1/KM/2018

Penanggung jawab Ruang baca Fakultas Ekonomi menerangkan bahwa :

Nama : **Asih Devi Andriyani**  
NIM : **7141141006**  
Program Studi : **PENDIDIKAN EKONOMI**

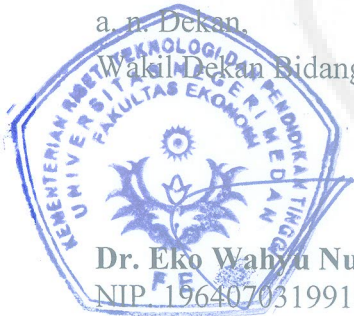
Telah menyelesaikan administrasi dan tidak lagi tersangkut dalam peminjaman buku di ruang baca Fakultas Ekonomi

Demikianlah surat keterangan ini diperbuat untuk di pergunakan seperlunya.

Diketahui:

a. n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik



**Dr. Eko Wahyu Nugrahadi, M.Si**  
NIP. 196407031991031005

Medan, 02 Oktober 2018  
Penanggung Jawab Ruang Baca  
Fakultas Ekonomi

**Faried Jauhari**  
NIP. 197811132005011002

THE  
*Character Building*  
UNIVERSITY





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI MEDAN

**UPT. PERPUSTAKAAN**

Jalan Willem Iskandar Psr.V - Kotak Pos No.1589 - Medan 20221  
Telepon (061) 6613365, 6613276, 6618754 Fax. (061) 6614002 / 6613319  
Laman : <http://perpustakaan.unimed.ac.id>

No. Reg.: 2934/18

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 0624 /UN33.13/LL/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala UPT Perpustakaan Universitas Negeri Medan, menerangkan bahwa:

Nama / NIM : Asih Devi Andriyani / 1191191006

Jur./Prog. Studi : Ekonomi / Pendidikan Administrasi Perkantoran

Telah mengembalikan semua buku-buku yang dipinjam dari UPT. Perpustakaan UNIMED.  
Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 03 OCT 2018

Kepala,



Tessa Simahate, S.Sos., M.I.Kom

NIP. 19821109 200604 2 003

THE  
Character Building  
UNIVERSITY



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI MEDAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI**  
Jl. Willem Iskandar Pasar V, Kotak Pos No. 1589 Medan 20221  
Telp. (061) 6625973, 6613276, 6618754, Fax. (061) 6614002, 061-6613319

Medan, Mei 2018

No : 1347/UN33.7.5/LLAdP/2018

Lamp : 1 (satu) Berkas

Hal : Penerbitan Izin Penelitian

Kepada Yth : Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Medan

Di Tempat

Sehubungan mahasiswa tersebut dibawah ini telah menyelesaikan Seminar Proposal Penelitian Sripsi, maka dengan hormat kami mohon Bapak berkenan memberikan surat izin penelitian kepada :

Nama : Asih Devi Andriyani

NIM : 7141141006

Jurusan : Pendidikan Ekonomi

Program : Pendidikan Administrasi Perkantoran

Jenjang : S-1

Dalam rangka penulisan skripsi dengan judul :

**“PENGARUH MODEL PROBING PROMTING TERHADAP HASIL BELAJAR KEWIRAUSAHAAN SISWA KELAS XI ADMINISTRASI PERKANTORAN DI YAYASAN PERGURUAN SMK SWASTA HARAPAN STABAT TAHUN AJARAN 2018/2019”.**

Ditujukan Kepada : Kepala Sekolah SMK Swasta Harapan Stabat. Jl. Letnan Jendral S. Parman No.5 Kwala Bingai, Stabat.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

dh Ketua Jurusan

**Dr. H. Arwansyah, M. Si**  
NIP. 19630712 198903 1 002