

**KEMAMPUAN STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA**

**DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

**TUGAS AKHIR SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh :

Liana Duwi Prahasruri

NIM. 13511244020

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNIK BOGA**

**FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**2017**

## **KEMAMPUAN STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Oleh :

Liana Duwi Prahasruri

NIM. 13511244020

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek kognitif, (2) mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek afektif (3) mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek psikomotor siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dan kualitatif dimana hasil penelitian disajikan apa adanya dan tidak ada manipulasi. Metode pengumpulan data dilakukan dengan tes (untuk mengetahui kemampuan kognitif), angket (untuk mengetahui kemampuan afektif), wawancara dan dokumentasi (untuk mengetahui kemampuan psikomotor). Waktu pelaksanaan penelitian adalah awal bulan januari sampai akhir bulan juni. Instrumen diujikan kepada *expert judgement* yaitu Dosen Pendidikan Teknik Boga, setelah itu instrumen diujikan kepada 30 siswa kelas XII JB 1 untuk menghitung va liditas dan reliabilitasnya. Soal yang dinyatakan valid dan reliabel kemudian digunakan untuk penelitian. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan teknik deskriptif kuantitatif dan kualitatif.

Hasil penelitian ini: (1) kemampuan *studentpreneur* aspek kognitif menunjukkan nilai rata-rata yang masih rendah yaitu 63,3 nilai tersebut masih belum memenuhi standart nilai/KKM mata pelajaran PUB yang mencapai 80 (2) kemampuan *studentpreneur* aspek afektif menunjukkan hasil yang cukup baik, masih diperlukan perbaikan dan peningkatan kembali dalam proses pembelajaran (3) kemampuan *studentpreneur* aspek psikomotor sudah baik, siswa mampu melaksanakan kegiatan praktik Pengelolaan Usaha Boga dengan baik, meskipun masih banyak berbagai kesalahan teknis yang terjadi karena keterbatasan waktu, tempat dan biaya.

Kata kunci : kemampuan, *studentpreneur*, jasa boga

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Tugas Akhir Skripsi dengan Judul

**KEMAMPUAN STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA  
DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Disusun Oleh:

Liana Duwi Prahasruri

NIM 13511244020

telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan

Ujian Akhir Tugas Akhir Skripsi bagi yang bersangkutan.

Yogyakarta, 31 Mei 2017

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Pendidikan Teknik Boga,

Dr. Mutiara Nugraheni

NIP. 19770131 200212 2 001

Disetujui,

Dosen Pembimbing,

Sutriyati Purwanti, M.Si

NIP. 19611216 198803 2 001

## **SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Liana Duwi Prahasruri

NIM : 13511244020

Program studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : Kemampuan Studentpreneur Siswa Jasa Boga di SMK Negeri  
6 Yogyakarta

menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuhan kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, Juli 2017

Yang menyatakan,



Liana Duwi Prahasruri

NIM. 13511244020

**LEMBAR PENGESAHAN**  
Tugas Akhir Skripsi

**KEMAMPUAN STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA  
DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Disusun Oleh:  
Liana Duwi Prahasruri  
NIM 13511244020

Telah dipertahankan di depan Tim Pengaji Tugas Akhir Skripsi Program Studi  
Pendidikan Teknik Boga Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta

Pada tanggal 21 Juni 2017

**TIM PENGUJI**

Nama/Jabatan

Tanda Tangan

Tanggal

Sutriyati Purwanti, M.Si  
Katua pengaji/pembimbing

21 Juni 2017

Titin Hera Widi H, M.Pd  
Sekretaris Pengaji

21 Juni 2017

Dr. Mutiara Nugraheni  
Pengaji

21 Juni 2017



Yogyakarta, Juli 2017  
Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta

Dekan,

*[Signature]*  
**Dr. Widarto, M.Pd.**

NIP. 19631230 198812 1 001 *[Signature]*

## **MOTTO**

Tidak ada yang tidak mungkin di dunia ini, semua tergantung pada sejauh mana  
kamu mau berusaha dan memperjuangkannya

(penulis)

Impian itu mestilah diantara bintang-bintang, sebab ia tidak akan peduli siang  
malam, tidak akan peduli hujan badai, bintang-bintang akan tetap berada di atas  
awan, di langit yang tinggi dan bersinar terang benderang

(Kurniawan Gunadi)

## **LEMBAR PERSEMBAHAN**

Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

Almarhumah Ibu Ratmi (Ibu tercinta) yang selalu menjadi sumber kekuatan dan motivasi untuk tetap kuat dan ikhlas.

Bapak Darman (bapak tercinta), kakak-kakakku tersayang (Mbak Anik dan Mas Agus), keponakan-keponakanku tersayang (Agan, Denza, dan Alesha) yang selalu mencerahkan kasih sayang, dukungan, semangat, serta motivasi untuk terus maju.

Geng payung teduh (Indriani Eka Pratiwi dan Reza Ramadhan) yang telah meneman dan berjuang bersama-sama baik suka maupun duka.

Sahabat-sahabatku tersayang Cantik Manis (Dhea Utami Putri, Indriani Eka Pratiwi, Aswatun Khasanah, Nurlia Syafitri) yang selalu memberikan dukungan yang luar biasa.

Adik serta sahabat kos Komojoyo 14c (Hidayatul Lailiah dan Tiyas) yang telah memberikan dukungan serta bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.

MSG Fams (Eky Nursanti, Faiq Abdul Aziz, Muhammad Iqbal Albarqi, Muhammad Iqbal, Yupi Dyah Ratnaningsih, Dhea Utami Putri, Indriani Eka Pratiwi, Mentari Angelin) yang selalu memberikan dukungan.

Sahabatku Latifa Dwike Ambarawati yang selalu memberi motivasi, dukungan serta arahan.

Keluarga besar LPMT Fenomena FT UNY yang telah memberi banyak pengalaman dan pelajaran berharga dalam berorganisasi selama perkuliahan.

Teman-teman terbaik Pendidikan Teknik Boga D 2013 yang telah berjuang bersama-sama baik suka maupun duka dalam menjalani masa-masa perkuliahan.

Keluarga besar KUIK UNY dan *civil war fighters* I & II yang telah memberikan banyak pengalaman serta pelajaran berharga.

Almamaterku Universitas Negeri Yogyakarta.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan bimbingan-Nya, sehingga Tugas Akhir Skripsi (TAS) dengan judul “Kemampuan *Studentpreneur* Siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta” dapat disusun dengan baik. Penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Sutriyati Purwanti, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Skripsi yang telah memberikan banyak pengarahan, motivasi, dan semangat selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi.
2. Dr. Mutiara Nugraheni selaku Dosen validator instrumen tes dan non tes, Dosen Penguji, Ketua Jurusan dan Ketua Program Studi Pendidikan Teknik Boga.
3. Titin Hera Widi Handayani, M.Pd., selaku sekretaris penguji yang telah memberikan masukan serta perbaikan terhadap Tugas Akhir Skripsi ini.
4. Anis Nurhayati S, S.Pd.T., selaku guru mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan soal tes dan non tes.
5. Dosen Pendidikan Teknik Boga dan staf yang telah memberikan bantuan serta fasilitas selama proses penyusunan proposal sampai dengan selesainya Tugas Akhir Skripsi ini.
6. Dr. Widarto, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan persetujuan dalam pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi.
7. Drs. Rustamaji, M.Pd., selaku Kepala Sekolah SMK Negeri 6 Yogyakarta yang telah memberikan ijin dan bantuan dalam pelaksanaan penelitian.
8. Seluruh siswa-siswi kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang telah memberikan bantuan dalam pelaksanaan penelitian dalam kelas.
9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini masih banyak kekurangan, untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga Tugas Akhir Skripsi ini bisa menjadi referensi yang bermanfaat bagi semua pembaca.

Yogyakarta, Juli 2017

Penulis



Liana Duwi Prahasruri

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	i
<b>ABSTRAK.....</b>	ii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	iii
<b>SURAT PERNYATAAN.....</b>	iv
<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	v
<b>MOTTO.....</b>	vi
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	vii
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	viii
<b>DAFTAR ISI.....</b>	x
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	xii
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Identifikasi masalah.....	5
C. Batasan masalah.....	6
D. Rumusan masalah.....	6
E. Tujuan penelitian.....	6
F. Manfaat penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Kajian teori.....	8
B. Penelitian yang relevan.....	28
C. Kerangka pikir.....	29
D. Pertanyaan penelitian.....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis penelitian.....	32
B. Tempat dan waktu penelitian.....	33
C. Populasi dan sampel.....	33

D. Definisi operasional variabel penelitian.....	34
E. Teknik dan instrumen penelitian.....	35
F. Validitas dan reliabilitas instrumen.....	43
G. Teknik analisis data.....	46
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi data .....	48
B. Hasil penelitian.....	49
C. Pembahasan.....	57
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Simpulan.....	61
B. keterbatasan penelitian.....	61
C. Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>63</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>66</b>

## **DAFTAR TABEL**

	<b>Hal</b>
Tabel 1. Nilai-Nilai dalam Pendidikan <i>Entrepreneurship</i> .....	15
Tabel 2. Kisi-Kisi Instrumen Pengumpulan Data Aspek Kognitif.....	39
Tabel 3. Kisi-Kisi Instrumen Pengumpulan Data Aspek Afektif dan Psikomotor.....	42
Tabel 4. Panduan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi.....	45
Tabel 5. Kriteria Skor Penilaian Angket.....	46
Tabel 6. Kategorisasi Hasil Perhitungan Nilai Rerata Angket.....	47
Tabel 7. Distribusi Nilai Kemampuan Aspek Kognitif 50 Siswa Kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 yogyakarta.....	49
Tabel 8. Nilai Kemampuan Aspek Kognitif.....	50
Tabel 9. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Mendiskusikan Tentang Ide Bisnis.....	51
Tabel 10. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Mendiskusikan Tentang Produk.....	51
Tabel 11. Hasil Rekap Indikator Membuat Rencana Usaha.....	52
Tabel 12. Hasil Rekap Indikator Memulai Pengembangan Produk.....	52
Tabel 13. Hasil Rekap Indikator Membeli Bahan dan Alat.....	52
Tabel 14. Hasil Rekap Indikator Melakukan Promosi Usaha.....	53
Tabel 15. Hasil Rekap Indikator Menjual Produk.....	53
Tabel 16. Rekapitulasi Keseluruhan Sub Indikator.....	54
Tabel 17. Tabel Hasil Wawancara Guru dan Siswa.....	56

## **DAFTAR GAMBAR**

	<b>Hal</b>
Gambar 1. Hubungan 3 Aspek Kemampuan.....	18
Gambar 2. Peran Pendidikan Kewirausahaan.....	22
Gambar 3. Kerangka Berfikir Penelitian.....	30

## **DAFTAR LAMPIRAN**

	<b>Hal</b>
Lampiran 1. Surat Ijin Penelitian.....	67
Lampiran 2. Instrumen .....	71
Lampiran 3. Hasil Uji Validitas.....	107
Lampiran 4. Hasil Wawancara.....	110
Lampiran 5. Hasil Penilaian Soal Tes Kognitif.....	119
Lampiran 6. Validasi Instrumen Penelitian.....	121
Lampiran 7. Surat Keterangan Penelitian.....	124
Lampiran 8. Silabus SMK Negeri 6 Yogyakarta.....	125

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan jalur pendidikan formal tingkat menengah, yang bertujuan untuk mencetak lulusan yang mempunyai kompetensi khusus sesuai bidang yang telah diambil serta mampu untuk mengurangi pengangguran yang semakin meningkat di Indonesia. Lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) diharapkan terjun langsung ke lapangan pekerjaan untuk menjadi seorang tenaga kerja yang profesional maupun bekerja secara mandiri sebagai seorang *entrepreneur*. Sekolah Menengah Kejuruan memberikan pengalaman bekerja secara efektif dan efisien yaitu menekankan pada aspek pengetahuan dan ketrampilan yang mengikuti perkembangan dunia usaha dan dunia industri. Bakat-bakat siswa diharapkan terarah untuk menjadi calon-calon tenaga profesional dan mandiri didukung dengan sistem pembelajaran yang ada di sekolah.

Pengetahuan, sikap, dan ketrampilan siswa harus diarahkan sedini mungkin mengingat saat ini Indonesia telah memasuki era Masyarakat Ekonomi Asean, tuntutan untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia semakin tinggi agar dapat bersaing dengan baik dalam era tersebut. Sekolah menjadi pilar penting untuk memupuk dan meningkatkan ketrampilan menjadi calon tenaga profesional dan mandiri pada siswa. Sekolah merupakan salah satu tempat yang tepat dalam proses pembentukan karakter pada siswa.

Istilah yang sering digunakan untuk siswa yang sedang belajar berwirausaha adalah *studentpreneur*. Istilah *studentpreneur* cukup populer dikalangan pelajar dan mahasiswa yang berkeinginan untuk meningkatkan keinginan bekerja secara profesional dan mandiri, mengembangkan kreatifitas serta inovasi yang dituangkan untuk kemajuan usaha secara mandiri. Peningkatan *studentpreneur* pada siswa SMK tentu didukung dengan berbagai pemberian mata pelajaran yang relevan. Mata pelajaran yang relevan misalnya saja secara umum adalah kewirausahaan.

Masalah yang sering timbul dalam pemberian mata pelajaran kewirausahaan adalah terlalu banyaknya materi sehingga waktu untuk praktik sedikit serta kurang maksimalnya siswa memahami materi yang telah disampaikan. Hal ini akan berdampak pada kebosanan yang mengakibatkan minimnya kreativitas dan inovasi siswa. Sedangkan *studentpreneur* diharapkan mampu menguasai 3 aspek kemampuan yaitu aspek kognitif (Pengetahuan), aspek afektif (Sikap), dan aspek Psikomotor (ketrampilan). Harapan kedepan untuk pembelajaran berbasis kewirausahaan yang mengarah pada terbentuknya jiwa-jiwa *studentpreneur*, tidak hanya berfokus pada teori saja melainkan lebih terfokus pada pengembangan siswa untuk terjun langsung dan tahu bagaimana cara melakukannya secara nyata. Pemberian kesempatan magang untuk siswa SMK serta pengalaman dalam mengelola usaha dalam mata pelajaran Pengelolaan Usaha merupakan *treatment* yang bagus untuk peningkatan kualitas siswa serta memberi pengalaman langsung saat terjun ke lapangan.

Penelitian ini akan fokus dalam masalah yang ada pada siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta, khususnya untuk mata pelajaran praktik yakni Pengelolaan Usaha Boga. Masalah yang sering terjadi adalah kebanyakan siswa mengerjakan kegiatan yang menjadi keahlian mereka saja, misalnya siswa yang suka mamasak akan sering memasak, siswa yang suka berkeliling untuk menjual akan lebih sering menjual. Hal ini mengakibatkan tidak meratanya keseluruhan aspek kemampuan yang seharusnya dimiliki oleh seorang *studentpreneur*. Menumpuknya tugas merupakan masalah lain yang harus dihadapi siswa karena dalam pelaksanaan praktik Pengelolaan Usaha Boga bersamaan dengan berbagai tugas mata pelajaran lainnya, sehingga fokus siswa menjadi terganggu dan kurang maksimal dalam pelaksanaan praktik.

Permasalahan lainnya yang sering terjadi adalah praktik Pengelolaan Usaha Boga menetapkan target penjualan, namun dalam pelaksanaannya terdapat pembagian waktu praktik yang tidak tepat misalnya saja praktik saat jam makan siang sehingga siswa harus berusaha lebih keras untuk mencapai target yang ditentukan. Siswa beranggapan bahwa konsumen yang mereka hadapi adalah teman, sehingga tata cara penjualan yang baik tidak diterapkan oleh siswa secara maksimal. Pebaikan sistem pembelajaran perlu untuk dilakukan, karena seorang *studentpreneur* dituntut untuk mampu menguasai 3 aspek kemampuan yakni, kognitif, afektif, dan psikomotor.

Pembelajaran Pengelolaan Usaha Boga menekankan pada 3 aspek kemampuan yang harus dikuasai oleh siswa yakni aspek kognitif (pengetahuan)

didapatkan dengan pembelajaran teori yang telah didapatkan dari kelas IX dan kelas X dan sebelum kegiatan pembelajaran Pengelolaan Usaha Berlangsung, afektif (sikap) telah diberikan secara tidak langsung oleh guru misalnya guru meminta siswa untuk disiplin datang ke sekolah, tanggung jawab terhadap tugas-tugas sekolah, patuh terhadap peraturan sekolah dan masih banyak contoh lain yang pertujuan untuk perbaikan pribadi dari siswa, selanjutnya adalah aspek psikomotor (ketrampilan) yang telah diajarkan melalui pembelajaran praktik di sekolah. Penerapan dari 3 aspek kemampuan tersebut memiliki hubungan satu sama lain dimana aspek pengetahuan dan ketrampilan akan digunakan saat praktik pembelajaran seperti memasak, dekorasi, plating, pelayanan dan pemasaran sedangkan aspek sikap sendiri diterapkan saat berhubungan dengan teman dalam tim, sikap murid terhadap guru dan pelayanan terhadap pelanggan.

Berbagai masalah yang telah dipaparkan di atas menjadi suatu permasalahan yang memang harus segera di atasi, karena hal tersebut tidak relevan dengan pembelajaran kewirausahaan yang sesungguhnya. Kewirausahaan dalam perspektif sekolah adalah mengarahkan siswa untuk menjadi seorang *studentpreneur*, dimana *studentpreneur* diharapkan mampu mengaplikasikan semua kemampuan yang telah dipelajarinya kedalam suatu praktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit yaitu di lingkungan sekolah, namun harapannya dengan lingkup yang sempit pembelajaran kewirausahaan yang telah diajarkan mampu diaplikasikan dengan baik oleh siswa. Kegiatan yang biasa dilakukan oleh siswa sebagai seorang *studentpreneur* adalah merencanakan usaha, menentukan struktur organisasi,

pemilihan produk yang akan dijual, penentuan harga jual, proses pengolahan produk, dan pemasaran produk. Permasalahan yang telah dipaparkan di atas akan menjadi bahasan dalam penelitian ini, yang selanjutnya akan digunakan untuk mengetahui serta menganalisis kemampuan *studentpreneur* siswa jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas diperoleh beberapa masalah. Identifikasi masalah pada penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Siswa dituntut untuk mampu membagi waktu antara kegiatan praktik PUB dan banyaknya tugas mata pembelajaran lain, hal ini berdampak pada kurang maksimalnya pelaksanaan praktik PUB.
2. Siswa cenderung praktik Pengelolaan Usaha Boga sesuai dengan kesenangan dan keahlian mereka, sehingga siswa kurang memahami tugas lainnya. Hal ini tidak sesuai dengan tuntutan seorang *studentpreneur* yang harus menguasai 3 aspek kemampuan yaitu kognitif, afektif, dan psikomotor.
3. Siswa cenderung menganggap konsumen sasaran mereka adalah teman, sehingga kegiatan penjualan tidak dilakukan dengan tata cara yang baik dan benar. Hal ini berdampak pada kurangnya kemampuan siswa dalam *personal selling*.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah maka cakupan masalah yang akan diteliti dibatasi yaitu “ Kemampuan *Studentpreneur* Siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta“. Maka, untuk mengetahui hasilnya akan dilaksanakan tes, pemberian angket, wawancara serta dokumentasi kepada siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah, serta batasan masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek kognitif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?
2. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek afektif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?
3. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek psikomotor siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?

### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek kognitif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.
2. Mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek afektif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

3. Mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada aspek psikomotor siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Penelitian analisis profil *studentpreneur* siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki beberapa manfaat antara lain :

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian dapat manambah wawasan khususnya bidang kewirausahaan yang ada di lingkungan sekolah.

2. Bagi Sekolah

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu sumber evaluasi serta rujukan untuk peningkatan kualitas pembelajaran Pengolahan Usaha Boga pada kelas XII di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

3. Bagi Siswa

Hasil penelitian ini dapat memberikan motivasi kepada siswa untuk mengasah dan memperdalam bakat *studentpreneur* yang telah diilikinya.

4. Bagi UNY

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan acuan untuk peningkatan kompetensi calon tenaga pengajar bidang kewirausahaan maupun pembelajaran berbasis kewirausahaan lainnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. KAJIAN TEORI**

##### **1. Studentpreneur**

*Studentpreneur* menjadi istilah yang sering digunakan untuk pelaku bisnis yang ada di lingkungan pendidikan. *Student* merupakan istilah asing yang untuk menyebutkan siswa. Dalam kamus *cambridge* (2008) menyebutkan *student* adalah seseorang yang belajar di sekolah maupun universitas. Sedangkan *Entrepreneur* sendiri berasal dari bahasa perancis yaitu *entreprendre* yang merupakan gabungan dari kata *entre* yang berarti antara dan *prendre* yang berarti mengambil (Barnawi & M. Arifin, 2012:25). *Entrepreneur* adalah pemilik sebuah perusahaan bisnis yang menghasilkan keuntungan melalui pengambilan resiko dan tindakan inisiatif (Barnawi & M. Arifin, 2012 : 26). Pengertian lain menyebutkan bahwa *entrepreneurs are individuals who recognize opportunities where others see chaos or confusion* (beberapa orang yang bisa mengenali sebuah peluang disaat yang lainnya terlihat kacau dan bingung) (Donald F. Kuratko dan Richard M. Hodgetts, 2007). Berdasarkan beberapa pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa *studentpreneur* adalah siswa yang mampu untuk melihat peluang dan berani mengambil suatu resiko untuk melakukan bisnis/usaha, biasanya dilakukan di lingkungan sekolah.

Menurut pakar *entrepreneurship* bernama sukardi menyimpulkan 9 sifat yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur* (Barnawi & M. Arifin, 2012 : 29-30) yaitu :

- a. Sifat instrumental memiliki pengertian tanggap terhadap peluang dan kesempatan yang berkaitan dengan perbaikan kerja.
- b. Sifat prestatif, memiliki pengertian berusaha memperbaiki prestasi, menggunakan umpan balik, menyenangi tantangan yang ada, dan berupaya agar hasil kerja yang dilakukan lebih baik dari sebelumnya.
- c. Sifat keluwesan bergaul, memiliki pengertian mampu untuk bergaul dengan siapa saja serta dapat menyesuaikan diri dalam berbagai situasi.
- d. Sifat kerja keras, artinya selalu terlibat dalam semua pekerjaan serta tidak mudah menyerah sebelum pekerjaan terelesaikan.
- e. Sifat keyakinan diri, memiliki pengertian sikap diri penuh keyakinan akan keberhasilan usahanya.
- f. Sifat pengambil resiko yang diperhitungkan, artinya adalah tidak memiliki kekhawatiran tentang ketidakpastian usahanya.
- g. Sifat swakendali, artinya yakin dalam menentukan apa yang akan dilakukan dan memiliki rasa tanggung jawab yang besar untuk dirinya sendiri.
- h. Sifat inovatif, artinya selalu mencari hal/cara baru untuk perbaikan kinerjanya.
- i. Sifat mandiri, memiliki tanggung jawab yang besar untuk dirinya, baik keberhasilan maupun kegagalan menjadi tanggung jawab pribadinya.

Terdapat tiga ciri utama yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur* yang dikemukakan oleh Barnawi & M. Arifin ( 2012 : 31), yaitu a. Kreatif artinya memiliki pola berfikir yang analitis, kritis, antusias, bersemangat, mampu melihat peluang yang ada, serta mampu berkomunikasi dan membangun relasi dengan baik, b. Inovasi artinya pola pikir yang dimiliki sintesis, gigih, tekun, bersedia bekerja keras, mampu memimpin tim dan dapat bekerja dalam tim, c. Mampu mengambil resiko artinya memiliki pola berfikir yang evaluatif, berani untuk mulai usaha, tidak malu, tidak takut gagal, rugi, memiliki tanggung jawab yang besar, kemampuan komunikasi yang baik, serta menarik perhatian dalam berbicara. Seorang *studentpreneur* dituntut untuk memiliki 3 aspek kemampuan, antara lain kemampuan kognitif (kemampuan), afektif (sikap), dan psikomotor (ketrampilan). Berikut ini merupakan penjelasan mengenai 3 aspek kemampuan seorang *studentpreneur* :

#### **a. Kemampuan Kognitif**

Pengertian kemampuan kognitif menurut Sujiono (2004: 12) adalah kemampuan kognitif merupakan kemampuan individu untuk berfikir tentang bagaimana cara menghubungkan, menilai, dan mempertimbangkan suatu peristiwa. Sedangkan menurut Fadlilah, kemampuan kognitif adalah suatu tindakan pengenalan dan pemikiran tentang situasi di mana tingkah laku terjadi (Fadlilah, 2012:102). Pengertian ketiga tentang kemampuan kognitif seperti yang diungkapkan oleh Tri Indra Prasetya (2012) adalah ranah kognitif merupakan hasil belajar siswa yang

berkaitan dengan intelektual yang meliputi enam aspek yaitu: pengetahuan atau ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi.

Menurut Barnawi & Mohammad Arifin (2012:100) kemampuan kognitif masuk ke dalam kategori *hard skill*, dimana *hard skill* ini sangat diperlukan sebagai seorang *entrepreneur*. *Hard skill* merupakan representasi dari kecerdasan intelektual dan kinestetik (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:100). Aspek pengetahuan yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur* antara lain pengetahuan tentang usaha yang akan dirintis hingga pengetahuan mengenai manajemen dan pengorganisasianya (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:100).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kemampuan kognitif adalah kemampuan yang ada pada diri seseorang yang meliputi aspek pengetahuan atau ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi, dimana beberapa aspek tersebut dijadikan sebagai pemikiran dan pertimbangan dalam berperilaku tentang suatu peristiwa.

### **1) Kemampuan Kognitif yang harus dimiliki seorang *studenpreneur***

Menurut Asnawi (2005) kemampuan yang harus dimiliki seorang *entrepreneur* sebelum memulai usaha antara lain :

- a) Menentukan kondisi pasar.
- b) Menentukan kebutuhan permintaan dan penawaran pasar.
- c) Menentukan kejelasan informasi pesaing.
- d) Menentukan informasi tentang perkembangan harga pasar.
- e) Mengetahui saluran pendistribusian bahan.

- f) Menentukan rencana pemasaran.

Pendapat lain diungkapkan oleh Buchari Alma (2007:221) yang berpendapat bahwa dalam merancang sebuah usaha dibutuhkan beberapa kerangka usaha antara lain :

- a) Menentukan nama usaha
- b) Menentukan lokasi usaha
- c) Menentukan komoditi yang akan diusahakan
- d) Menentukan konsumen yang dituju
- e) Menentukan pasar yang akan dimasuki
- f) Menentukan *partner* kerjasama usaha
- g) Menentukan personil yang dipercaya untuk manajalankan sebuah usaha
- h) Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia
- i) Peralatan yang perlu disediakan
- j) Penyebaran promosi

Thorik Gunara (2007 : 12) lebih menekankan pada dua aspek yang harus dimiliki seorang *entrepreneur* sebelum memulai usahanya yaitu *targeting* (proses penentuan segmentasi pasar/sasaran pasar yang akan dituju) dan *positioning* yaitu bagaimana proses suatu produk dapat diingat oleh konsumen. Rina Rachmawati (2011), menyatakan pendapat yang berbeda yaitu sebelum memulai sebuah usaha dibutuhkan strategi pemasaran (*Marketing Strategy*) yang terdiri dari melakukan seleksi dan evaluasi pasar sasaran dan merancang dan menyusun bauran pemasaran

(*Marketing Mix*) yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), dan *place* (tempat).

### b. Kemampuan Afektif

Menurut Friska Oktaviana (2015), menjabarkan tentang pengertian kemampuan afektif yaitu berupa hasil belajar yang diperlihatkan oleh siswa dalam berbagai tingkah laku. Pendapat lain menjelaskan bahwa kemampuan afektif adalah kemampuan seseorang yang berkaitan dengan emosi (Sukanti, 2011). Menurut Sukanti (2011), terdapat lima kategori utama dalam kemampuan afektif yaitu: penerimaan, tanggapan, penghargaan, pengorganisasian, dan karakterisasi. Menurut Barnawi & Mohammad Arifin (2012), kemampuan afektif merupakan representasi dari kecerdasan emosional yang harus dimiliki oleh seseorang.

Kemampuan afektif masuk ke dalam kategori *soft skill* yaitu kemampuan seseorang dalam mengatur dirinya sendiri dan mengatur hubungan dengan orang lain (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:99). Penunjang kesuksesan *entrepreneur* adalah penguasaan kemampuan yang meliputi *hard skill* dan *soft skill*. Menurut Barnawi & Mohammad Arifin, (2012), yang merujuk pada sebuah penelitian yang dilakukan di Harvard University menunjukkan bahwa *soft skill* sendiri memegang angka 80% sebagai penentu kesuksesan seorang.

Berdasarkan ketiga pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa, kemampuan afektif adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang yang berkaitan dengan emosi yang diperlihatkan dalam berbagai tingkah laku.

### **1) Kemampuan Afektif yang harus dimiliki *Studentpreneur***

*Entreprenuer* yang hebat harus memiliki sikap kreatif, siap dengan resiko yang ada, memiliki rasa percaya diri, berorientasi pada hasil, memiliki jiwa kepemimpinan, serta mampu untuk kerja keras dalam mengelola usaha (Eka Aprillianti, 2012:314). Pendapat lain diungkapkan oleh Azis Fathoni (2013) bahwa karakteristik *entrepreneur* adalah optimis, mempunyai daya tahan, bekerja keras, mempunyai visi kedepan, dan berani mengambil.

Menurut Barnawi & Mohammad Arifin (2012) menyebutkan 17 karakteristik *entrepreneur* yang perlu dikembangkan disekolah. Karakteristik tersebut berupa nilai-nilai yang perlu ditanamkan kepada peserta didik sebagai ciri-ciri dari seorang *entrepreneur*. Nilai-nilai tersebut akan dijelaskan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 1. Nilai-Nilai dalam Pendidikan Entrepreneurship

Nilai	Deskripsi
Mandiri	Tidak bergantung pada orang lain dalam menjalankan tugasnya
Kreatif	Memiliki pola pikir dan cara pandang yang berbeda
Berani mengambil resiko	Menyukai pekerjaan yang penuh dengan tantangan serta siap untuk menanggung konsekuensi atas segala keputusan yang telah dibuat
Berorientasi pada tindakan	Mempunyai inisiatif untuk bergerak dan melakukan sebuah tindakan
Kepemimpinan	Mampu untuk memimpin dan mengarahkan orang lain, mau menerima saran dan kritik dari orang lain, mampu untuk bekerja sama serta mudah bergaul dengan orang lain
Kerja keras	Selalu bersungguh-sungguh dalam melakukan setiap kegiatan/tugas
Jujur	Dapat dipercaya dan selalu mengungkapkan kebenaran
Disiplin	Tertib dan patuh dengan peraturan yang ada
Inovatif	Kemampuan untuk menerapkan kreativitas guna meningkatkan nilai jual suatu produk
Tanggung jawab	Mampu melaksanakan tugas dan kewajibannya serta mampu untuk menanggung hasilnya
Kerja sama	Mampu untuk menjalin hubungan yang baik dengan orang lain dalam pekerjaan
Pantang menyerah	Tidak mudah menyerah dan terus mencoba
Komitmen	Mampu menjaga kesepakatan yang telah dibuat
Realistik	Menggunakan fakta sebagai landasan berfikir
Rasa ingin tahu	Selalu berusaha untuk mengetahui lebih dalam dan luas tentang sesuatu yang telah dipelajari
Komunikatif	Senang dalam berbicara, bergaul, dan bekerja sama dengan orang lain
Motivasi kuat untuk sukses	Memiliki dorongan positif yang kuat dalam diri untuk sukses

Sumber : Barnawi & Mohammad Arifin (2012:66)

Berdasarkan karakteristik di atas Barnawi & Mohammad Arifin (2012) menyimpulkan sifat-sifat dari seorang *entrepreneur* antara lain : Sifat Intrumental, Sifat prestatif, Sifat keluwesan, sifat kerja keras, sifat keyakinan diri, sifat

pengambilan resiko yang diperhitungkan, sifat swakendali, sifat inovatif, dan sifat mandiri.

Secara garis besar karakteristik yang telah dijabarkan di atas tidak memiliki perbedaan yang signifikan, berikut karakteristik *entrepreneur* menurut Serian Wijatno (2009 : 22) yaitu : komitmen total, dorongan kuat untuk berprestasi, intisiatif dan tanggung jawab, pengambilan keputusan yang persisten, toleransi terhadap kegagalan, kreatif dan inovatif , serta percaya diri dan optimis. Seorang wirausaha yang tangguh harus mampu untuk berfikir secara kritis artinya mempunyai sudut pandang yang berbeda dalam menyikapi berbagai hal dalam usaha, mampu untuk mengambil keputusan, memiliki jiwa kepemimpinan artinya mampu untuk mengorganisir usaha yang dijalankan, mampu menjalankan manajerial dengan baik, serta mampu untuk membangun relasi dengan banyak pihak dalam mengembangkan usahanya (Sirod Hantoro 2005: 30-37).

### c. Kemampuan Psikomotorik

Kemampuan psikomotorik merupakan kemampuan mengendalikan gerakan tubuh (Yani Mulyani, 2007:2). Pengertian kemampuan psikomotor menurut Iin Nurbudiyani (2013) adalah kemampuan yang berkaitan dengan ketrampilan (*skill*) seseorang dalam proses pembelajaran. Sedangkan Menurut Guhardja Suprihatin (1993) psikomotorik adalah kemampuan berupa kekuatan untuk menggerakkan fisik dalam bekerja serta menggerakkan peralatan kerja. Menurut Barnawi & Mohammad Arifin, (2012) seorang wirausaha harus mampu dalam

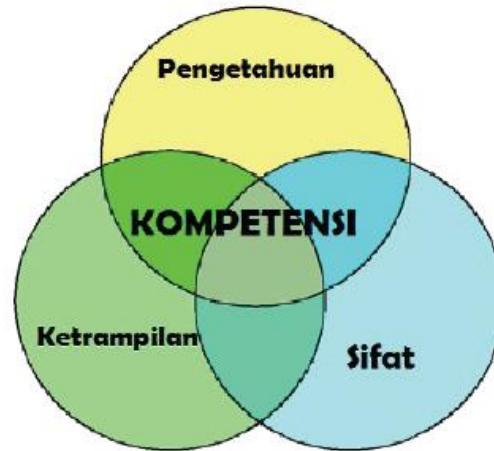
memulai sebuah konsep strategis mengenai usaha yang telah direncanakannya sampai pada teknik dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa kemampuan psikomotor merupakan kemampuan yang berkaitan dengan ketrampilan (*skill*) seseorang dalam menggerakkan anggota tubuh.

### **1) Kemampuan Psikomotor yang harus dimiliki *Studentpreneur***

Kemampuan dalam aspek psikomotor yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan diantaranya keahlian dalam bidang teknologi dan keterampilan dalam penguasaan bahasa asing (Ating Tedhasutisna, 2007 : 96-97). Beberapa contoh ketrampilan yang diungkapkan oleh Buchari Alma (2007:232) saat seseorang memulai suatu usaha antara lain : ketrampilan dalam memasang papan nama, memasang spanduk, menyebarkan brosur- brosur, selebaran, memberitahukan kepada kawan- kawan atau relasi tentang usaha, menyebarkan kartu nama yang memuat informasi tentang bisnis. Beberapa ketrampilan di atas dirangkum menjadi beberapa elemen yaitu : *Advertising* (periklanan bisa dalam media cetak maupun elektronik), *Personal selling* (ketrampilan dalam menjual suatu produk kepada orang lain), *Sales promotion* (promosi-promosi terkait dengan produk yang dijual misalnya *buy one get one free* dan diskon), *Public relation* (tentang bagaimana menjalin hubungan baik dengan masyarakat dengan tujuan terbentuknya *image* usaha yang baik dengan dimata masyarakat tentang usaha yang sedang dijalankan) (Buchari Alma, 2007: 231). Berikut merupakan gambar yang memperlihatkan keterkaitan

antara kemampuan kognitif, afektif, dan psikomotor, dimana dalam gambar berikut menyatakan bahwa penguasaan ketiga kemampuan tersebut diharapkan seimbang :



Gambar 1. Hubungan 3 Aspek Kemampuan  
( Husaini Usman dan Nuryadin Eko Raharjo, 2012:142)

Menurut Sieger et al (2014), dalam penelitiannya, membuat daftar aktivitas yang harus dijalankan oleh *studentpreneur* dalam memulai sebuah usaha, antara lain :

- a) Mengumpulkan informasi tentang pasar dan pesaing
- b) Mendiskusikan ide bisnis dengan konsumen yang potensial
- c) Membuat rencana usaha
- d) Memulai mengembangkan produk
- e) Membeli bahan dan alat
- f) Memulai promosi usaha
- g) Menjual produk
- h) Mencoba untuk mendapatkan biaya dari luar
- i) Mendaftarkan perusahaan

j) Mendapatkan paten

Berdasarkan survai yang telah dilakukan di SMK Negeri 6 yogyakarta mengenai kegiatan-kegiatan yang harus siswa kelas XII siapkan sebelum praktik, antara lain :

- a) Mengumpulkan informasi tentang pasar (lingkungan sekolah)
- b) Mendiskusikan tentang produk yang akan dijual
- c) Membuat rencana usaha
- d) Melakukan uji coba produk
- e) Membeli bahan dan alat
- f) Memulai promosi usaha
- g) Menjual produk

Selanjutnya, hasil penelitian sieger et al (2014) dikolaborasikan dengan kegiatan yang sudah ada di SMK Negeri 6 Yogyakarta, sehingga diambil 7 aspek kegiatan *studentpreneur* yaitu :

- a) Mengumpulkan informasi tentang pasar
- b) Mendiskusikan tentang produk/ide bisnis
- c) Membuat rencana usaha
- d) Memulai pengembangan produk/uji coba produk
- e) Membeli bahan dan alat
- f) Memulai promosi usaha
- g) Menjual produk

## **2. Pendidikan Entrepreneurship**

Pendidikan *entrepreneurship* bertujuan untuk membentuk sumber daya manusia indonesia menjadi insan yang memiliki pemahaman dan ketrampilan menjadi seorang *entrepreneur* (Barnawi & M. Arifin, 2012 : 29-30). Pendidikan *entrepreneurship* memiliki nilai-nilai yang harus diintegrasikan ke dalam kurikulum (Barnawi & M. Arifin, 2012 : 29-30), akan dijelaskan dalam penjabaran dibawah ini:

- a. Integrasi ke dalam mata pelajaran, bertujuan untuk memberi wawasan dan motivasi kepada siswa, membentuk karakter siswa, serta membiasakan tingkah laku siswa menjadi seorang *entrepreneur*.
- b. Integrasi ke dalam ekstrakulikuler, bertujuan untuk membantu mengembangkan potensi peserta didik sesuai dengan bakat, minat, dan potensi yang telah dimilikinya.
- c. Pengembangan diri, bertujuan untuk membentuk karakter peserta didik termasuk di dalamnya adalah karakter *entrepreneur*.
- d. Perubahan pembelajaran teori ke praktik berwirausaha, terdapat tiga konsep yang diperhatikan yakni: penanaman karakter *entrepreneur*, pemahaman konsep, dan *skill*. Pembagian bobotnya adalah karakter *entrepreneur* dan *skill* lebih besar dibandingkan dengan pemahaman konsepnya.
- e. Integrasi ke dalam bahan ajar, cakupannya meliputi integrasi kedalam pemaparan materi, pemberian tugas dan proses evaluasi.

- f. Integrasi ke dalam budaya sekolah, meningkatkan nilai-nilai entrepreneur yang sudah menjadi budaya di sekolah seperti tanggung jawab, mandiri, disiplin, dll.
- g. Integrasi ke dalam muatan lokal, pembelajaran muatan lokal diarahkan untuk memberikan pengetahuan tentang budaya lokal, ketrampilan untuk peka terhadap masalah sosial dan lingkungan.

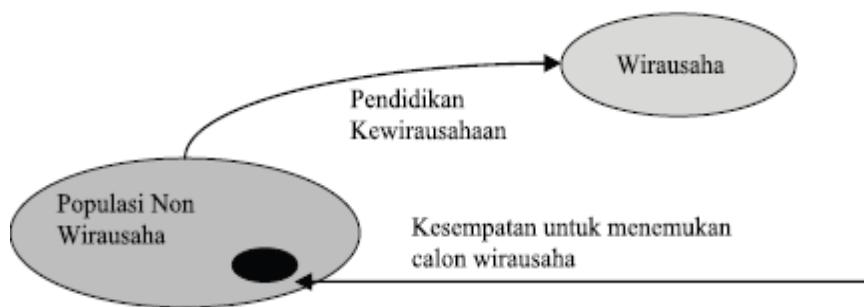
Menurut Ali Muhtadi (2015) tujuan dari terselenggaranya program-program pendidikan kewirausahaan/*entrepreneur* terfokus pada 3 hal yaitu :

- a. Program yang memberikan orientasi tentang kesadaran kewirausahaan.
- b. Program untuk mengembangkan kompetensi dalam menciptakan usaha dan pekerjaan sendiri serta tercukupi dalam aspek ekonomi.
- c. Program yang terfokus dalam mempertahankan usaha dan pengembangan usaha.

Pendidikan *entrepreneur* tidak bisa lepas dari berbagai kelemahan yang terjadi, baik itu masalah sekolah, guru, maupun siswanya. Dibawah ini akan dijelaskan beberapa kelemahan pendidikan *entrepreneur* (Wasty Soemanto, 1999 : 138-139), antara lain :

- a. Aktivitas pembelajaran belum sepenuhnya tertuju pada tujuan siswa, pada umumnya tujuan pembelajaran hanya terfokus pada tujuan guru saja.
- b. Dalam proses pembelajaran, faktor-faktor dari siswa seperti kebutuhan, minat, tujuan, sikap, bakat, kamampuan siswa belum mendapat pelayanan yang maksimal. Hal ini mengakibatkan karakteristik wirausaha yang ingin dicapai belum maksimal.

- c. Berdasarkan faktor-faktor di atas mangakibatkan banyaknya siswa yang memiliki sifat statis (tetap) dan pasif. Kebanyakan dari mereka hanya menuruti apa yang diinginkan oleh guru saja. Pemikiran yang inovatif dan kreatif belum mendapatkan wadah yang seharusnya.



Gambar 2. Peran Pendidikan Kewirausahaan  
( Widyabakti Sabatari dan V. Lilik Hariyanto, 2013:288)

### 3. Pendidikan Kejuruan

Pengertian pendidikan kejuruan menurut Prosser dan Quigley “*vocational education is essentially a matter of establishing certain habits through repetitive training both in thinking and in doing, it is primarily concerned with what these habits shall be and how they shall be taught*” (Surya Dharma, 2013). Esensi dari pendidikan kejuruan adalah berfikir dan bekerja secara berulang-ulang. Ada tiga kebiasaan yang diajarkan dalam pendidikan kejuruan yaitu : 1. Kebiasaan beradaptasi dengan lingkungan kerja 2. Kebiasaan dalam proses pelaksanaan kerja, dan 3. Kebiasaan berfikir dalam pekerjaan (Surya Dharma, 2013). Terdapat tiga filosofi sentral dalam pendidikan kejuruan (Surya Dharma, 2013), yaitu :

- a. Realitas kompetensi yang diajarkan dalam pendidikan kejuruan sama dengan dunia Usaha dan Industri.
- b. Kebenaran pendidikan kujuruan yang ada di sekolah sama dengan di dunia Usaha dan Industri.
- c. Nilai pendidikan kejuruan yang ada di sekolah sama dengan di dunia Usaha dan industri.

Berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2003 pendidikan kejuruan diperluas lagi menjadi pendidikan kejuruan, pendidikan vokasi, dan pendidikan profesional (Surya Dharma, 2013).

- a. Pendidikan Kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan lulusan siap untuk bekerja.
- b. Pendidikan Vokasi merupakan pendidikan tinggi yang mempersiapkan lulusan untuk memiliki pekerjaan dengan keahlian tertentu serta setara dengan sarjana.
- c. Pendidikan Profesi merupakan pendidikan tinggi setelah pendidikan sarjana yang mempersiapkan lulusan dengan keahlian khusus.

Pendidikan kejuruan menurut Rupert Evans (Wardiman Djojonegoro, 1998 : 33) merupakan bagian dari sistem pendidikan yang mempersiapkan peserta didik untuk siap bekerja dalam suatu bidang pekerjaan tertentu. Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pendidikan kejuruan adalah suatu sistem pendidikan yang mempersiapkan peserta didik untuk mendalami suatu bidang tertentu dimana harapan kedepannya keahlian tersebut bisa digunakan sebagai bekal

saat terjun di dunia pekerjaan. Berikut ini merupakan Fungsi Pendidikan Kejuruan, apabila fungsi-fungsi tersebut dapat dijalankan dengan baik akan memberikan dampak yang positif pada pembangunan nasional (Wardiman Djojonegoro, 1998 : 35), fungsi-fungsi tersebut antara lain :

- a. Sosialisasi, yaitu transmisi dari nilai dan norma yang berlaku.
- b. Kontrol sosial, yaitu suatu kontrol dari perilaku agar sesuai dengan nilai dan norma yang berlaku.
- c. Seleksi dan alokasi, yaitu mempersiapkan, memilih, dan menempatkan calon tenaga kerja sesuai dengan permintaan pasar.
- d. Asimilasi dan konservasi budaya, yaitu absorpsi terhadap kelompok lain dalam masyarakat.
- e. Mempromosikan perubahan demi perbaikan, yaitu bahwa pendidikan bukan hanya mengajarkan tetapi juga mampu untuk mendorong sebuah perubahan.

Dibawah ini merupakan 16 prinsip dasar pendidikan kejuruan yang dikemukakan oleh Prosser A. Charles and Quigley Thos (Surya Dharma, 2013) , antara lain :

- a. Pendidikan kejuruan yang efisien adalah tersedianya lingkungan belajar yang sesuai dengan masalah yang ada atau merupakan replika/tiruan dari lingkungan kerja yang sebenarnya.
- b. Latihan dapat dilakukan secara efektif apabila peralatan yang digunakan di lingkungan sekolah disesuaikan dengan perkembangan industri.

- c. Pendidikan kejuruan akan efektif apabila individu dilatih secara langsung dan spesifik dengan membiasakan cara bekerja dan berfikir secara teratur.
- d. Pendidikan yang efektif adalah yang membantu individu untuk mencapai cita-cita, kemampuan, dan keinginan yang lebih tinggi.
- e. Pendidikan kejuruan untuk satu jenis keahlian, posisi, dan ketrampilan akan efektif jika diberikan pada kelompok individu yang merasa memerlukan, menginginkan dan mendapatkan keuntungan.
- f. Penataran kejuruan akan efektif bila pengalaman penataran yang dilakukan akan melatih membiasakan bekerja dan berfikir secara teratur.
- g. Pendidikan kejuruan yang efektif apabila instruktur yang mengajar merupakan seorang ahli yang terampil di bidangnya.
- h. Setiap peserta didik harus memiliki kemampuan memproduksi setelah menyelesaikan pendidikannya.
- i. Pendidikan kejuruan harus memahami posisinya di masyarakat, melatih individu untuk memenuhi tuntutan pasar tenaga kerja dan menciptakan kondisi kerja yang lebih baik.
- j. Pendidikan kejuruan memberi pelatihan dengan pekerjaan yang nyata, dan bukan sekedar pekerjaan untuk latihan atau pekerjaan yang bersifat tiruan.
- k. Pelatihan yang dilakukan harus bersumber dari dunia kerja yang konsisten.
- l. Setiap jenis pekerjaan, terdapat satu batang tubuh isi, satu materi yang sangat tepat untuk satu jenis pekerjaan.

- m. Pendidikan kejuruan akan menuju pada pelayanan sosial yang efisien apabila diselenggarakan dan diberikan pada manusia yang pada saat itu memerlukan dan mereka mendapat keuntungan dari program tersebut.
- n. Pendidikan kejuruan secara sosial akan efisien apabila metode pembelajaran memperhatikan kepribadian siswa dan karakteristik kelompok yang dilayani.
- o. Administrasi dalam pendidikan kejuruan akan efisien bila dilaksanakan dengan fleksibel, dinamis dan tidak kaku.
- p. Walaupun setiap usaha perlu dilaksanakan sehemat mungkin, pembiayaan pendidikan kejuruan yang kurang dari batas minimum tidak bisa dilaksanakan secara efektif, dan jika pengajaran tidak bisa menjangkau biaya minimumnya, sebaiknya pendidikan kejuruan tidak perlu dilaksanakan.

#### **4. Pengelolaan Usaha Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta**

Pengelolaan usaha boga merupakan salah satu mata pelajaran praktik berbasis kewirausahaan untuk siswa dengan konsentrasi jasa boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Adapun silabus untuk mata pembelajaran Pengelolaan Usaha Boga adalah sebagai berikut :

##### **a. Kompetensi inti**

Berdasarkan silabus Pengelolaan Usaha Boga (2013), berikut akan dijelasakan beberapa kompetensi intinya :

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), responsif dan proaktif dan

menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia

KI 3 : Memahami, menerapkan , menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, dan procedural dan mata kognitif dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah

KI 4 : Mengolah, menyaji, menalar, dan mencipta dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

### **b. Kompetensi Dasar**

Berdasarkan silabus Pengelolaan Usaha Boga (2013), berikut akan dijelasakan beberapa kompetensi dasarnya :

- 1) Menganalisis berbagai usaha boga
- 2) Menganalisis produk makanan di pasaran
- 3) Memahami promosi dan pemasaran produk boga
- 4) Mendeskripsikan tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas, dan adminiatrasi pembelian bahan makanan

- 5) Mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas, dan adminiatrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan
- 6) Menjelaskan jumlah produk, sistem produksi dan kebutuhan tenaga kerja
- 7) Memahami pengemasan produk jasa boga
- 8) Menjelasakan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas
- 9) Merencanakan usaha jasa boga

## **B. Penelitian yang relevan**

Penelitian Ni Luh Anggita Dewi (2016) dengan judul Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Mengelola Usaha Pada Peserta Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) UNDIKSHA Tahun 2015. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sikap kewirausahaan pada peserta (PMW) UNDIKSHA Tahun 2015, mengetahui kemampuan megelola usaha pada peserta (PMW) UNDIKSHA Tahun 2015, dan mengetahui pengaruh sikap kewirausahaan terhadap kemampuan mengelola usaha pada peserta (PMW) UNDIKSHA Tahun 2015. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap wirausaha menunjukkan skor yang baik yaitu 5112, kemampuan mengelola usaha menunjukkan skor yang baik yaitu 1690, dan pengaruh antara sikap terhadap kemampuan mengelola usaha menunjukkan presentasi sebesar 50,7 %.

Penelitian Ernani Hadiyati (2011) dengan judul Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Penelitian ini bertujuan untuk

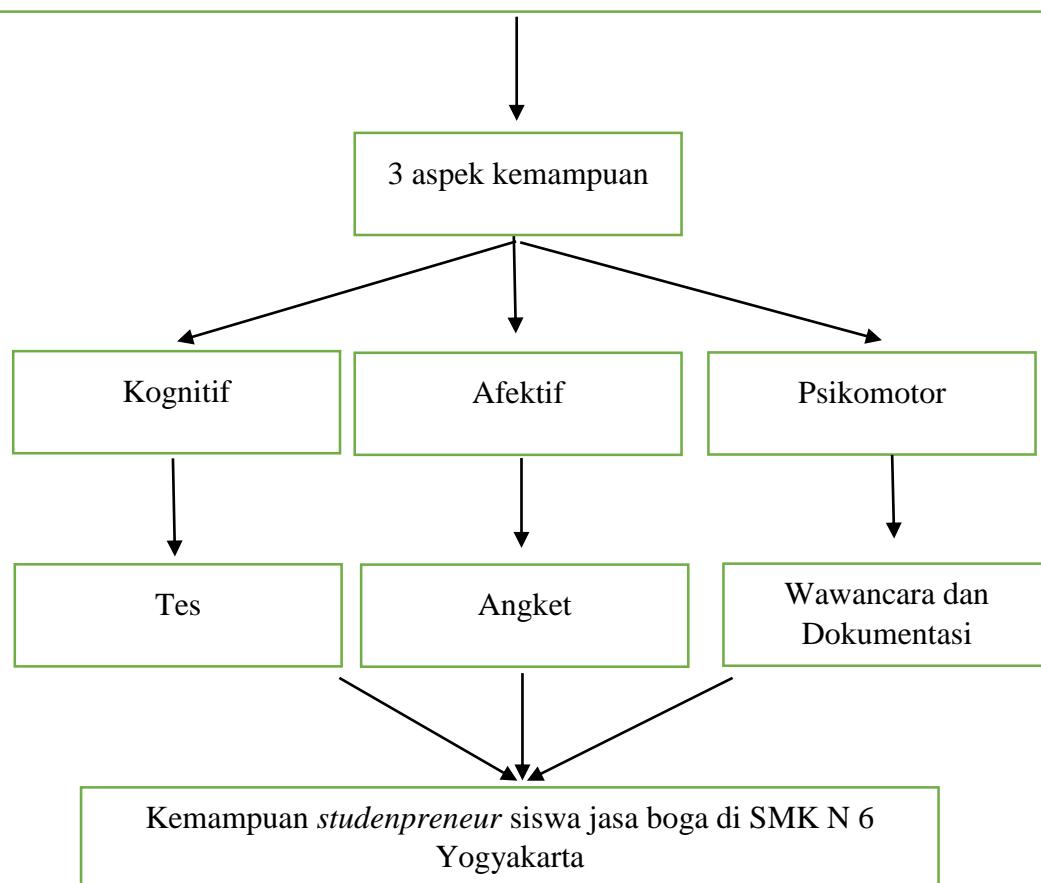
mengatahui dan menganalisis variabel yang termasuk dalam kreativitas dan inovasi secara keseluruhan, mengatahui dan mnganalisis variabel yang termasuk dalam kreativitas, mengatahui dan mnganalisis variabel yang termasuk dalam inovasi, dan mengetahui dan menganalisis pengaruh yang lebih dominan antara kreatifitas dan inovasi terhadap kewirausahaan. Hasil yang diperoleh adalah kreativitas dan inovasi memberikan pengaruh secara bersamaan, kreativitas berpengaruh terhadap kewirausahaan, inovasi memberikan sebagian pengaruh terhadap kewirausahaan, dan inovasi merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap kewirausahaan.

### **C. Kerangka pikir**

Permasalahan yang terjadi di SMK Negeri 6 Yogyakarta adalah siswa dituntut untuk mampu membagi waktu antara kegiatan praktik PUB dan banyaknya tugas mata pelajaran lain, sehingga dalam kegiatan praktik dirasa kurang maksimal, siswa cenderung praktik Pengelolaan Usaha Boga sesuai dengan kesenangan dan keahlian mereka, padahal seorang *studentpreneur* dituntut untuk menguasai 3 aspek kemampuan berupa kognitif, afektif, dan psikomotor, dan siswa cenderung menganggap konsumen sasaran mereka adalah teman, sehingga kegiatan penjualan tidak dilakukan dengan tata cara yang baik dan benar. Berdasarkan berbagai permasalahan diatas akan dianalisis untuk mengetahui kemampuan siswa dalam 3 aspek yaitu aspek kognitif, afektif, dan psikomotor. Instrumen yang digunakan untuk meneliti kemampuan kognitif adalah tes, kemampuan afektif menggunakan angket, dan kemampuan psikomotor dengan wawancara dan dokumentasi.

Permasalahan :

1. Siswa dituntut untuk mampu membagi waktu antara kegiatan praktik PUB dan banyaknya tugas mata pembelajaran lain, hal ini berdampak pada kurang maksimalnya pelaksanaan praktik PUB.
2. Siswa cenderung praktik Pengelolaan Usaha Boga sesuai dengan kesenangan dan keahlian mereka, sehingga siswa kurang memahami tugas lainnya.
3. Siswa cenderung menganggap konsumen sasaran mereka adalah teman, sehingga kegiatan penjualan tidak dilakukan dengan tata cara yang baik dan benar.



Gambar 3. Kerangka Berpikir Penelitian

#### **D. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan kajian teori dan kerangka berfikir, maka diajukan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek kognitif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?
2. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek afektif siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?
3. Bagaimana kemampuan *studentpreneur* pada aspek psikomotor siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ?

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian Deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pengertian penelitian Deskriptif adalah metode penelitian untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai kenyataan, penelitian ini sering disebut dengan penelitian noneksperimen karena penelitian ini tidak memerlukan kontrol dan memanipulasi variabel penelitian (Sukardi, 2003:157). Penelitian deskriptif juga dapat diartikan sebagai penelitian yang memberikan gejala, fakta, maupun kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat (Nurul Zuriah, 2006:47). Pendekatan kuantitatif artinya variabel yang diukur dengan menggunakan instrumen penelitian, sehingga data yang dihasilkan dalam bentuk angka yang dianalisis dengan menggunakan data statistik (John W. Creswell, 2012:5). Pendekatan kualitatif menyajikan data berupa uraian yang lebih mendalam tentang ucapan, tulisan, atau perilaku yang dapat diamati (V. Wiratman Sujarweni, 2014:19).

Penelitian yang akan dilaksanakan membahas tentang Kemampuan *Studentpreneur* Siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara detail tentang kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki siswa Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta.

## **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian akan dilaksanakan pada siswa kelas XII Program Keahlian Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang beralamat di Jalan Kenari 4 Semaki Umbulharjo, Yogyakarta. Waktu penelitian akan dilaksanakan pada awal bulan Januari 2016 – akhir bulan Juni 2017.

## **C. Populasi dan Sampel**

### **1. Populasi**

Populasi merupakan keseluruhan sumber data yang memungkinkan memberikan data terkait masalah yang akan diteliti (samsudi, 2009:40). Sumber data dapat berupa individu, kelompok, keluarga, tetangga, lingkungan sekolah, kelas, kelompok sosial dan organisasi. Populasi dapat diartikan pula sebagai keseluruhan data yang menjadi perhatian dari peneliti dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang ditentukan (Nurul Zuriah, 2006:116). Berdasarkan sifatnya populasi dibedakan ke dalam 2 jenis (Nurul Zuriah, 2006 : 117), yaitu :

- a. Populasi yang bersifat homogen, artinya suatu populasi dimana unsur-unsurnya memiliki sifat yang sama sehingga tidak dipermasalahkan jumlahnya secara kuantitatif.
- b. Populasi yang bersifat heterogen, artinya suatu populasi dimana unsur-unsurnya memiliki sifat yang bervariasi sehingga perlu ditetapkan batas-batasnya, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

Jumlah populasi kelas 3 adalah 128 siswa. Terdiri dari kelas XII jasa boga yakni jasa boga 1, jasa boga 2, dan jasa boga 3 serta kelas XII patiseri.

## **2. Sampel**

Sampel merupakan kelompok dari lingkungan populasi, artinya sampel memiliki jumlah yang lebih sedikit (samsudi, 2009 : 40). Pengertian lain tentang sampel adalah bagian dari populasi yang memiliki sifat-sifat yang sama dari objek yang diteliti (Sukandarrumidi, 2002:50). Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah *Perpositive Sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan pada tujuan dari penelitian (Sukandarrumidi, 2002:65). Sampel yang akan diambil adalah 80 siswa yang terdiri dari kelas JB 1, JB 2, dan JB 3, dimana 30 siswa dari JB 1 akan digunakan dalam pengujian validitas dan reabilitas soal. Selanjutnya 50 siswa dari JB 2 dan JB 3 akan dijadikan sebagai target penelitian.

## **D. Definisi Operasional Variabel Penelitian**

Kemampuan *studentpreneur* meliputi kemampuan kognitif, afektif, dan psikomotor. Kemampuan kognitif masuk ke dalam kategori *hard skill*. *Hard skill* merupakan representasi dari kecerdasan intelektuan dan kinestetik (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:100). Kemampuan afektif masuk ke dalam kategori *soft skill* yaitu kemampuan seseorang dalam mengatur dirinya sendiri dan mengatur hubungan dengan orang lain (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:99). Menurut Guhardja Suprihatin (1993) psikomotorik adalah kemampuan berupa kekuatan untuk menggerakkan fisik dalam bekerja serta menggerakkan peralatan

kerja dengan ketrampilan. *Studentpreneur* terdiri dari kata *Student* merupakan istilah asing yang untuk menyebutkan siswa. Dalam kamus *cambridge* (2008) menyebutkan *student* adalah seseorang yang belajar di sekolah maupun universitas. Sedangkan *Entrepreneur* adalah pemilik sebuah perusahaan bisnis yang menghasilkan keuntungan melalui pengambilan resiko dan tindakan inisiatif (Barnawi & M. Arifin, 2012 : 26).

Berdasarkan beberapa pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa kemampuan *studentpreneur* adalah kemampuan siswa yang meliputi kemampuan berupa pengetahuan, sikap, dan ketrampilan, dimana dengan bekal ketiga kemampuan tersebut siswa mampu untuk melihat peluang dan berani mengambil suatu resiko untuk melakukan bisnis/usaha, biasanya dilakukan di lingkungan sekolah.

#### **E. Teknik dan Instrumen Penelitian**

Teknik penelitian merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh data-data yang dilakukan selama penelitian berlangsung, cara yang digunakan biasanya adalah dengan membuat instrumen. Pemilihan instrumen ini harus dilakukan dengan tepat, hal ini bertujuan agar penelitian yang telah dilakukan mendapatkan hasil yang akurat. Dalam penelitian ini akan menggunakan 3 metode penelitian, antara lain :

a. Tes

Tes merupakan seperangkat metode yang dijadikan sebagai bahan rangsangan yang diberikan kepada objek penelitian untuk mendapatkan jawaban, dimana jawaban tersebut akan dijadikan sebagai dasar dalam penetapan

nilai/skor (Nurul Zuriah, 2005:184). Tes digunakan sebagai alat pengukuran yang memiliki 2 syarat pokok yaitu reabilitas dan validitas. Menurut Nurul Zuriah, (2005 : 184) tes terbagi dalam 2 jenis yaitu :

- 1) Tes tertulis, yaitu pertanyaan yang diberikan kepada objek penelitian yang disajikan secara tertulis, dimana jawaban yang didapatkan juga diberikan secara tertulis.
- 2) Tes lisan, yaitu pertanyaan yang diberikan kepada objek penelitian yang disajikan secara lisan, dimana jawaban yang didapatkan juga diberikan secara tertulis.

Tes yang digunakan sebagai alat pengukuran hendaknya tetap memperhatikan berbagai persyaratan, yaitu tes harus valid, tes harus objektif, tes harus reliabel, tes harus bersifat diagnostik, dan tes harus efisien (Nurul Zuriah, 2005:185). Tes yang akan dipilih adalah tes tertulis dengan memberikan beberapa lembar pertanyaan berupa pilihan ganda terkait dengan pelaksanaan PUB sesuai dengan kisi-kisi yang telah dibuat. Jawaban benar akan diberi skor 1 dan jawaban salah akan diberi skor 0.

b. Angket

Angket merupakan salah satu instrumen dalam pengumpulan data yang berisi pernyataan atau pertanyaan yang harus dijawab oleh subjek penelitian (Endang Mulyatiningsih, 2013:28). Angket afektif biasanya digunakan untuk penelitian yang memiliki jumlah sampel banyak, karena dalam pengisian angket dapat dilakukan dalam waktu yang bersamaan. Berdasarkan bentuknya angket

sendiri dibedakan menjadi 2 yaitu angket terbuka dan angket tertutup. Angket terbuka adalah subjek penelitian bisa menuliskan jawaban sesuai dengan apa yang dirasakan, sedangkan angket tertutup adalah subjek penelitian tidak bisa menambahkan keterangan apapun karena pilihan jawabannya sudah tersedia. Angket tertutup memiliki beberapa jenis skala jawaban yaitu skala Likert, skala Guttman, skala *Semantic differential* dan skala Thrustone (Endang Mulyatiningsih, 2013:28). Angket yang akan digunakan adalah angket tertutup dengan jenis skala *Likert*, dimana pilihan jawaban yang tersedia ada 4 yaitu SS (sangat setuju) dengan skor 4, S (setuju) dengan skor 3, TS (kurang setuju) dengan skor 2, dan STS (sangat tidak setuju) dengan skor 1.

c. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dan informasi yang dilakukan secara lisan, proses wawancara biasanya dilakukan dengan cara tatap muka langsung maupun melalui telepon (Endang Mulyatiningsih, 2013:32). Kelebihan wawancara adalah dapat menggali informasi lebih dalam dari narasumber sedangkan kekurangannya adalah membutuhkan banyak waktu serta tenaga. Pedoman wawancara diperlukan untuk menentukan arah dan tujuan dari dalam wawancara sehingga lebih efektif dan efisien. Wawancara akan dilakukan kepada 2 guru yang merupakan pengampu mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga dan 3 siswa yang mewakili kelas XII JB 1, JB 2, dan JB 3.

d. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang berupa surat, catatan harian, arsip, hasil rapat, dan jurnal penelitian (V. Wiratman Sujarweni, 2014:33). Dokumentasi yang telah dikumpulkan kemudian dijadikan sebagai bahan pendukung wawancara, data tersebut berupa proposal usaha yang telah dibuat oleh siswa. Berikut ini merupakan tabel kisi-kisi teknik pengumpulan data yang akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Tujuan Tes : untuk mengetahui kemampuan siswa dalam aspek kognitif

2. Jumlah Soal : 15 soal pilihan ganda/*multiple choice* (MC)

Tabel 2. Kisi-Kisi Instrumen Pengumpulan Data Aspek kognitif

Kompetensi Inti	Kompetensi Dasar	Materi Pokok Pembelajaran	Indikator Esensial Soal	Pengalaman Kognitif						Bentuk Tes	Kode No Soal	Rumusan Butir Soal	Kunci Jawaban
				C 1	C 2	C 3	C 4	C 5	C 6				
1. Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahuanya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan alasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.	1.1 Menganalisis berbagai usaha boga  2.1 Menganalisis produk makanan dipasaran  3.1 Memahami promosi dan pemasaran produk boga	- Menyebutkan pengelompokan usaha jasa boga berdasarkan prinsipnya  - Bauran pemasaran  - Menyebutkan contoh tempat usaha berdasarkan produk yang dijual  - Menyebutkan contoh promosi usaha	- Menyebutkan pengelompokan usaha jasa boga berdasarkan prinsipnya  - Menyebutkan 4 bauran pemasaran  - Menyebutkan tempat usaha berdasarkan produk yang dijual  - Menyebutkan macam-macam promosi	√						MC (multiple choice)	MC1		B
					√						MC2		B
						√					MC3		A
							√				MC4		A

	4.1 Mendeskripsikan tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas, dan administrasi pembelian bahan makanan 5.1 Mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas , dan administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan	- Struktur organisasi pembelian barang  - Kelompok bahan makanan segar - Suhu penyimpanan ikan segar - Jangka waktu penyimpanan daging sapi pada <i>chilled room</i>	- Menyebutkan struktur organisasi dalam pembelian barang  - Menyebutkan contoh bahan makanan segar - Menyebutkan suhu penyimpanan ikan segar - Menyebutkan jangka waku penyimpanan daging sapi pada <i>chilled room</i>	✓						MC5	A
	6.1 Menjelaskan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja	- Hal-hal yang harus diperhatikan dalam proses produksi makanan - Kesalahan dalam penanganan bahan makanan yang menyebabkan	- Menyebutkan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam proses produk - Menyebutkan kesalahan penanganan bahan makanan yang	✓	✓					MC6 MC7 MC8	C B D
										MC9 MC10	C A

		<p>keracunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tempat produksi yang baik</li> <li>- Fungsi kemasan</li> <li>- Pengertian mark up</li> <li>- Komponen dalam perencanaan usaha</li> <li>- Macam-macam menu</li> </ul>	<p>menyebabkan keracunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjelaskan prinsip dasar dari tempat produksi yang digunakan</li> <li>- Menjelaskan fungsi kemasan</li> <li>- Jelaskan pengertian mark up</li> <li>- Menjelaskan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan perencanaan usaha</li> <li>- Menyebutkan jenis menu yang sudah tertera pada gambar</li> </ul>	√	√						MC11		A	
	7.1 Memahami pengemasan produk jasa boga											MC12		D
	8.1 Menjelaskan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas makanan											MC13		B
	8.1 Merencanakan usaha jasa boga											MC14		A
												MC15		D

Tabel 3. Kisi-Kisi Instrumen Pengumpulan Data Aspek Afektif dan Psikomotor

Variabel	Subvariabel	Indikator	Subindikator	Metode pengumpulan Data	
				Angket	Wawancara
Kemampuan studentpreneur	Afektif	1. Mengumpulkan informasi tentang pasar	Rasa ingin tahu, realistik, mandiri, berorientasi pada tindakan	✓	
		2. Mendiskusikan tentang produk/Ide bisnis	Kreatif, berani mengambil resiko	✓	
		3. Membuat bisnis plan	Inovatif, kreatif, komunikatif, percaya diri, tanggung jawab, jujur	✓	
		4. Memulai mengembangkan produk/uji coba produk	kreatif, inovatif, pantang menyerah, motivasi kuat, berani mengambil resiko, disiplin	✓	
		5. Membeli bahan dan alat	Jujur, komitmen, komunikatif	✓	
		6. Memulai promosi Usaha	inovatif, kreatif, pantang menyerah, jujur, tanggung jawab, komunikatif, Realistik	✓	
		7. Menjual produk	Jujur, pantang menyerah, komunikatif, mandiri, disiplin	✓	
	Psikomotor	1. Mengumpulkan informasi tentang pasar	Melakukan survai pasar sasaran Membuat catatan tentang berbagai informasi		✓
		2. Mendiskusikan tentang produk/tentang ide bisnis	Mengatur kelancaran jalannya diskusi, aktif		✓
		3. Membuat bisnis plan	Membuat perencanaan secara detail dan terstruktur		✓
		4. Memulai mengembangkan produk/uji coba produk	Melakukan uji coba, aktif		✓
		5. Membeli bahan dan alat	Cekatan, cepat		✓
		6. Memulai promosi Usaha	Memasang spanduk, membagikan selebaran, aktif		✓
		7. Menjual produk	Personal selling		✓

## **F. Validitas dan Reliabilitas Instrumen**

### **1. Validitas**

Suatu alat ukur dapat dikatakan valid apabila alat ukur tersebut tepat dalam mengukur sesuatu yang akan diukur (Eko Putro W, 2016:98). Syarat dari instrumen/alat ukur adalah reliabel dan valid. Terdapat 2 pengujian dalam uji validitas yaitu pengujian validitas konstruk dan pengujian validitas isi.

#### a. Pengujian validitas konstruk

Pengujian validitas konstruk mengacu pada sejauh mana instrumen tersebut mengukur konsep dari teori yang menjadi dasar dalam penyusunan instrumen. Instrumen penelitian yang digunakan adalah lembar soal tes, angket dan pedoman wawancara. Ketiga instrumen tersebut akan melewati pengujian validitas kostruk dari para ahli (*expert judgement*).

Tahapannya adalah mahasiswa menyerahkan draf proposal penelitian, kisi-kisi beserta dengan lembar soal test, angket serta pedoman wawancara. Para ahli (*expert judgement*) kemudian memeriksa dan memperbaikinya, apabila masih kurang tepat instrumen harus direvisi kembali. Para ahli (*expert judgement*) merupakan Dosen Pendidikan Teknik Boga.

#### b. Pengujian validitas isi

Pengujian validitas isi dilakukan dengan cara mengujicobakan instrumen berupa soal tes dan angket kepada siswa kelas XII JB 1 dengan jumlah 30 orang. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui valid atau tidaknya instrumen yang akan

digunakan. Selanjutnya, setelah melakukan uji coba kepada 30 siswa kelas XII JB 1 hasilnya diolah dengan bantuan program komputer yaitu *SPSS 23 for windows*.

Berdasarkan uji coba yang telah dilakukan kepada 30 siswa JB 1 untuk validitas soal tes diketahui bahwa Uji coba untuk soal kognitif dilaksanakan sebanyak 2 kali, hal ini dikarenakan pada saat uji coba pertama dari 20 soal pilihan ganda yang telah diberikan hanya ada 7 soal yang dinyatakan valid. Selanjutnya 20 soal sebelumnya mengalami beberapa perbaikan dan kemudian dikonsultasikan kembali kepada guru pengampu mata pembelajaran Pengelolaan Usaha Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Soal yang telah mendapat perbaikan kemudian diujikan kembali kepada siswa JB 1, setelah pengujian kedua dari 20 soal yang diberikan terdapat 15 soal yang telah dinyatakan valid. Soal yang telah dinyatakan valid selanjutnya dapat digunakan untuk penelitian.

Selanjutnya, data hasil pengujian soal afektif yang berupa angket kepada siswa kelas XII JB 1, dimana uji coba dilakukan dengan memberikan 40 soal kepada 30 siswa. Hasil uji coba yang telah dilakukan menyatakan bahwa dari 40 soal yang diberikan 32 soal dinyatakan valid. Soal yang telah dinyatakan valid selanjutnya dapat digunakan untuk penelitian.

## **2. Reliabilitas**

Uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan serta konsistensi dari responden dalam menjawab pertanyaan dalam yang diajukan dalam instrumen yang digunakan. Reliabel berarti alat ukur yang digunakan dapat dapat dipercaya dan dapat diandalkan (Nurul Zuriah, 2005:192). Proses selanjutnya setelah melakukan

uji validitas adalah melakukan uji reabilitas dengan bantuan program komputer *SPSS 23 for windows* dengan teknik *Alfa Cronbach*. Selanjutnya, menginterpretasikan hasil terhadap koefisien korelasi dengan panduan dibawah ini:

Tabel 4. Panduan Interpretasi Terhadap Koefisien Kolerasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,700	Kuat
0,800-1000	Sangat kuat

(sugiyono, 2014:231)

Hasil uji reabilitas soal kognitif berupa soal pilihan ganda yang dilaksanakan kepada 30 siswa kelas XII JB 1 menunjukkan bahwa nilai *Alpha* sebesar 0,568 dan instrumen mempunyai tingkat keterandalan sedang. Hasil uji reabilitas soal afektif berupa angket yang dilaksanakan kepada 30 siswa kelas XII JB 1 menunjukkan bahwa nilai *Alpha* 0,751 dan instrumen mempunyai tingkat keterandalan yang kuat. Kedua instrumen tersebut memenuhi syarat sebagai alat pengumpulan data dalam penelitian. Kedua instrumen tersebut dikatakan layak untuk dilanjutkan sebagai alat penelitian karena dari hasil perhitungan untuk soal kognitif menunjukkan bahwa  $r_{hitung} \geq r_{tabel}$  yaitu  $0,568 \geq 0,361$  untuk signifikan 5% dan  $0,568 \geq 0,463$  untuk signifikan 1%. Hasil perhitungan untuk soal afektif juga menunjukkan bahwa bahwa  $r_{hitung} \geq r_{tabel}$  yaitu  $0,751 \geq 0,361$  untuk signifikan 5% dan  $0,751 \geq 0,463$  untuk signifikan 1%.

## G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kuantitatif untuk hasil data kemampuan kognitif dan afektif sedangkan untuk data kemampuan psikomotor akan dianalisis dengan menggunakan analisis data kualitatif berupa uraian. Penyajian data kemampuan kognitif akan dicari nilai rata-rata, dimana nilai rata-rata ini akan dibandingkan dengan standart KKM yang mencapai 80. Berikut ini merupakan rumus menghitung rata-rata :

Rumus menghitung *mean/rata-rata* :

$$Me = \frac{\sum f_i x_i}{\sum f_i}$$

(Sugiyono, 2014:54)

Keterangan :

Me : *Mean* untuk data bergolong

$\Sigma f_i$  : Jumlah data/sampel

$f_i x_i$  : Produk perkalian  $f_i$  pada tiap interval data dengan tanda kelas ( $x_i$ ). Tanda kelas ( $x_i$ ) adalah rata-rata dari nilai terendah dan tertinggi setiap interval data.

Penyajian data untuk kemampuan kognitif dengan menggunakan kriteria skor penilaian angket yaitu :

Tabel 5. Kriteria Skor Penilaian Angket

Skor Nilai	Interpretasi
4	Sangat setuju
3	Setuju
2	Tidak setuju
1	Sangat tidak setuju

Tahap selanjutnya setelah melakukan penilaian angket adalah melakukan kategorisasi. Menurut S. Eko Putro Widoyoko (2009:238), kategorisasi yang digunakan adalah :

Tabel 6. Kategorisasi Hasil Perhitungan Nilai Rerata Angket

Rumus	Rerata skor	Klasifikasi
$X > \bar{X}_i + 1,8 \times Sb_i$	$> 4,2$	Sangat baik
$\bar{X}_i + 0,6 \times Sb_i < X \leq \bar{X}_i + 1,8 \times Sb_i$	$> 3,4 - 4,2$	Baik
$\bar{X}_i - 0,6 \times Sb_i < X \leq \bar{X}_i + 0,6 \times Sb_i$	$> 2,6 - 3,4$	Cukup
$\bar{X}_i - 1,8 \times Sb_i < X \leq \bar{X}_i - 0,6 \times Sb_i$	$> 1,8 - 2,6$	Kurang
$X \leq \bar{X}_i - 1,8 \times Sb_i$	$\leq 1,8$	Sangat kurang

Keterangan :

$$\bar{X}_i \text{ (Rerata ideal)} : \frac{1}{2} (\text{skor maksimum ideal} + \text{skor minimum ideal})$$

$$Sb_i \text{ (Simpangan baku ideal)} : \frac{1}{6} (\text{skor maksimum ideal} - \text{skor minimum ideal})$$

X : skor empiris

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data**

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui profil *studentpreneur* pada aspek kognitif (pengetahuan), afektif (sikap), psikomotor (ketrampilan). Data diambil dari kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Pengambilan data untuk kemampuan kognitif dengan cara memberikan soal pilihan ganda, dimana soal tersebut telah disesuaikan dengan silabus SMK Negeri 6 Yogyakarta. Kompetensi dasar yang akan dicapai meliputi :

- a. Menganalisis berbagai usaha boga
- b. Menganalisis produk makanan di pasaran
- c. Memahami promosi dan pemasaran produk boga
- d. Mendeskripsikan tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas, dan adminiatrasi pembelian bahan makanan
- e. Mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas, dan adminiatrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan
- f. Menjelaskan jumlah produk, sistem produksi dan kebutuhan tenaga kerja
- g. Memahami pengemasan produk jasa boga
- h. Menjelasakan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas
- i. Merencanakan usaha jasa boga

Pengambilan data untuk kemampuan afektif yaitu dengan cara memberikan angket kepada siswa yang berisi berbagai pernyataan yang meliputi sikap rasa ingin tahu, realistik, mandiri, berorientasi pada tindakan, kreatif, berani mengambil resiko, inovatif, komunikatif, percaya diri, tanggung jawab, jujur, pantang menyerah, motivasi kuat, dan disiplin. Pengambilan data untuk kemampuan psikomotor dilakukan dengan melakukan wawancara kepada guru dan siswa serta mengumpulkan berbagai data dokumentasi untuk menguatkan hasil wawancara.

## B. Hasil penelitian

### 1. Perhitungan data kognitif

Data yang sudah terkumpul melalui tes kemudian dinilai, teknik penilaian yang digunakan adalah  $\frac{\text{jumlah jawaban benar}}{15} \times 100$ . Nilai yang sudah terkumpul lalu disusun untuk kemudian dicari nilai rata-ratanya. Berikut ini merupakan data perhitungan nilai rata-rata hasil angket kognitif dari siswa kelas XII JB di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

Tabel 7. Distribusi Nilai Kemampuan Aspek Kognitif 50 Siswa Kelas XII JB di SMK Negeri 6 yogyakarta

Interval nilai kemampuan	Frekuensi/jumlah
17-28	1
29-40	6
41-52	0
53-64	17
65-76	20
77-88	3
89-100	3
<b>Jumlah</b>	<b>50</b>

### a. Mean (Nilai rata-rata)

Tabel 8. Nilai Kemampuan Aspek Kognitif 50 Siswa Kelas XII JB di SMK Negeri 6 Yogyakarta

Interval kelas	<b>Xi</b>	<b>Fi</b>	<b>fi xi</b>
17-28	22,5	1	22,5
29-40	34,5	6	207
41-52	46,5	0	0
53-64	58,5	17	994,5
65-76	70,5	20	1410
77-88	82,5	3	247,5
89-100	94,5	3	283,5
	<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>3165</b>

Rumus menghitung mean :

$$Me = \frac{\sum fixi}{\sum fi}$$

(Sugiyono, 2014:54)

Keterangan :

Me : Mean untuk data bergolong

$\Sigma fi$  : Jumlah data/sampel

$fi xi$  : Produk perkalian  $fi$  pada tiap interval data dengan tanda kelas ( $xi$ ). Tanda kelas ( $xi$ ) adalah rata-rata dari nilai terendah dan tertinggi setiap interval data.

$$Me = \frac{3165}{50} = 63,3$$

Hasil perhitungan mean atau nilai rata-rata dari 50 siswa kelas XII JB di SMK Negeri 6 Yogyakarta adalah 63,3. Hasil ini didapatkan setelah perhitungan dari 15 soal yang telah diberikan kepada siswa.

## **2. Nilai rata-rata perhitungan sikap siswa**

Perolehan nilai rata-rata setiap sub indikator dalam angket afektif akan disajikan dalam bentuk tabel sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan, berikut ini merupakan data yang telah diperoleh.

- a. Mengumpulkan informasi tentang pasar

Tabel 9. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Mengumpulkan Informasi Tentang Pasar

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Rasa ingin tahu	3,26
Realistik	3,38
Mandiri	2,74
Berorientasi pada tindakan	3,1

- b. Mendiskusikan tentang produk/ide bisnis

Tabel 10. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Mendiskusikan Tentang Produk/Ide Bisnis

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Kreatif	3
Berani mengambil resiko	2,98

c. Membuat rencana usaha

Tabel 11. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Membuat Rencana Usaha

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Inovatif	3,34
Kreatif	3,18
Komunikatif	3,34
Percaya diri	3,2
Jujur	3,3

d. Memulai pengembangan produk/uji coba produk

Tabel 12. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Memulai Pengembangan Produk/Uji Coba Produk

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Kreatif	3,3
Inovatif	3,3
Pantang menyerah	3,3
Motivasi kuat	3,2
Berani mengambil resiko	3,2
Disiplin	3,12

e. Membeli bahan dan alat

Tabel 13. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Membeli Bahan Dan Alat

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Jujur	3,42
Komitmen	3,42
Komunikatif	3,46

f. Melakukan promosi usaha

Tabel 14. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Melakukan Promosi Usaha

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Inovatif	3,46
Kreatif	3,36
Pantang Menyerah	3,36
Jujur	3,58
Tanggung Jawab	3,46
Komunikatif	3,1
Realistik	3,42

g. Menjual produk

Tabel 15. Hasil Rekap Nilai Rata-Rata Indikator Menjual Produk

<b>Sub indikator</b>	<b>Nilai rata-rata</b>
Jujur	3,34
Pantang menyerah	3,36
Komunikatif	3,52
Mandiri	3,32
Disiplin	3,4

Tes kemampuan afektif dilaksanakan kepada 50 siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Angket memiliki 7 indikator yang digunakan dalam tes kemampuan afektif pada siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta, indikator-indikator tersebut meliputi : mengumpulkan informasi tentang pasar, mendiskusikan tentang produk/ide bisnis, membuat rencana usaha, memulai pengembangan produk/uji coba produk, membeli bahan dan alat, melakukan promosi usaha, serta menjual produk. Indikator di atas kemudian dikerucutkan lagi menjadi sub indikator

yang kemudian dibuat pernyataan dalam angket berupa pernyataan mengenai sikap siswa. Data nilai rata-rata setiap indikator akan digabungkan menjadi satu untuk diklasifikasikan, berikut ini penjelasannya :

Tabel 16. Rekapitulasi Keseluruhan Sub Indikator

No	Sikap siswa	Rerata skor	Klasifikasi				
			SK	K	C	B	SB
<b>1</b>	<b>Mengumpulkan informasi tentang pasar</b>						
	Rasa ingin tahu	3,26		✓			
	Realistik	3,38		✓			
	Mandiri	2,74		✓			
	Berorientasi pada tindakan	3,1		✓			
<b>2</b>	<b>Mendiskusikan tentang produk/ide bisnis</b>						
	Kreatif	3		✓			
	Berani mengambil resiko	2,98		✓			
<b>3</b>	<b>Membuat rencana usaha</b>						
	Inovatif	3,34		✓			
	Kreatif	3,18		✓			
	Komunikatif	3,34		✓			
	Percaya diri	3,2		✓			
	Jujur	3,3		✓			
<b>4</b>	<b>Memulai pengembangan produk/uji coba produk</b>						
	Kreatif	3,3		✓			
	Inovatif	3,3		✓			
	Pantang menyerah	3,3		✓			
	Motivasi kuat	3,2		✓			
	Berani mengambil resiko	3,2		✓			
	Disiplin	3,12		✓			
<b>5</b>	<b>Membeli bahan dan alat</b>						
	Jujur	3,42			✓		
	Komitmen	3,42			✓		
	Komunikatif	3,46			✓		
<b>6</b>	<b>Melakukan promosi usaha</b>						
	Inovatif	3,46				✓	
	Kreatif	3,36			✓		

No	Sikap siswa	Rerata skor	Klasifikasi				
			SK	K	C	B	SB
	Pantang Menyerah	3,36			✓		
	Jujur	3,58				✓	
	Tanggung Jawab	3,46				✓	
	Komunikatif	3,1			✓		
	Realistik	3,42				✓	
<b>7</b>	<b>Menjual produk</b>						
	Jujur	3,34			✓		
	Pantang menyerah	3,36			✓		
	Komunikatif	3,52				✓	
	Mandiri	3,32			✓		
	Disiplin	3,4			✓		

Keterangan : SK : Sangat kurang, K: Kurang, C: Cukup, B: Baik, SB: Sangat baik

### 3. Hasil wawancara

Data terkait kemampuan psikomotor didapatkan dari wawancara serta dokumentasi, wawancara dilakukan kepada dua guru yang mangampu mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga yaitu ibu Dwi Asih, S.Pd dan ibu Anis Nuryati S, S.Pd.T. Data yang memperkuat hasil wawancara guru yaitu dengan melakukan wawancara kepada tiga siswa yang mewakili dari masing-masing kelas yaitu Albertha Rambu Moki Babang dari kelas Jasa Boga 1, Herlita Rizcky Miskaenta Purnomo dari kelas Jasa Boga 2, dan Dhaifa Rizky Riswandha dari kelas Jasa boga 3. Selain wawancara guru dan siswa, terdapat beberapa dokumen untuk melengkapi hasil wawancara yaitu proposal bisnis yang telah dibuat siswa. Berikut merupakan hasil wawancara untuk kemampuan psikomotor siswa :

Tabel 17. Tabel Hasil Wawancara Guru dan Siswa

No	Pertanyaan	Jawaban				
		G 1	G 2	S 1	S 2	S 3
1	Apakah dilakukan survai terhadap kondisi lingkungan sekitar/pasar sasaran sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?	Iya	Iya	Iya	Iya	Tidak
2	Apakah siswa telah menggali informasi tentang lingkungan yang akan mereka tuju?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya
3	Apakah ada kerja sama dengan baik saat siswa berdiskusi menentukan ide usaha yang akan mereka jalankan ?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya
4	Apakah siswa membuat perencanaan usaha sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya
5	Apakah siswa melakukan uji coba dan pengembangan produk yang akan dijual saat PUB?	Iya	Tidak	Tidak	Iya	Tidak
6	Apakah siswa melakukan promosi sebelum memulai usahanya?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya
7	Apakah masih ada kekurangan selama kegiatan promosi dilaksanakan?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya
8	Bagaimana pendapat guru tentang kegiatan promosi yang telah dilakukan siswa ?	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik
9	Bagaimana secara keseluruhan kegiatan penjualan produk berlangsung ?	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik
10	Apakah siswa mampu bekerja sama dengan baik dengan tim dan konsumen saat mereka melakukan proses penjualan ?	Iya	Iya	Iya	Iya	Iya

## **C. Pembahasan hasil penelitian**

### **1. Kemampuan kognitif**

Berdasarkan hasil perhitungan nilai rata-rata siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta menunjukkan angka 63,3. Nilai ini cukup rendah karena nilai KKM untuk mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga adalah 80. Hal ini berarti untuk profil kemampuan kognitif siswa masih randah dalam pembelajaran teori Pengelolaan Usaha Boga sehingga perlu ditingkatkan kembali, karena penguasaan 3 aspek kemampuan meliputi kemampuan kognitif, afektif, dan psikomotor harus seimbang.

Hasil penelitian kemampuan kognitif ini bertolak belakang dengan teori yang diungkapkan oleh Barnawi & Mohammad Arifin (2012), dimana kemampuan kognitif yang masuk dalam kategori *hard skill* ini sangat diperlukan sebagai seorang *entrepreneur*. Namun, kenyataan di sekolah penguasaan kemampuan kognitif ini masih rendah, sehingga perbaikan dalam pembelajaran memang harus ditingkatkan. *Hard skill* sendiri diartikan sebagai representasi dari kecerdasan intelektual dan kinestetik (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:100). Aspek pengetahuan yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur* antara lain pengetahuan tentang usaha yang akan dirintis hingga pengetahuan mengenai manajemen dan pengorganisasianya (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:100).

Berdasarkan 15 soal yang telah diujikan terdapat 3 soal yang memiliki jawaban salah dengan tingkat yang cukup tinggi. Dua soal masuk dalam kompetensi dasar mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas, dan administrasi penerimaan

dan penyimpanan bahan makanan sedangkan satu soal masuk dalam kompetensi dasar menjelaskan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja.

Nilai dalam tes kognitif ini tergolong rendah jika dibandingkan dengan KKM untuk mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga yaitu 80. Berdasarkan data yang didapatkan metode penilaian guru untuk mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga adalah dengan mengkombinasikan beberapa penilaian mulai pembuatan proposal usaha, presentasi proposal, pembuatan laporan usaha, dan penilaian praktik. Nilai bukan hanya diambil berdasarkan tes saja namun ditambah dengan beberapa nilai pendukung selama pembelajaran Pengelolaan Usaha Boga berlangsung.

## **2. Kemampuan Afektif**

Berdasarkan data yang telah dihitung menunjukkan bahwa untuk sub indikator mengumpulkan informasi tentang pasar, mendiskusikan tentang produk/ide bisnis, membuat rencana usaha, dan memulai pengembangan produk/uji coba produk hasil yang diperoleh sudah cukup artinya masih perlu adanya perbaikan dan peningkatan kembali untuk keempat aspek diatas. Sub indikator pembelian bahan dan alat menunjukkan hasil yang baik. Sub indikator melakukan promosi usaha masih perlu adanya perbaikan untuk peningkatan kreatifitas, kegigihan dalam berpromosi dan komunikasi. Sub indikator menjual produk masih memerlukan beberapa perbaikan dan peningkatan dalam aspek kejujuran, kegigihan, kemandirian, dan kedisiplinan, sedangkan untuk aspek komunikatif sudah menunjukkan hasil yang baik. Berdasarkan pemaparan diatas secara keseluruhan untuk kemampuan afektif

sudah cukup dimiliki oleh siswa, artinya adalah masih perlu adanya perbaikan dan peningkatan kembali agar kemampuan afektif siswa dapat dimiliki secara maksimal.

Kemampuan afektif siswa pada pembelajaran PUB di SMK Negeri 6 Yogyakarta sudah dapat dikatakan cukup dan telah relevan dengan teori yang diungkapkan oleh Barnawi & Mohammad Arifin (2012) yang merujuk pada sebuah penelitian yang dilakukan di Harvard University menunjukkan bahwa *soft skill* sendiri memegang angka 80% sebagai penentu kesuksesan seorang. Kemampuan afektif masuk ke dalam kategori *soft skill* yaitu kemampuan seseorang dalam mengatur dirinya sendiri dan mengatur hubungan dengan orang lain (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:99). Kemampuan afektif merupakan representasi dari kecerdasan emosional yang harus dimiliki oleh seseorang (Barnawi & Mohammad Arifin, 2012:99). Selanjutnya, Perbaikan tentu harus ditingkatkan lagi terlebih dalam penekanan sikap mandiri, tanggung jawab, dan kreativitas siswa.

### **3. Kemampuan psikomotor**

Hasil wawancara terkait kemampuan psikomotor yang telah dilakukan kepada 2 guru mata pelajaran PUB dan 3 siswa yang mewakili kelas JB1, JB2, dan JB3 menunjukkan hasil yang baik. Siswa sudah mampu melakukan sebagian besar kegiatan persiapan usaha sampai pelaksanaan PUB dengan baik. Kekurangan masih ada yaitu berkaitan dengan kemampuan promosi, manajerial, serta *personal selling*, dimana kegiatan promosi memang dilakukan namun masih belum dilakukan dengan maksimal karena keterbatasan waktu dan biaya.

Manajerial masih kurang karena sebagian siswa masih merasa malu dan takut untuk mengatur teman dalam kelompoknya, sedangkan dalam *personal selling* kekurangannya adalah sebagain siswa merasa bahwa pembeli merupakan teman dekat sehingga dalam praktiknya tidak sesuai dengan tata cara berjualan yang baik dan benar. Menurut Barnawi & Mohammad Arifin, (2012) seorang wirausaha harus mampu dalam memulai sebuah konsep strategis mengenai usaha yang telah direncanakannya sampai pada teknik dalam menjalankan usahanya. Menurut Ating Tedhasutisna (2007) penguasaan teknologi dan bahasa asing penting untuk dimiliki oleh seorang *entrepreneur*. Penguasaan teknologi yang baik sangat berguna saat melakukan promosi usaha sehingga bisa menampilkan promosi yang lebih kreatif dan menarik, sedangkan penguasaan bahasa asing penting berkaitan dengan pelayanan konsumen yang bukan merupakan warga indonesia.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai kemampuan *studentpreneur* siswa jasa boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kemampuan *studentpreneur* aspek kognitif menunjukkan nilai rata-rata yang masih rendah yaitu 63,3 nilai tersebut masih belum memenuhi standart nilai/KKM mata pelajaran PUB yang mencapai 80.
2. Kemampuan *studentpreneur* aspek afektif menunjukkan hasil yang cukup baik, artinya masih diperlukan adanya perbaikan dan peningkatan metode pembelajarannya.
3. Kemampuan *studentpreneur* aspek psikomotor sudah baik, siswa mampu melaksanakan kegiatan praktik Pengelolaan Usaha Boga dengan baik, meskipun masih banyak berbagai kesalahan teknis yang terjadi karena keterbatasan waktu, tempat dan biaya. Beberapa kegiatan yang masih perlu ditingkatkan adalah dalam hal persiapan promosi, manajerial, dan *personal selling*.

#### **B. Keterbatasan penelitian**

Penelitian mengenai profil *studentpreneur* siswa jasa boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta masih memiliki keterbatasan, antara lain : dalam penelitian terkait aspek psikomotor masih kurang dalam, hasil penelitian aspek psikomotor baru sebatas

wawancara dan dokumentasi. Pengamatan secara langsung sebenarnya perlu untuk dilakukan untuk pendalaman penelitian, namun hal tersebut tidak dapat dilakukan karena waktu praktik PUB sudah selesai dilaksanakan.

### C. Saran

Berdasarkan hasil peneitian, simpulan, dan keterbatasan penelitian mengenai profil *studentpreneur* siswa jasa boga di SMK Negeri 6 yogyakarta, maka diajukan saran-saran kepada pihak guru dan siswa, antara lain :

#### 1. Pihak guru

Berdasarkan hasil penelitian aspek kognitif siswa masih menunjukkan tingkat rendah dan hasil yang cukup untuk aspek afektif, hal tersebut dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk peningkatan kembali sistem pembelajaran teori dan praktik kepada siswa kelas XII Jasa Boga sebelum mata pembelajaran PUB dilaksanakan. Hasil penelitian untuk aspek psikomotor sudah menunjukkan hasil yang baik, peningkatan tetap harus dilakukan supaya hasil dari penguasaan ketiga aspek yaitu kognitif, afektif, dan psikomotor menunjukkan hasil yang lebih baik lagi.

#### 2. Pihak siswa

Kedepannya siswa diharapkan untuk lebih aktif dalam pembelajaran PUB, tidak hanya menerima materi saja dari guru namun siswa mampu berinisiatif untuk mencari berbagai ilmu dari sumber lain. Tujuannya adalah supaya siswa mampu menggali lebih banyak potensi yang ada dalam dirinya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali Muhtadi, dkk. (2015). Pengembangan Model Pembelajaran Kewirausahaan untuk Meningkatkan Sensor Kreativitas Potensi Ekonomi Kreatif Daerah di Sekolah Menengah Kejuruan. Yogyakarta : FIP UNY.
- Asnawi. (2005). *Rahasia Pengusaha Sukses*. Easy Ebook Maker.
- Ating Tedjasutisna. (2007). *Memahami Kewirausahaan*. Bandung :CV Armico.
- Azis Fathoni. (2013). Analisa Faktor Karakteristik Entrepreneur, Karakteristik Sumber Daya Manusia, dan Karakteristik UMKM terhadap Perkembangan Usaha dengan Inovasi Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis*.Hlm.7-8.
- Barnawi, Muhammad Arifin. (2012). *Schoolpreneurship : Membangkitkan Jiwa dan Sikap Kewirausahaan*. A-ruzz Media : Yogyakarta
- Buchari Alma. (2013) . *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung : Alfabeta.
- Cambridge. (2008). *Cambridge advance learner's dictionary*. USA.
- Djemari Mardapi (2008). *Teknik Penyusunan Instrumen Tes dan Non tes*. Yogyakarta : Mitra Cendikia.
- Donald F. Kuratko dan Richard M. Hodgetts. (2007) . *Entrepreneurship*. Thomson Higher Education. USA.
- Eka Aprilianty. "Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK. Jurnal pendidikan vokasi, vol 2, Nomor 3, November 2012. Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Eko Putro Widoyoko. (2016). *Evaluasi Program Pembelajaran*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar
- Endang Mulyatiningsih. (2011). *Metode Penelitian Terapan Bidang Pendidikan*. Bandung : Alfabeta.
- Friska Oktavia. July. "Analisis Kemampuan Siswa Kelas X pada Ranah Kognitif, Afektif dan Psikomotorik" :Jurnal Fisika dan Pendidikan Fisikia.Vol (1) No (02). FKIP, Universitas Muhammadiyah Metro, Lampung.

- Guhardja Suprihatin. (1993). Pengembangan Sumber Daya Keluarga. Jkarta : BPK. Gunung Mulia.
- Husaini Usman dan Nuryadin Eko Raharjo. (2012). Modal Pendidikan Karakter Kewirausahaan Di Sekolah Menengah Kejuruan. Yogyakarta : FT UNY.
- Lin Nurbudiyani. (2013). Pelaksanaan Pengukuran Ranah Kognitif, Afektif, dan Psikomotor Pada Mata Pelajaran IPS Kelas III SD Muhammadiyah Palangkaraya. Jurnal Pendidikan. Vol. 8, Nomor 2. Hlm: 14-20. Palangkaraya: Universitas Muhammadiyah Palangkaraya
- Moch. Bruri Triyono, dkk. (2016). Model *Edupreneurship Pelopor SMK Techno, Teacher, And Schoolpreneur* (Tahun ke 2). Yogyakarta : FT UNY.
- Nurul Zuriah. (2005). *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta : Bumi Perkasa.
- Philipp Sieger,Urs Fueglstaller, Thomas Zellweger. (2014). *Student Entrepreneurship across the globe: A look at intentions and activities*. International Report of the GUESS PROJECT 2013/2014.
- Rina Rachmawati. Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restauran). Jurnal Kompetensi Teknik Vol. 2 hlm 145-147.
- Samsudi. (2009). *Desain Penelitian Pendidikan*. Semarang : UNNES Press.
- Serian Wijatno. (2009). *Pengantar Entrepreneur*. Jakarta: PT.Grasindo, Anggota Ikapi.
- Sugiono. 2014. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sujiono. (2004). *Metode Pengembangan Kognitif*. Universitas terbuka : Jakarta.
- Sukandarrumidi.(2002). *Metodologi Penelitian : Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Sukanti. (2011). Penilaian Afektif dalam Pembelajaran Akutansi. Jurnal pendidikan akutansi indonesia. (Vol.9 No.1). Hlm. 75.
- Sukardi. (2003). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sirod Hantoro. (2005). *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Adicita Karya Nusa.

Surya Dharma. (2013) . *Guru SMK Abad 21*. Direktorat Pembinaan Pendidikan dan Tenaga Kependidikan Menengan, Direktorat Jenderal Pendidikan Menengah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Thorik Gunara. (2007) .*Marketing Muhammad*.Jawa Barat: PT Karya Kita.

Tri Indra Prasetya. (2012). Meningkatkan Keterampilan Menyusun Instrumen Hasil Belajar Berbasis Modul Interaktif bagi Guru-Guru Ipa Smp N Kota Magelang. *Journal of Educational Research and Evaluation.hlm.108.*

Yani Mulyani & Juliska Gracinia. (2007). *Kemampuan Fisik, Seni, dan Manajemen Diri*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.

Yuyus suryana dan Kartib Bayu. (2010). *Kewirausahaan, Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*. Jakarta : kencana prenada media group.

Wardiman Djojonegoro. (1998). *Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)*. Jakarta : Jayakarta Agung Offset.

Wasty Soemanto. (1984). *Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta : Bumi Aksara.

Widyabakti Sabatari dan V. Lilik Hariyanto. (2013). Upaya Pembelajaran Kewirausahaan Di SMK Potret Komitmen terhadap Standart Nasional Proses Pendidikan Dan Pembelajaran. Vol 21, no. 3. Yogyakarta : FT UNY.

V. Wiratna Sujarweni. (2014). *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

# **LAMPIRAN**

**LAMPIRAN 1**  
**SURAT IJIN PENELITIAN**

Lampiran 1a. Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Teknik

Lampiran 1b. Surat Rekomendasi Penelitian dari Bakesbangpol

Lampiran 1c. Surat rekomendasi Penelitian dari Disdikpora

## Lampiran 1a. Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Teknik



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS TEKNIK

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta 55281  
Telp. (0274) 568168 psw. 276, 289, 292. (0274) 586734. Fax. (0274) 586734;  
Website : <http://ft.uny.ac.id>, email : ft@uny.ac.id, teknik@uny.ac.id



Certificate No. QSC 00592

No : 284/H34/PL/2017

27 Februari 2017

Lamp : -

Hal : Ijin Penelitian

Yth.

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta c.q. Ka. Badan Kesbangpol Provinsi DIY
2. Walikota Kota Yogyakarta c.q. Kepala Bappeda provinsi DIY
3. Kepala Sekolah SMK Negeri 6 Yogyakarta

Dalam rangka pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi kami mohon dengan hormat bantuan Saudara memberikan ijin untuk melaksanakan penelitian dengan judul Profil Studentpreneur Siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta, bagi Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta tersebut di bawah ini:

No	Nama	No. Mhs.	Program Studi	Lokasi
1.	Liana Duwi Prahasruri	13511244020	Pend. Teknik Boga	SMK Negeri 6 Yogyakarta

Dosen Pembimbing/Dosen Pengampu

Nama : Sutriyati Purwanti, M.Si  
NIP : 19611216 198803 2 001

Adapun pelaksanaan penelitian dilakukan mulai 1 Maret s.d. 30 April 2017

Demikian permohonan ini, atas bantuan dan kerjasama yang baik selama ini, kami mengucapkan terima kasih.

Wakil Dekan I,

Moh. Khairudin, Ph.D.

NIP. 19790412 200212 1 002

Tembusan :  
Ketua Jurusan

## Lampiran 1b. Surat Rekomendasi Penelitian dari Bakesbangpol



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK  
Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233  
Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 28 Februari 2017

Kepada Yth. :

Nomor : 074/1980/Kesbangpol/2017  
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepala Dinas DIKPORA DIY  
di Yogyakarta

Memperhatikan surat :

Dari : Wakil Dekan I Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta  
Nomor : 284/H34/PL/2017  
Tanggal : 27 Februari 2017  
Perihal : Izin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal **"PROFIL STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA"** kepada:

Nama : LIANA DUWI PRAHASRURI  
NIM : 13511244020  
No.HP/Identitas : 085743127230/3316135001930002  
Prodi/Jurusan : Pendidikan Teknik Boga/ Pendidikan Teknik Boga dan Busana  
Fakultas : Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta  
Lokasi Penelitian : SMK Negeri 6 Yogyakarta  
Waktu Penelitian : 1 Maret 2017 s.d 30 April 2017

Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan:

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY.
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Ijin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth. :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan)
2. Wakil Dekan I Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta;
3. Yang bersangkutan.

## Lampiran 1c. Surat rekomendasi Penelitian dari Disdikpora



PEMERINTAH DAERAH, DAEARAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA, DAN OLAHRAGA  
Jalan Cendana No. 9 Yogyakarta, Telpon 541322, Fax. 541322  
web : www.dikpora.jogjaprov.go.id | email : dikpora@jogjaprov.go.id

Nomor:070/ 3533

Yogyakarta, 2 Maret 2017

Lamp :

Hal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth.

Kepala SMK Negeri 6 Yogyakarta

Dengan hormat, memperhatikan surat dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Pemerintah Daerah, Daerah Istimewa Yogyakarta nomor: 074/1980/Kesbangpol/2017 tanggal 28 Februari 2017 perihal Rekomendasi Penelitian, kami sampaikan bahwa Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga DIY memberikan ijin rekomendasi penelitian kepada:

Nama : LIANA DUWI PRAHASRURI  
NIM : 13511244020  
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga  
Judul : PROFIL STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA  
Lokasi : SMK Negeri 6 Yogyakarta  
Waktu : 2 Maret 2017 s.d 30 April 2017

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Ijin ini hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib mentaati ketentuan yang berlaku di lokasi penelitian.
2. Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami menyampaikan terimakasih.



Tembusan Yth.

1. Kepala Dinas Dikpora DIY
2. Kepala Bidang Dikmenti Dikpora DIY

## **LAMPIRAN 2**

### **INSTRUMEN**

Lampiran 2a. Instrumen tes kognitif (Soal pilihan ganda)

Lampiran 2b. Instrumen tes Afektif (Angket)

Lampiran 2c. Instrumen psikomotor (Pedoman wawancara dan dokumentasi berupa proposal PUB)

Lampiran 2a. Instrumen tes kognitif (Soal pilihan ganda)

## **TES KEMAMPUAN KOGNITIF**

Petunjuk !

1. Tuliskan nama dan kelas dalam kolom yang telah disediakan.
2. Kerjakanlah soal yang mudah terlebih dahulu.
3. Pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat dengan memberikan tanda (X) pada jawaban A, B, C, atau D.
4. Berdoa terlebih dahulu sebelum mengerjakan.
5. Setelah selesai koreksi kembali jawaban anda.

**SELAMAT MENGERJAKAN ☺**

NAMA :

KELAS :

1. Usaha jasa boga berdasarkan prinsipnya dikelompokkan menjadi 3 bagian, yaitu ....
  - a. Ditinjau dari jenis usaha, lama usaha, dan keuntungan
  - b. Ditinjau dari keuntungan, jenis usaha, dan pelayanan
  - c. Ditinjau dari keuntungan, variasi menu yang disajikan, dan pelayanan
  - d. Ditinjau dari keuntungan dan keberhasilan usaha
2. Berikut ini yang merupakan 4 bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah ....
  - a. *Promotion, place*, alat usaha, bahan jadi
  - b. *Product, price, promotion, place*
  - c. Barang, harga, tempat, mesin
  - d. *Product, price, profit, place*
3. Berikut ini merupakan contoh usaha jasa boga ditinjau dari jenis usaha yang dilakukan adalah ....

- a. Restoran, cake shop, coffe shop, pizzeria
  - b. Cafe, snack bar, warung makan, distro
  - c. Bistro, cafeteria, drive inn, butik
  - d. Pub, night club, snack bar, kosmetik
4. Petugas pembelian bahan makanan yang bertanggung jawab dalam menangani keseluruhan tugas dan kewajiban bagian pembelian adalah ...
- a. Staf bagian pembelian
  - b. Supir
  - c. Manager bagian pembelian
  - d. Wakil kepala bagian pembelian
5. Kegiatan promosi bisa dilakukan dengan berbagai hal, dibawah ini kegiatan promosi yang tepat adalah ....
- a. Makan gratis untuk setiap pelanggan yang sedang berpuasa pada hari senin dan kamis
  - b. *Free lunch* untuk pelanggan yang mengenakan baju putih setiap hari
  - c. Pemberian kupon gratis sepanjang tahun
  - d. Pemberian PPN sebesar 10%
6. Bahan makanan dikelompokkan menjadi 2 bagian yakni bahan makanan segar dan bahan makanan kering, berikut ini yang termasuk contoh bahan segar adalah ....
- a. Ikan nila, bayam, wortel, sarden
  - b. Jamur kering, mie instant, kacang hijau, jamur tiram
  - c. Kangkung, apel, daging ayam, ikan nila
  - d. Buah kaleng,bihun, tomato paste, ikan gurame
7. Bahan makanan yang paling bagus disimpan pada tempertur 0-4 derajat celcius adalah ....
- a. Daging
  - b. Ikan
  - c. Fresh dairy
  - d. Buah dan sayur
8. Jangka waktu yang paling tepat untuk menyimpan daging sapi pada *chilled room* adalah ....
- a. 1 bulan
  - b. 5 hari
  - c. 1 minggu
  - d. 10 hari
9. Perhatikan pernyataan berikut ini!
- 1) Bumbu-bumbu yang digunakan tepat takarannya dan harmonis
  - 2) Menggunakan metode memasak yang sesuai
  - 3) Menggunakan bahan makanan dengan kulitas rendah

- 4) Menggunakan bahan berkualitas baik
- 5) Penyajian makanan yang tepat

Pernyataan diatas merupakan prinsip dalam proses pengolahan makanan untuk menghasilkan makanan yang lezat adalah ....

- a. 1,2,3,4,5
  - b. 2,3,4,5
  - c. 1,2,4,5
  - d. 1,2,3,4
10. Terjadi banyak kasus keracunan di indonesia, salah satu penyebabnya adalah ....
- a. Kebersihan dan sanitasi yang tidak sempurna serta lalai dalam memeriksa makanan
  - b. Bumbu-bumbu yang digunakan merupakan bumbu baru
  - c. Ikan yang digunakan segar dan baik keadaannya
  - d. Kebersihan dan sanitasi yang baik serta pemeriksaan makanan sebelum proses penyajian
11. Prinsip dasar dalam perencanaan tempat produksi usaha boga adalah ....
- a. Letaknya yang mudah dijangkau, tempatnya terbuat dari batako, cahaya yang cukup, ventilasi baik
  - b. Cahaya, sirkulasi udara tidak ada, letaknya dilantai atas, tempatnya terbuat dari bata
  - c. Cahaya, ventilasi, letak mudah dijangkau, material bangunan dari kayu
  - d. Letaknya tidak mudah dijangkau, pencahayaan kurang, ventilasi baik, tempatnya terbuat dari kayu
12. Produk dapat terlindung dari kotoran dan debu serta dapat digunakan sebagai alat promosi dari produk tersebut merupakan fungsi dari ....
- a. Plastik
  - b. *Cleaner*
  - c. Box
  - d. Kemasan
13. Jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya dari suatu produk untuk menentukan harga penjualan produk disebut ....
- a. *Break even point*
  - b. *Mark up*
  - c. Beban puncak
  - d. Biaya variable
14. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam perencanaan usaha, adalah ....
- a. Gambaran tentang pemilik usaha
  - b. *Image/logo* perusahaan dan strategi pemasaran
  - c. Background pendidikan pemilik usaha
  - d. Jumlah pinjaman di bank

15.



Gambar diatas merupakan contoh menu dengan jenis ....

- a. Menu spesial
  - b. *Table d'hote*
  - c. Menu *buffet*
  - d. *A'la carte*

Lampiran 2b. Instrumen tes Afektif (Angket)

**ANGKET KEMAMPUAN AFEKTIF**

**Nama :**

**Kelas :**

Berilah tanda (✓) pada kolom SS (sangat setuju), S (setuju), TS (tidak setuju), atau STS (sangat tidak setuju) pada pernyataan yang cocok dengan diri kalian.

No	Pernyataan	Skala Jawaban			
		SS	S	TS	STS
	<b>Mengumpulkan informasi tentang pasar</b>				
1	Saya berusaha untuk mencari informasi secara rutin serta berusaha menggali informasi lebih banyak jika data yang saya ambil sebelumnya kurang lengkap				
2	Saya menyajikan semua data/informasi sesuai dengan yang sebenarnya tanpa manipulasi				
3	Saya berusaha mengandalkan kemampuan yang saya punya secara maksimal, sehingga saya jarang meminta bantuan dari teman				
4	Saat mendapatkan tugas dari guru saya akan langsung bergerak untuk menyelesaikan tugas tersebut				
	<b>Mendiskusikan tentang produk/ide bisnis</b>				
1	Saya berusaha untuk memberikan suatu gagasan dengan sudut pandang berbeda dari beberapa gagasan yang telah disampaikan sebelumnya				
2	Saya tidak khawatir tentang resiko yang akan terjadi dengan pendapat yang saya sampaikan, karena saya sudah mempersiapkan diri untuk menangani resiko sebaik mungkin				
	<b>Membuat rencana usaha</b>				
1	Saya berusaha untuk mengembangkan rencana usaha yang telah dibuat sehingga hasil rencana yang telah dibuat lebih sempurna				
2	Saya berusaha membuat rencana usaha yang berbeda dari yang lain, bisa dikatakan bahwa				

	rencana yang telah saya buat unik dan memiliki ciri khas tersendiri				
3	Saya berusaha untuk mengungkapkan semua rencana yang saya punya dengan bahasa yang baik dan mudah untuk dipahami				
4	Saya tidak merasa malu dalam mengungkapkan rencana usaha saya kepada teman-teman, walaupun nantinya rencana yang telah saya buat ditolak saya tetap merasa bangga dengan diri saya				
5	Saya akan berusaha menanggung konsekuensi jika terdapat masalah atas rencana yang telah saya buat				
	<b>Memulai pengembangan produk/uji coba produk</b>				
1	Saya berusaha untuk membuat sebuah produk dengan unik dan berbeda dari produk lainnya				
2	Saya berusaha untuk mengembangkan produk yang sudah ada menjadi sebuah produk yang lebih menarik				
3	Saat mulai membuat produk dan pengembangannya saya tidak takut untuk gagal, karena jika saya gagal saya akan berusaha untuk mencoba sampai saya berhasil mendapatkan sebuah produk yang sempurna				
4	Saya memiliki semangat yang tinggi dan memiliki keinginan kuat untuk berhasil dalam membuat atau mengembangkan produk				
5	Saya berani gagal dalam proses pembuatan produk maupun pengembangan produk untuk usaha saya				
6	Saya berusaha untuk menepati waktu saat kegiatan pembuatan dan pengembangan produk dilaksanakan				
	<b>Membeli bahan dan alat</b>				
1	Saya berusaha untuk melampirkan tanda pembayaran pada setiap pembelian bahan atau alat, jika tidak ada tanda pembayarannya saya akan berusaha membuat catatannya secara rinci				
2	Saya akan membeli bahan dan alat sesuai yang telah menjadi kesepakatan bersama, jika akan melakukan penambahan saya akan melakukan				

	diskusi terlebih dahulu				
3	Saya akan berusaha menggunakan bahasa yang baik saat membeli bahan dan peralatan maupun saat menawar barang sehingga bisa mendapatkan harga yang lebih murah dan tidak menyakiti hati penjual				
	<b>Melakukan promosi usaha</b>				
1	Saya berusaha untuk mengembangkan media promosi usaha saya menjadi media promosi yang lebih menarik				
2	Saya akan berusaha membuat media promosi yang unik dan tidak ada duanya untuk menarik perhatian pelanggan				
3	Saya akan berusaha dengan giat melakukan promosi usaha sampai produk yang dijual dikenal oleh konsumen sasaran				
4	Saya akan melakukan kegiatan promosi dengan benar, jujur, serta tidak ada manipulasi				
5	Saya akan berusaha untuk menanggung konsekuensi jika promosi usaha yang saya lakukan berdampak tidak baik pada usaha serta akan memperbaiki kegiatan promosi menjadi lebih baik				
6	Saat melakukan promosi langsung saya akan menggunakan bahasa yang baik dan menarik serta bisa mengucapkannya dengan jelas dan lantang				
7	Saya berusaha untuk melakukan promosi dengan menarik dan sesuai dengan keadaan usaha yang sebenarnya serta tidak ada kecurangan promosi				
	<b>Menjual produk</b>				
1	Saya akan berusaha tidak melakukan kebohongan dalam berjualan dengan tujuan memperoleh banyak pembeli, karena saya percaya produk yang saya jual memiliki kualitas yang baik				
2	Saya akan berusaha maksimal dalam menjual produk, saya juga tidak takut barang yang dijual tidak laku karena saya akan berusaha giat untuk membuat barang yang dijual menarik perhatian konsumen				

3	Saya akan mencoba menawarkan produk dengan bahasa yang baik dan menarik sehingga pembeli tertarik untuk membeli karena saya mampu menjelaskan dengan baik				
4	Saya akan mengandalakan diri saya dengan baik dan maksimal, saya akan meminta bantuan saat saya benar-bener membutuhkannya				
5	Saya akan melakukan penjualan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan rutin dan akan beristirahat sesuai dengan waktu yang ditentukan pula, sehingga penjualan bisa dilakukan dengan maksimal				

Lampiran 2c. Instrumen psikomotor (Pedoman wawancara dan dokumentasi berupa proposal PUB)

## **INSTRUMEN PENELITIAN**

### **Pedoman wawancara untuk guru**

**Nama sekolah** : .....

**Alamat sekolah** : .....

**Nama guru mata peajaran** : .....

**Hari/tanggal wawancara** : .....

**Tempat** : .....

1. Apakah siswa melakukan survai terhadap kondisi lingkungan sekitar/pasar sasaran sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ? (Catatan : untuk memperkuat bukti dari pernyataan ini, peneliti akan menanyakan bukti penilaian atau catatan guru. Apabila guru yang bersangkutan tidak memiliki maka akan langsung meminta data dari siswa saat melakukan wawancara dengan mereka).
2. Apakah siswa telah menggali informasi tentang lingkungan yang akan mereka tuju?
3. Apakah ada kerja sama dengan baik saat siswa berdiskusi menentukan ide usaha yang akan mereka jalankan ?
4. Apakah siswa membuat *bisnis plan* sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ? (Catatan : meminta draf bisnis plan yang telah dibuat oleh siswa).
5. Apakah siswa melakukan uji coba dan pengembangan produk yang akan dijual saat PUB? (Catatan : meminta bukti penilaian atau catatan guru saat uji coba tersebut dilaksanakan).

6. Apakah siswa melakukan promosi sebelum memulai usahanya, promosi seperti apa yang dilakukan? (Catatan : meminta bukti penilaian saat siswa memaparkan presentasi tentang promosi yang akan mereka lakukan).
7. Apakah masih ada kekurangan selama kegiatan promosi dilaksanaan, kekurangan apa saja yang masih dilakukan siswa?
8. Bagaimana tanggapan/pendapat guru tentang kegiatan promosi yang telah dilakukan siswa ?
9. Bagaimana secara keseluruhan kegiatan penjualan produk berlangsung ?
10. Apakah siswa mampu bekerja sama dengan baik dengan tim dan konsumen saat mereka melakukan proses penjualan ? (Catatan : meminta daftar penilaian guru selama kegiatan penjualan produk dilaksanakan).

## **INSTRUMEN PENELITIAN**

### **Pedoman wawancara untuk siswa**

**Nama sekolah** : .....

**Alamat sekolah** : .....

**Nama siswa** : .....

**Hari/tanggal wawancara** : .....

**Tempat** : .....

1. Apakah kalian melakukan survai terhadap kondisi lingkungan sekitar/pasar sasaran sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ? (Catatan : untuk memperkuat bukti dari pernyataan ini, peneliti meminta data dari siswa saat melakukan wawancara dengan mereka).
2. Apakah kalian telah menggali informasi tentang lingkungan yang akan dituju?
3. Apakah ada kerja sama dengan baik saat kalian berdiskusi menentukan ide usaha yang akan dijalankan ?
4. Apakah kalian membuat *bisnis plan* sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?
5. Apakah kalian melakukan uji coba dan pengembangan produk yang akan dijual saat PUB, jelaskan secara rinci tentang prosesnya ?
6. Apakah kalian melakukan promosi usaha, promosi seperti apa yang telah kalian rancang untuk memperkenalkan usaha ? (Catatan: meminta bukti rancangan promosi yang telah dibuat oleh siswa).
7. Apakah masih ada kekurangan terkait promosi usaha yang dilaksanakan?
8. Bagaimana tanggapan/pendapat guru tentang kegiatan promosi yang telah kalian lakukan?
9. Bagaimana secara keseluruhan tentang kegiatan PUB yang sudah berlangsung?

10. Apakah kalian mampu bekerja sama dengan baik dengan tim dan konsumen saat melakukan proses penjualan ?

**PROPOSAL PUB  
DONAT & ES PELANGI**



**KELOMPOK 1:**

- |                          |      |
|--------------------------|------|
| 1. Auralia Remirza I     | (06) |
| 2. Dani Fatmawati        | (09) |
| 3. Muhammad Salvatorezky | (23) |
| 4. Risma Tri Ramadhani   | (27) |
| 5. Siti Chotijah         | (28) |
| 6. Wahyu Nugroho         | (31) |

**SMK N 6 YOGYAKARTA**

**Jalan Kenari 04 Yogyakarta**

**2016**

## **Kata Pengantar**

Assalamu'alaikum wr.wb

Segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat&hidayahnya kepada kami. Sehingga kami bias menyelesaikan sebuah karya tulis dengan tepat waktu.

Berikut ini penulis mempersembahkan sebuah karya tulis yang berjudul Proposal “*Donat & Es Pelangi*”, yang menurut kami karya tulis ini agar bisa digunakan sebagai pengajuan makanan yang kami jajakan.

Melalui kata pengantar ini, kami selaku penulis terlebih dahulu meminta maaf dan memohon pemakluman bila mana isi karya tulis ini ada kekurangan, kesamaan dan ada tulisan yang kurang jelas.

Dengan ini saya mempersembahkan karya tulis ini dengan penuh rasa terima kasih kepada Ibu Anis selaku guru Pengelolaan Usaha Boga dan KWU. Terimakasih

Wassalamu'alaikumwr.wb

Yogyakarta, 19 September 2016

Penulis

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Yogyakarta selain sebagai kota pelajar juga merupakan salah satu tempat tujuan wisata bagi turis domestic maupun asing. Tentunya disamping menikmati panorama alam dan tempat - tempat budaya juga mencari oleh - oleh khas dari Yogyakarta. Hal ini tentunya terbuka peluang yang cukup lebar untuk memasarkan hasil produksi yang kita buat untuk menambah aneka ragam makanan khas Yogyakarta.

Sebagai pelajar SMK yang memiliki ketrampilan dibidang olahan kuliner, kami terinspirasi untuk membuat inovasi produk yang menggunakan berbagai bahan, antara lain :

##### **1. Tepung terigu**

Terigu adalah tepung hasil dari bulir gandum yang telah melalui proses penggilingan. Gandum pertama kali ditemukan di daerah Timur Tengah sebelum tahun 9600 SM dan dalam sejarah merupakan salah satu biji-bijian pertama yang ditanam oleh manusia secara besar-besaran. Sejalan dengan pertumbuhan & penyebaran populasi manusia, demikian juga gandum sebagai makanan pokok juga ikut menyebar ke seluruh dunia.

Saat ini, makanan berbasis terigu telah menjadi makanan pokok di banyak negara, bahkan di Indonesia dapat dijumpai beragam makanan yang terbuat dari terigu. Kandungan gizi yang tinggi, pengolahan yang mudah dan praktis, ketersediaan yang cukup, serta harganya relatif terjangkau, menjadikan makanan berbasis terigu merambah cepat ke berbagai negara.

## 2. Susu Kental Manis

Susu kental manis adalah susu sapi yang airnya dihilangkan dan ditambahkan gula, sehingga menghasilkan susu yang sangat manis rasanya dan dapat bertahan selama 1 tahun bila tidak dibuka.

Berikut kandungan yang terdapat pada Susu Kental Manis :

Jumlah per 100 gr :

336 kalori(kcal)

8.2 gr Protein

10 gr Lemak

55 gr Karbohidrat

275 mg Kalsium

209 mg Fosfor

0 mg Zat besi

510 UI Vitamin A

0,05 mg Vitamin B1

1 mg Vitamin C

## 3. Jelly

adalah makanan setengah padat yang terbuat dari sari buah-buahan dan gula. Syarat jelly yang baik ialah transparan, mudah dioleskan dan mempunyai aroma dan rasa buah asli.

Berikut kandungan yang terdapat pada Jelly :

Sajian per 4,5 gr :

Energi 15 Kkal

Lemak jenuh 0%

Lemak trans 0%

Kolestrol 0%

Natrium 0%

Karbohidrat 4g (1%)

Serat pangan 1g (4%)

Gula 2g

Protein 0%

Vitamin A 0%

Vitamin C 0%

Kalsium 0%

Zat besi 0%

a. Nama dan resep produk

Produk kue dari tepung beras ini dibuat berdasarkan pengembangan/inovasi dari resep kue egg roll yang biasa menggunakan bahan dasar tepung terigu, namun diganti dengan tepung beras yang dikombinasikan dengan salah satu rempah-rempah yakni jahe dan gula palem sehingga menghasilkan rasa yang kaya dan cocok dengan lidah orang Indonesia maupun manca negara. Berdasar hal tersebut, maka kue hasil inovasi ini diberi nama **“Donat dan Es Cimel”**

b. Alasan memilih produk

Selain mudahnya mendapatkan bahan makanan yang digunakan, “**Donat dan Es Pelangi**” merupakan makanan dan minuman yang kaya akan rasa, dalam pembuatannya menggunakan bahan-bahan makanan yang berkualitas dan memiliki peran serta nutrisi yang saling melengkapi. Bahan-bahan yang digunakan antara lain :

1) Tepung Terigu

Tepung Terigu mempunyai kandungan gizi yang tinggi

2) Margarine dan Butter

Memberi kelezatan pada kue, sebagai sumber energy, kaya akan vitmin A, E, dan D.

Sifat kue yang tahan lama, membuatnya cocok menjadi salah satu oleh-oleh khas Jogja bagi para wisatawan baik domestik maupun manca negara. Bentuk kue yang unik dan tidak terlalu besar yang dikemas dengan cantik, membuatnya mudah dibawa kemana-mana dan menarik konsumen untuk membeli dan menikmatinya. Rasa yang kaya dan unik membuat siapa aja yang merasakannya menjadi ketagihan

## B. VISI, MISI, TUJUAN DAN MANFAAT

<b>Visi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengembangkan SDA, SDM dan sumber daya modal secara efektif agar menghasilkan keuntungan yang meningkat.</li> </ul>
<b>Misi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengembangkan peluang usaha didunia sekolah yang lebih efektif dan inovatif.</li> <li>• Memberikan pelayanan prima bagi konsumen.</li> <li>• Menciptakan berbagai macam varian rasa.</li> <li>• Menjaga dan meningkatkan kualitas produk.</li> <li>• Menciptakan produk dengan harga terjangkau dengan kualitas terbaik.</li> </ul>
<b>Tujuan Usaha</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menumbuhkembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan bagi siswa, sehingga dapat menjadi wirausaha yang berhasil.</li> <li>• Mendukung program pemerintah dalam upaya menghidupkan ekonomi kerakyatan</li> <li>• Membuat peluang usaha baru bagi orang lain.</li> <li>• Mengembangkan kreativitas dengan penuh inovasi.</li> <li>• Mengangkat nilai bahan tepung beras menjadi bahan makanan yang berkelas.</li> </ul>
<b>Manfaat Usaha</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menjadi alternatif makanan bagi mereka yang alergi gandum pada tepung terigu.</li> <li>• Memotivasi orang lain khususnya generasi muda untuk mengembangkan kreatifitas dan inovasinya menjalankan usaha.</li> <li>• Melatih dan menerapkan jiwa kewirausahaan.</li> <li>• Membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.</li> <li>• Menciptakan brand baru makanan khas Yogyakarta.</li> <li>• Dapat meringankan beban orang tua.</li> </ul>

## **BAB II**

### **DESKRIPSI USAHA**

#### **A. LATAR BELAKANG USAHA**

Data perusahaan :

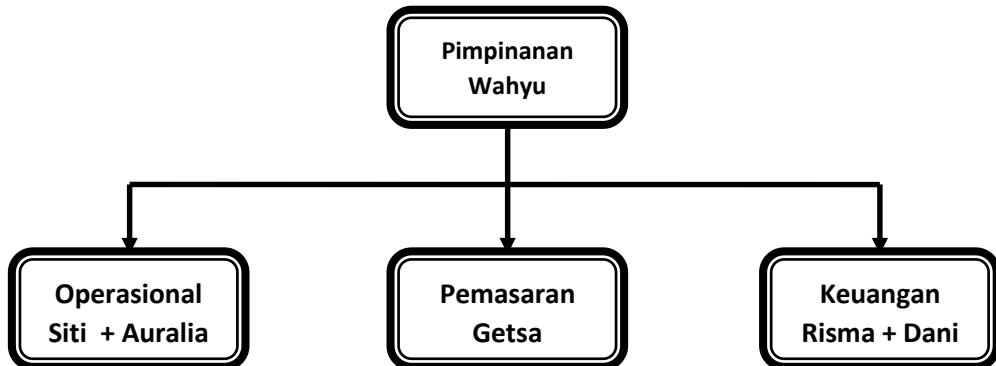
<b>Nama Usaha</b>	“ <b>Donat dan Es Pelangi</b> ”, merupakan produk siswa yang telah diakui oleh guru pembimbing untuk dikembangkan siswa
<b>Bentuk Usaha</b>	Usaha pembuatan makanan ini termasuk usaha <i>home industri</i> .
<b>Lokasi Usaha</b>	Jl. Kenari 04 Yogyakarta
<b>Jenis Produk</b>	Roti Goreng Dan Es yang berisi susu dan aneka jelly.

#### 1. Management Usaha

Manajemen dalam kegiatan usaha diperlukan dalam rangka mengatur dan mengontrol pelaksanaan setiap kegiatan yang dilakukan baik dalam pelaksanaan produksi, pemasaran maupun keuangan usaha. Struktur organisasi yang jelas akan berpengaruh terhadap maju mundurnya kegiatan usaha.

Berikut ini merupakan bagan struktur organisasi dan penjelasannya dari usaha “**Donat dan Es Pelangi**” :

## STRUKTUR ORGANISASI



Penjelasan Bagan :

Dalam usaha “*Donat & Es Pelangi*” terdapat seorang pemimpin perusahaan yang bertanggung jawab atas semua kegiatan perusahaan. Pimpinan perusahaan juga merupakan pengambil keputusan terakhir dan terkuat. Dibawah pimpinan perusahaan terdapat tiga orang menajer, diantaranya adalah :

- a. **Manajer operasional** adalah penanggung jawab operasional produksi sehingga produk yang di hasilkan, sudah memiliki mutu yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.
- b. **Manajer pemasaran** berwenang dalam pendistribusian produk hingga sampai ke tangan konsumen.
- c. **Manajer keuangan** bertugas mengatur arus masuk dan keluarnya kas perusahaan.

## **BAB III**

### **ASPEK PEMASARAN**

#### **A. DESKRIPSI PRODUK**

Produk utama yang kami hasilkan adalah “***Donat & Es Pelangi***”. Roti goreng berbentuk cincin yang telah dikenal masyarakat indonesia sejak tahun 1968 ini mulai dijadikan makanan siap saji dan praktis oleh mereka. Selain mudah dikonsumsi dimana saja, mengkonsumsi donat juga sudah menjadi gaya hidup masyarakat indonesia.

Es Pelangi yaitu es potongan jelly dan biji selasih yang dicampur rasa susu yang enak dan menyehatkan tubuh. Es ini mempunyai kandungan vitamin dan mineral yang terkandung dalam es ini.

#### **B. STP ( SEGMENTATION, TARGETTING, POSITIONING)**

##### **1. Segmentation**

Segmentasi pasar dalam memasarkan produk ini terbagi menjadi dua segmen, yaitu:

###### **a. Guru, karyawan dan siswa SMK Negeri 6 Yogyakarta**

Kelompok Guru, karyawan dan siswa SMK Negeri 6 Yogyakarta merupakan pangsa pasar yang besar karena disekolah dan sekitar rumah belum ada yang memproduksi teras jawi. Faktor lokasi juga menjadi keuntungan karena dekat dengan tempat produksi sehingga memudahkan kegiatan survey, promosi, dan pemasaran produk.

###### **b. Masyarakat umum**

Segmen ini terdiri dari para warga lingkungan sekitar SMK Negeri 6 Yogyakarta, kantor – kantor pemerintahan yang berada di sekitar lingkungan sekolah dan masyarakat umum. Bagi segmen ini, yang terpenting adalah seberapa besar manfaat yang mereka peroleh dari

mengkonsumsi produk ini. Segala keunggulan yang ditawarkan produk ini tentunya merupakan salah satu pilihan terbaik.

## 2. Targetting

Pada jangka pendek, target utama pemasaran produk ini adalah kelompok Guru, karyawan dan siswa SMK Negeri 6 Yogyakarta. Hal ini dikarenakan fakta bahwa segmen ini memiliki ukuran pasar yang besar. Selain itu kelompok ini merupakan pangsa pasar strategis yang mudah dijangkau. Sedangkan kantor – kantor pemerintahan yang berada di sekitar lingkungan sekolah dan masyarakat umum merupakan target pada jangka panjang sehingga diharapkan produk ini dapat beredar dan diterima oleh masyarakat luas.

## 3. Positioning

Pemasaran produk diarahkan sebagai produk “**Donat & Es Pelangi**” yang menyehatkan, terjangkau, dan lezat serta memiliki pemrosesan yang higenis. Selain itu, penciptaan produk ini diharapkan mampu menciptakan produk dengan kualitas dan rasa yang berbeda dibanding produk donat dan es pelangi yang sudah ada.

## C. MARKETING MIX

### 1. Product

Produk “**Donat & Es Pelangi**” ini merupakan produk roti goreng dan es berisi.

### 2. Price

Harga yang kami tawarkan untuk produk ini bervariasi sesuai dengan kuantitasnya.

### 3. Place

Penentuan lokasi pemasaran merupakan hal yang paling signifikan dalam memasarkan produk. Target pemasaran meliputi daerah lingkungan sekitar

SMK Negeri 6 Yogyakarta. Adapun beberapa kriteria dalam memilih area ini didasarkan pada : letaknya yang strategis, peluang pasar yang potensial, akses masuk yang mudah, serta opportunity cost yang relatif kecil. Oleh karenanya ditetapkan tiga lokasi pemasaran, yaitu:

a. Unit produksi SMK Negeri 6 Yogyakarta

Unit produksi SMK Negeri 6 Yogyakarta merupakan lokasi yang strategis yang berada di dalam area sekolah akses yang paling mudah dijangkau.

b. Masyarakat sekitar SMK Negeri 6 Yogyakarta

Selain Kantin Kewirausahaan SMK Negeri 6 Yogyakarta kami juga memilih tempat dilingkungan sekitar SMK Negeri 6 Yogyakarta merupakan lokasi yang strategis. Di depan sekolah ada pusat arena olah raga dimana pada pagi hari banyak ibu – ibu yang melakukan jogging. Disamping kanan, ada kampus yang merupakan pembeli potensial. Di sebelahnya lagi merupakan kantor – kantor pemerintah, DIKPORA, Dinas Kebudayaan, dll juga merupakan tempat – tempat yang akan kami tujuan untuk memasarkan produk ini.

c. Objek wisata/Tempat wisata di Yogyakarta

Banyaknya wisatawan yang datang ke Yogyakarta, merupakan peluang besar untuk mempromosikan produk unggulan kami.

#### 4. Promotion

Promosi harus dilakukan dalam setiap kegiatan usaha karena merupakan strategi awal dalam mengenalkan produk yang tergolong baru kepada masyarakat. Langkah – langkah kegiatan promosi antara lain :

a. Personal selling

Penjualan yang kami lakukan secara langsung ke pada konsumen untuk menjamin kesegaran dan mutu produk yang kami produksi, dengan demikian konsumen juga bisa menyampaikan langsung kepada kami

mengenai kesan tentang produk kami sehingga kami dapat mengevaluasi produk kami dengan segera apabila ada keluhan.

b. Iklan/ advertising

Iklan produk kami melalui internet dan sample gratis, brosur, mengikuti pameran kuliner.

#### D. ANALISIS LINGKUNGAN USAHA ( SWOT )

Analisa SWOT digunakan untuk menilai apakah usaha produksi kue “*Domat & Es Pelangi*” dapat bertahan dan berkembang serta dapat meminimalisir resiko kerugian. Adapun analisis SWOT sebagai berikut :

STRENGTH (kekuatan)	WEAKNESS (kelemahan)
1. Memiliki ketrampilan dan inovasi dalam membuat produk 2. Memiliki nilai ekonomis 3. Aman dikonsumsi 4. Produk memiliki kandungan gizi tinggi 5. Harga bahan baku murah dan stabil sehingga harga produk murah 6. Bermodal tidak terlalu besar sehingga aman untuk melakukan bisnis awal untuk pemula 7. Kaya akan rasa dan tahan lama	1. Sistem management masih tradisional/sederhana
OPPORTUNITY (kesempatan)	THREAT (ancaman)
1. Pemasaran lewat mulut ke mulut,, promo di media massa , brosur, pembagian sample gratis, mengikuti pameran kuliner	1. Sistem manajemen usaha lain yang lebih modern. 2. Pesaing yang lain yang lebih dahulu dan pesaing lain yang membuat inovasi lebih baik. 3. Harga bahan penunjang yang dimungkinkan naik.

## **E. PENILAIAN TERHADAP PANGSA PASAR**

### **1. Deskripsi calon pelanggan**

Yogyakarta dikenal sebagai kota pelajar dan kota pariwisata, sehingga banyak mahasiswa dan wisatawan asing maupun domestik yang datang ke Yogyakarta. Kedatangan mereka ke Yogyakarta umumnya untuk mengunjungi tempat-tempat pariwisata dan menikmati berbagai kuliner yang ada di Yogyakarta dan dengan sendirinya akan banyak yang menyingginkan buah tangan sebagai oleh-oleh. Saat ini banyak usaha kuliner yang berkembang, sehingga hal ini menjadi sebuah peluang bagi usaha kami untuk bersaing dalam menyajikan menu andalan kami. Produk ini dapat dinikmati oleh anak-anak, remaja, dewasa, dan orang tua, karena rasanya yang khas dan enak. Harga produk ini sangat terjangkau karena terbuat dari tepung beras yang harganya lebih ekonomis dan mempunyai kandungan gizi yang tinggi.

### **2. Jumlah produk yang tersedia dipasar**

Produk “**Domat & Es Pelangi**” untuk saat ini baru bisa diperoleh di Unit Produksi Tata Boga SMK Negeri 6 Jl.Kenari No.4 Yogyakarta, Telp/Fax (0274)512251. Selain itu juga di Jl. Namburan Kidul No 30 C Jogjakarta . *Contact Person : Risma– hp 083840823027*

### **3. Jumlah produk yang dapat disediakan**

Setiap hari kami dapat menyediakan 10-20 Donat setiap harinya.

### **4. Keunggulan Produk**

“**Donat & Es Pelangi**” memiliki rasa yang khas dan berkualitas, kandungan nutrisi yang cukup baik, rendah gula, dapat menjadi alternatif bagi yang alergi terhadap gandum, harga terjangkau.

Kekuatan utama pesaing

Sudah banyak produk lain yang menggunakan bahan makanan dari tepung terigu dan sudah dikenal oleh masyarakat luas, sehingga butuh waktu yang

tidak sebentar untuk memperkenalkan “***Donat & Es Pelangi***” kepada masyarakat.

5. Kelemahan utama pesaing

Banyak produk berbahan tepung terigu dan susu dikombinasikan dengan gula dan diproses dengan tenik goreng sehingga hanya bisa bertahan paling lama 3 hari

## **BAB IV**

### **ASPEK PRODUKSI**

#### **A. PROSES PRODUKSI**

##### 1. Bahan Baku

<b>Bahan</b>	<b>Kebutuhan</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Harga Kebutuhan</b>
Tepung Terigu	1500 gr	Rp. 700,00	Rp. 10.000,00
Telur	500 gr	Rp. 1.500,00	Rp. 10.000,00
Gula Pasir	1000 gr	-	Rp. 500,00
Susu Bubuk	60 gr	Rp. 3.000,00	Rp. 12.000,00
Fermipan	22gr	Rp. 4.000,00	Rp. 8.000,00
Margarine	250 gr	Rp. 3.500,00	Rp. 3.500,00
Minyak goreng	1 liter	Rp.12.000,00	Rp. 12.000,00
Nutrijel Aneka	8 sct	Rp. 1.500,00	Rp. 12.000,00
Susu Kental Manis	5 kaleng	Rp. 9.000,00	Rp. 45.000,00
Coklat Batang	5 batang	Rp.10.000,00	Rp. 50.000,00
Biji Selasih	1 bngks	Rp. 4.000,00	Rp. 4.000,00
Jely Huruf	250 gr	-	Rp. 4.000,00
Sedotan	1 bngks	-	Rp. 18.000,00
Cup	50 pcs	Rp. 240,00	Rp. 12.000,00
Plastik	100 bngks	-	Rp. 5.500,00
Es Batu	9 buah	Rp. 300	Rp. 6.000,00
<b>JUMLAH</b>			Rp222.000,00

2. Peralatan yang digunakan :

<b>Alat</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga@</b>	<b>Total</b>
Fyring Pan	1	Rp. 200.000,00	Rp. 200.000,00
Wodden Spatula	1	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00
Spider	1	Rp. 15.000,00	Rp. 15.000,00
Stock pot	1	Rp. 100.000,00	Rp. 100.000,00
Bowl	3	Rp. 10.000,00	Rp. 30.000,00
Knife	1	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00
Cutting board	1	Rp. 10.000,00	Rp. 10.000,00
Ladle	1	Rp. 25.000,00	Rp. 25.000,00
Sendok	3	Rp. 1.000,00	Rp. 3.000,00
<b>JUMLAH</b>			Rp. 423.000,00

3. Cara membuat :



### **Donat**

- Aduk gula, fermipan dan telur sampai gula larut. Masukkan tepung terigu dan susu bubuk, aduk rata.
- Tambahkan air dan uleni sampai setengah kalis. Masukkan margarin dan uleni sampai kali. Tutup adonan dengan serbet dan biarkan 1 jam
- Masukkan butter+margarine cair, aduk melipat.

- Timbang adonan 50 gr dan bentuk bulat bulat biarkan kurang lebih 15 menit.
- Panaskan minyak goreng, lubangi adonan dengan jari dan goreng sampai coklat keemasan. Angkat dan tiriskan.
- Setelah dingin bei topping sesuai selera. Siap disajikan

### **Es Pelangi**

- Larutkan susu dengan air.
- Masuk diatas api kecil sambil diaduk diaduk hingga mendidih
- Siapkan jelly yang sudah jadi dan potong berbentuk dadu
- Rendam biji selasih
- Susun jelly dadu dan jelly huruf lalu biji selasih dan es serut, tambahkan larutan susu
- Es pelangi siap disajikan

## **B. ASSET TETAP USAHA**

Aktiva tetap usaha ini adalah :

- Kompor
- Spider
- Wajan
- Tabung
- Stock Pot
- Bowl
- Sendok
- Timbangan
- Cutting Board
- Spatula
- Kulkas

### C. PREDIKSI PENJUALAN

Prediksi penjualan rata-rata untuk satu harinya kami mampu menjual 100 buah donat dan 50 Es pelangi, maka diperoleh hasil :

#### TOTAL HASIL PENJUALAN

100 buah @ Rp. 2.500,00 = Rp. 250.000,00

50 pack @ Rp. 3.000,00 = Rp. 150.000,00

#### 4. Biaya bahan baku

BAHAN	TOTAL
Tepung Terigu	Rp. 10.000,00
Telur	Rp. 10.000,00
Gula Pasir	Rp. 15.000,00
Susu Bubuk	Rp. 12.000,00
Fermipan	Rp. 8.000,00
Margarin	Rp. 3.500,00
Minyak Goreng	Rp. 12.000,00
Nutrijel Aneka	Rp. 12.000,00
Susu Kental Manis	Rp. 40.000,00
Coklat Batang	Rp. 50.000,00
Biji Selasih	Rp. 4.000,00
Jely Huruf	Rp. 4.000,00
Sedotan	Rp. 18.000,00
Cup	Rp. 12.000,00
Plastik	Rp. 5.500,00
Es Batu	Rp. 6.000,00
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU</b>	Rp. 222.000,00

<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU</b>	(Rp. 222.000,00)
<b>LABA KOTOR</b>	(Rp. 370.000,00)
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>	
Biaya Transportasi	Rp. -
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 55.500,00
Biaya Promosi	Rp. -
Biaya Penyusutan	Rp. 18.500,00
Biaya Lain-lain	Rp. -
<b>TOTAL BIAYA OPERASIONAL</b>	(Rp. 74.000,00)
<b>LABA BERSIH</b>	(Rp. 37.000,00)

## **D. RENCANA PENDAPATAN**

- Laba Bersih dalam 1 hari : Rp. 37.000,00
- Laba Bersih 1 Bulan (26 Hari) :

$$\text{Rp.}37.000,00 \times 26 \text{ Hari} = \text{Rp.}962.000,00$$

PERSENTASE LABA BERSIH : (1 hari)

$$\% \text{ Laba Bersih} = (\text{Laba Bersih} : \text{Hasil Penjualan}) \times 100 \%$$

$$= (\text{Rp.}37.000 : \text{Rp.}370.000,00) \times 100 \%$$

$$= \underline{0,1 \%}$$

PERSENTASE LABA BERSIH : (26 hari)

$$\% \text{ Laba Bersih} = (\text{Laba Bersih} : \text{Hasil Penjualan}) \times 100 \%$$

$$= (\text{Rp.}962.000,00 : \text{Rp.}9.620.000,00) \times 100 \%$$

$$= \underline{0,1\%}$$

## **E. PROYEKSI DAN RESPON TERHADAP MASYARAKAT**

Dalam rangka menjaga kontinuitas usaha supaya bisa bertahan dan terus berkembang, maka kualitas harus tetap dijaga serta hasil produksi menyesuaikan dengan keinginan konsumen. Selalu mencoba membuat inovasi baru tanpa meninggalkan bentuk maupun kualitas dengan menggunakan bahan baku yang sama.

Upaya untuk meningkatkan dan menguasai peluang pasar, dalam menghadapi kemungkinan munculnya wirausahawan lain yang akan menyaingi produk kami selalu menjaga kualitas produk dan selalu gencar dalam pemasaran produk kami. Adanya promosi yang cukup baik penjualan akan selalu meningkat. Dalam rangka memasarkan produk ini kami dibantu

oleh teman-teman akrab. Modal yang dikeluarkan tidak banyak. sebagai siswa kami merasa lebih semangat untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Respon mengenai produk yang saya uji cobakan pada 5 orang , mereka menanggapi bahwa produk yang kami buat memiliki rasa tekstur yang lembut dan manis

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Demikian usaha produksi dan penjualan "***Donat & Es Pelangi***" saya tekuni. Semoga rencana usaha ini bermanfaat bagi para pembaca untuk melakukan kegiatan usaha yang mandiri. Dengan memperoleh banyak keuntungan, saya dapat meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan bagi saya sendiri, keluarga dan juga masyarakat.

Dengan melakukan kegiatan usaha sendiri maka kami tidak perlu susah payah untuk mencari kerja, karena kita sebagai pemimpin yang memiliki dan menjalankan usaha sesuai dengan irama hati kita tanpa harus diperintah oleh orang lain. Menjadi seorang wirausaha banyak sekali manfaatnya bagi orang lain yaitu mengurangi pengangguran, memberikan hak hidup pada para pekerja karena saya memberi peluang kepada mereka untuk dapat menghidupi keluarganya.

Harapan saya dengan membaca proposal kami ini, semoga anda tergugah untuk mencoba usaha sendiri dan bisa menjadi wirausaha sukses. Puji syukur saya uapkan atas rahmat Allah SWT atas selesainya rancangan rencana usaha ini.

## **LAMPIRAN 3**

### **HASIL UJI VALIDITAS**

Lampiran 3a. Hasil uji validitas soal tes kepada 30 siswa Jasa Boga 1

Lampiran 3b. Hasil uji validitas angket kepada 30 siswa Jasa Boga 1

Lampiran 3a. Hasil uji validitas soal tes kepada 30 siswa Jasa Boga 1

No Butir	r hitung	Keterangan	Interpretasi
1	0,428	$\geq 0,361$	Valid
2	0,144	$< 0,361$	Gugur
3	0,587	$\geq 0,361$	Valid
4	0,591	$\geq 0,361$	Valid
5	-0,400	$\geq 0,361$	Valid
6	0,606	$\geq 0,361$	Valid
7	-0,146	$< 0,361$	Gugur
8	0,422	$\geq 0,361$	Valid
9	-0,587	$\geq 0,361$	Valid
10	0,587	$\geq 0,361$	Valid
11	0,587	$\geq 0,361$	Valid
12	0,89	$< 0,361$	Gugur
13	0,606	$\geq 0,361$	Valid
14	0,573	$\geq 0,361$	Valid
15	0,524	$\geq 0,361$	Valid
16	0,587	$\geq 0,361$	Valid
17	0,078	$< 0,361$	Gugur
18	0,521	$\geq 0,361$	Valid
19	0,005	$< 0,361$	Gugur
20	0,587	$\geq 0,361$	Valid

Lampiran 3b. Hasil uji validitas angket kepada 30 siswa Jasa Boga 1

No Butir	r hitung	Keterangan	Interpretasi
1	0,033	< 0,361	Gugur
2	0,428	$\geq 0,361$	Valid
3	0,144	< 0,361	Gugur
4	0,587	$\geq 0,361$	Valid
5	0	< 0,361	Gugur
6	0,591	$\geq 0,361$	Valid
7	0	< 0,361	Gugur
8	-0,400	$\geq 0,361$	Valid
9	0,606	$\geq 0,361$	Valid
10	0,033	< 0,361	Gugur
11	0,013	< 0,361	Gugur
12	-0,146	< 0,361	Gugur
13	0,422	$\geq 0,361$	Valid
14	-0,587	$\geq 0,361$	Valid
15	0,587	$\geq 0,361$	Valid
16	0,587	$\geq 0,361$	Valid
17	0,89	< 0,361	Gugur
18	0	< 0,361	Gugur
19	0	< 0,361	Gugur
20	0,606	$\geq 0,361$	Valid
21	0,573	$\geq 0,361$	Valid
22	0,524	$\geq 0,361$	Valid
23	0,587	$\geq 0,361$	Valid
24	0	< 0,361	Gugur
25	0	< 0,361	Gugur
26	0	< 0,361	Gugur
27	0,078	< 0,361	Gugur
28	0,521	$\geq 0,361$	Valid
29	0,005	< 0,361	Gugur
30	0,587	$\geq 0,361$	Valid

## **LAMPIRAN 4.**

### **HASIL WAWANCARA**

Lampiran 4a. Hasil wawancara guru

Lampiran 4b. Hasil wawancara siswa

4a. Hasil wawancara guru

### **JAWABAN WAWANCARA DENGAN GURU**

1. Peneliti : Apakah siswa melakukan survai terhadap kondisi lingkungan sekitar/pasar sasaran sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Sudah, mereka sudah melakukan. Konsumen mereka adalah siswa SMK N 6 dan konsumen dari lingkungan rumah mereka, jadi mereka mengetahui karakteristiknya masing-masing konsumennya seperti apa dan daya belinya bagaimana. Setelah itu, siswa membuat perencanaan dulu tentang produk yang akan mereka jual berdasarkan analisis yang sudah mereka lakukan. Biasanya mereka hanya mempertimbangkan konsumen disini itu suka apa, setelah itu mereka membuat analisis SWOT dan membuat gambaran kasar saja sehingga mereka bisa menentukan produk dan harga.

Guru 2 : Selalu dilakukan, gambarannya paling tidak mengamati/bertanya kira-kira siswa SMK N 6 sukanya apa. Jadi sebelum menentukan produk mereka sudah menganalisis situasi dulu, misalnya kalau siswa SMK/remaja sukanya apa sebagai contoh mereka suka bakso ojek atau batagor. Kegiatan yang mereka lakukan adalah membuat identifikasi masalah/ analisis pasar yang nantinya menjadi dasar siswa memulai kegiatan PUB.

2. Peneliti : Apakah siswa telah menggali informasi tentang lingkungan yang akan mereka tuju ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Informasi tentang konsumen hanya gambaran umum, apabila kegiatan usahanya cukup besar mereka akan membuat kafe atau resto. Siswa kadang kala menentukan gambaran umum saja, mereka memang membuat target, target penjualannya berapa, mereka promosi biasanya beberapa hari

sebelumnya, jadi kalau memang targetnya disini tidak tercapai berarti mereka mencari target lain. Biasanya target usaha kelompok kecil paling tidak 50 target penjualan untuk kafe dan untuk resto paling tidak 150 pack target penjualannya. Mereka harus bisa memperkirakan kalau konsumen disini pasti datang saat jam istirahat sekitar jam 9.30 sampe jam istirahat panjang jam 12, berarti kalau mereka menarget harus 150 dan ternyata yang datang tidak sampai 150, maka siswa harus menyediakan untuk take away , mereka harus memperkirakan berapa yang akan take away. Take away juga harus memperkirakan sejauh mana layanan antar agar mereka juga tidak rugi bahan bakar.

Guru 2 : Tidak 100% tapi mereka bisa action membuat produk, berarti analisa mereka cukup tepat.

3. Peneliti : Apakah ada kerja sama dengan baik saat siswa berdiskusi menentukan ide usaha yang akan mereka jalankan ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Biasanya guru membuat kelompok kecil dulu, lalu kelompok 5/6 anak itu ditargetkan paling tidak 5/6 kali praktik, kemudian mereka bisa menganalisis pekerjaan kelompoknya. Setelah praktik dalam kelompok kecil selesai, guru akan membagi siswa dalam kelompok besar. Hasil analisis siswa tadi dapat dijadikan bahan penilaian untuk memilih manajer yang nantinya akan di jadikan ketua dalam kelompok besarnya. Masing-masing manajer nantinya akan mengelola kelompoknya.

Guru 2 : Ada kerjasama karena dalam menentukan produk pasti atas persetujuan kelompok.

4. Peneliti : Apakah siswa membuat *bisnis plan* sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?

**jawaban :**

Guru 1 : Mereka membuat sampai analisis SWOT, segmentasi pasar, rencana promosi, serta penjelasan tentang produk.

Guru 2 : Iya, mereka membuat perencanaan usaha meliputi gambaran tentang usaha, perencanaan produk, bahan & alat, dan perencanaan harga jual.

5. Apakah siswa melakukan uji coba dan pengembangan produk yang akan dijual saat PUB? **Jawaban :**

Guru 1 : Kalau untuk test food hanya untuk kelompok yang berminat saja, karena ini untuk kelas 12 harapannya kan mereka sudah mampu untuk membuat produk, kadang ini dari guru juga yang mengharapkan siswa dapat membuat produk enak dengan harga yang terjangkau.

Guru 2 : Terkadang iya, tetapi dari pihak guru lebih menyarankan untuk membuat produk yang pernah mereka praktikkan sebelumnya, sehingga mereka mempunyai pengalaman dalam membuatnya.

6. Apakah siswa melakukan promosi sebelum memulai usahanya, promosi seperti apa yang dilakukan ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Kalau promosi standart biasanya dari sosial media, bahasanya untuk disosial media seperti apa guru akan mengeceknya juga lalu menggunakan leaflet, brosuk, kupon diskon, yang sering digunakan oleh anak adalah kupon diskon. Hal ini dikarenakan jika menggunakan kupon siswa sudah pasti mengenai jumlah orderan yang mereka terima, 3 hari atau seminggu sebelum mereka sudah menjual produknya, mereka menjual perpaket tergantung *range* harganya. Jadi pas hari praktiknua mereka hanya menjual 40-50 %

Guru 2 : Promosi biasanya dilakukan secara *face to face*, melalui sosial media, leaflet dan pamlet serta kupon diskon.

7. Apakah masih ada kekurangan selama kegiatan promosi dilaksanaan, kekurangan apa saja yang masih dilakukan siswa

**Jawaban :**

Guru 1 : Untuk promosi biasanya keterbatasan mereka adalah dalam menyapaikan, misal hanya sebatas temannya saja. Hal ini menyebabkan harga

yang ditetapkan tidak sesuai karena faktor pertemanan, area terbatas juga sekolah.

Guru 2 : kemampuan dalam membuat alat promosi belum baik karena terkendala dengan biaya.

8. Bagaimana tanggapan/pendapat guru tentang kegiatan promosi yang telah dilakukan siswa ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Sudah bagus, cara mereka mencari konsumen juga sudah baik, karena mereka bisa memastikan konsumen datang, kami sebenarnya ada penilaian bahwa tamu yang datang berapa persen dan yang *take away* berapa persen.

Guru 2 : Mayoritas guru memberikan masukan yang positif.

9. Bagaimana secara keseluruhan kegiatan penjualan produk berlangsung ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Secara kompetensi manajerial kurang, hanya anak-anak tertentu yang dapat mengelola. Terkadang anak masih suka minder meskipun mengelola teman-teman mereka sendiri, tapi kalau untuk promosi dan kegiatan praktik sudah terorganisir dengan baik.

Guru 2 : Seluruh kegiatan sudah baik dan tidak ada kelompok yang merugi.

10. Apakah siswa mampu bekerja sama dengan baik dengan tim dan konsumen saat mereka melakukan proses penjualan ?

**Jawaban :**

Guru 1 : Iya mereka sudah mampu bekerja sama dengan baik bersama tim dan mampu menerima konsumen dengan baik, namun masih perlu belajar dan ditingkatkan kembali.

Guru 2 : Mereka sudah bisa, namun ada sedikit kendala yaitu cara berkomunikasi yang kurang bagus dan pelayanan prima juga masih kurang diterapkan.

4b. Hasil wawancara siswa

### **JAWABAN WAWANCARA DENGAN SISWA**

1. Apakah kalian melakukan survai terhadap kondisi lingkungan sekitar/pasar sasaran sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Biasanya diberi arahan terlebih dahulu oleh guru, misal mau jualan dimana, sasarnya seperti apa, produk yang sedang diminati apa, tentu kami melakukan survai dan membuat catatan serta laporan kepada guru.

Siswa 2 : Kebetulan kelompok kami tidak melakukan survai yang detail, kami hanya mencari produk yang sedang diminati apa, dan survai bahan saja.

Siswa 3 : iya mbk, kami melakukan survai tempat untuk memilih tempat jualan yang strategis.

2. Apakah kalian telah menggali informasi tentang lingkungan yang akan dituju?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Survai sebatas melihat situasi sekolah/lingkungan pasar, observasi kesukaan calon konsumen, serta survai produk yang belum dipasarkan oleh kelompok lain.

Siswa 2 : Survai lebih menekankan pada bahan yang akan digunakan, jadi untuk survai lingkungan kami tidak melakukan secara detail karena kalau di SMK kami berpendapat bahwa makanan seperti apapun pasti laku untuk dijual.

Siswa 3 : Kelompok kami lebih menekankan pada konsultasi ke guru mengenai kegemaran siswa SMK.

3. Apakah ada kerja sama dengan baik saat kalian berdiskusi menentukan ide usaha yang akan dijalankan ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Kerja sama dengan kelompok sudah baik

Siswa 2 : Kerja sama kelompok baik, pembagian tugas juga sudah baik, terkadang ada perbedaan pendapat namun masih bisa diatasi dengan baik.

Siswa 3 : Secara keseluruhan sudah baik, terkadang ada perbedaan pendapat saat sedang ramai dan banyak tugas.

4. Apakah kalian membuat *bisnis plan* sebelum kegiatan PUB dilaksanakan ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Rencana usaha kami membuatnya, berisi tentang deskripsi usaha, segmentasi, analisis SWOT, produk, bahan dan alat serta harga jualnya.

Siswa 2 : Rencana usaha kami membuat, berisi tentang deskripsi usaha, segmentasi, analisis SWOT, produk, bahan dan alat serta harga jualnya.

Siswa 3 : Rencana usaha kami membuat, berisi tentang deskripsi usaha, segmentasi, analisis SWOT, produk, bahan dan alat serta harga jualnya.

5. Apakah kalian melakukan uji coba dan pengembangan produk yang akan dijual saat PUB, jelaskan secara rinci tentang prosesnya ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Uji coba produk untuk kelompok kami tidak ada, karena produk yang kami buat merupakan produk yang sudah pernah kami praktikkan sebelumnya.

Siswa 2 : Uji coba produk kami lakukan untuk latihan dan pemantapan.

Siswa 3 : Uji coba produk kami tidak melakukan, karena produk kami sudah pernah dibuat saat praktik.

6. Apakah kalian melakukan promosi usaha, promosi seperti apa yang telah kalian rancang untuk memperkenalkan usaha ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Promosi yang kami gunakan adalah dengan menyebar voucher dan brosur kepada guru dan siswa SMK.

Siswa 2 : Promosi kami lakukan melalui media sosial seperti BBM, instagram, lalu melalui poster dan kupon diskon.

Siswa 3 : Promosi kami berupa kupon potongan harga, brosur, dan video yang kami unggah di instagram.

7. Apakah masih ada kekurangan terkait promosi usaha yang dilaksanakan?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Kekurangannya secara keseluruhan promosi sudah dilakukan dengan baik, namun kelompok kami dapat siang jadi kurang maksimal dalam berjualan karena banyak siswa yang sudah makan siang.

Siswa 2 : Promosi sudah dilakukan dengan baik.

Siswa 3 : Promosi sudah dilakukan dengan baik.

8. Bagaimana tanggapan/pendapat guru tentang kegiatan promosi yang telah kalian lakukan?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Rata-rata untuk tanggapan tentang promosi sudah baik.

Siswa 2 : Sudah baik, ada konsumen yang terus meminta untuk diberi kupon diskon.

Siswa 3 : Tanggapan konsumen sudah baik dan positif.

9. Bagaimana secara keseluruhan tentang kegiatan PUB yang sudah berlangsung?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Kegiatan PUB berjalan dengan baik dan lancar.

Siswa 2 : Kegiatan PUB berjalan dengan baik dan lancar.

Siswa 3 : Kegiatan PUB berjalan dengan baik dan lancar.

10. Apakah kalian mampu bekerja sama dengan baik dengan tim dan konsumen saat melakukan proses penjualan ?

**Jawaban :**

Siswa 1 : Kami mampu bekerja sama dengan baik dan melakukan penjualan dengan baik.

Siswa 2 : Sudah cukup baik, namun masih ada beberapa kendala seperti masih kurang baik dalam berkomunikasi.

Siswa 3 : Kerja sama dan penjualan berjalan dengan baik karena mayoritas konsumen adalah teman satu sekolah, pembagian tugas antar teman juga berjalan dengan baik.

**LAMPIRAN 5**  
**HASIL PENILAIAN SOAL TES KOGNITIF**

NO SISW A	NO BUTIR															TOTL	NIL AI
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	10	66,7
2	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
3	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
4	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	10	66,7
5	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	9	60
6	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
7	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
8	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	100
10	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	4	26,7
11	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	11	73,3
12	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	5	33,3
13	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	10	66,7
14	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	11	73,3
15	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	6	40
16	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	8	53,3
17	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	9	60
18	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	6	40
19	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	12	80
20	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	10	66,7
21	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	11	73,3
22	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
23	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	5	33,3
24	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	5	33,3
25	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	8	53,3
26	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	8	53,3
27	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	8	53,3
28	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
29	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	12	80
30	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	8	53,3
31	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	8	53,3
32	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3

33	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
34	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
35	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
36	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
37	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
38	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
39	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
40	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	9	60
41	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
42	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	100
43	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	11	73,3
44	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	10	66,7
45	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	10	66,7
46	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	11	73,3
47	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	8	53,3
48	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14	93,3
49	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	12	80
50	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	6	40

## LAMPIRAN 6

### VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
JURUSAN PENDIDIKAN TEKNIK BOGA DAN BUSANA**  
Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta,, 55281; Telp. (0274) 55281

#### SURAT PERMOHONAN VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

Hal : Permohonan Validasi Instrumen TAS

Lampiran : 1 Bendel

Kepada Yth, Dr. Mutiara Nugraheni, STP.,M.Si.

Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana

di Fakultas Teknik UNY

Sehubungan dengan rencana pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi (TAS), dengan ini saya

Nama : Liana Duwi Prahasruri

NIM : 13511244020

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : Profil *Studentpreneur* Siswa Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta

Dengan hormat mohon Ibu berkenan memberikan validasi terhadap instrumen penelitian TAS yang telah saya susun. Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan: (1) proposal TAS, (2) kisi – kisi instrumen penelitian TAS, dan (3) draf instrumen penelitian TAS.

Demikian permohonan saya, atas bantuan dan perhatian Bapak saya ucapan terima kasih.

Yogyakarta, 22 Februari 2017

Pemohon,

Liana Duwi Prahasruri  
NIM. 13511244020

Mengetahui,

Kaprodi Pendidikan Teknik Boga

Dr. Mutiara Nugraheni, STP.,M.Si  
NIP.19770131 200212 2

Pembimbing TAS,

Sutriyati Purwanti, M.Si  
NIP.19611216 198803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
JURUSAN PENDIDIKAN TEKNIK BOGA DAN BUSANA

Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta,, 55281; Telp. (0274) 55281

**SURAT PERNYATAAN VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN  
TUGAS AKHIR SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dr. Mutiara Nugraheni, STP.,M.Si.

NIP : 19770131 200212 2

Jurusan : Pendidikan Teknik Boga dan Busana

menyatakan bahwa instrumen penelitian TAS atas nama mahasiswa:

Nama : Liana Duwi Prahasruri

NIM : 13511244020

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : Profil Studentpreneur Siswa Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta

Setelah dilakukan kajian atas instrumen penelitian TAS tersebut dapat dinyatakan:

- Layak digunakan untuk penelitian.
- Layak digunakan dengan perbaikan.
- Tidak layak digunakan untuk penelitian yang bersangkutan dengan saran atau perbaikan sebagaimana terlampir.

Demikian keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 2 Februari 2017

Validator,

Dr. Mutiara Nugraheni, STP.,M.Si.

NIP. 19770131 200212 2

Catatan:

- Beri tanda (✓)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
JURUSAN PENDIDIKAN TEKNIK BOGA DAN BUSANA

Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta,, 55281; Telp. (0274) 55281

**HASIL VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN TUGAS AKHIR  
SKRIPSI**

Nama : Liana Duwi Prahasruri NIM : 13511244020  
Judul TAS : Profil Studentpreneur Siswa Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta

No	Variabel	Saran dan Tanggapan
1.	Afcty	Instruktur dituntut berlinmat yg lebih megarah pada PUB
2.	Psiko motor	Dilegkapin dg dokument & wawancara.
3	Kognitif	Hadiri goal berasali / yg tidak termasuk.
Komentar Umum/Lain - lain:		

Yogyakarta, 2 Februari 2017

Validator,

Dr. Mutiara Nugraheni, STP.,M.Si.

NIP. 19770131 200212 2

## LAMPIRAN 7

### SURAT KETERANGAN PENELITIAN



**PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA, DAN OLAHRAGA  
SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Jalan Kenari No 4 Yogyakarta Telepon (0274) 512251, 546091 Faksimile (0274) 512251  
Laman: [www.smkn6jogja.sch.id](http://www.smkn6jogja.sch.id) Email: [smkn6yk@yahoo.co.id](mailto:smkn6yk@yahoo.co.id) Kode Pos 55166

---

#### SURAT KETERANGAN NO : 070 / 687 /2017

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala SMK Negeri 6 Yogyakarta menerangkan

bawa :

NAMA : LIANA DUWI PRAHSRURI

NPM : 13511244020

PROGRAM STUDI : PENDIDIKAN TEKNIK BOGA UNY

Bahwa saudara tersebut diatas telah melaksanakan Penelitian di SMK Negeri 6 Yogyakarta dengan judul "**KEMAMPUAN STUDENTPRENEUR SISWA JASA BOGA DI SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**" Pada tanggal 01 Maret s.d 30 April 2017.

Demikian surat keterangan ini di buat , agar dipergunakan sebagaimana perlunya .

Yogyakarta, 19 Juli 2017

Kepala Sekolah,



**LAMPIRAN 8**

**SILABUS SMK NEGERI 6**

**YOGYAKARTA**

## **SILABUS**

Satuan Pendidikan : SMK/SMAK

Paket Keahlian : Jasa Boga

Mata Pelajaran : Pengelolaan Usaha Boga

Kelas /Semester: XII

Kompetensi Inti

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), responsif dan proaktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergauluan dunia

KI 3 : Memahami, menerapkan , menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan factual, konseptual, dan procedural dan mata kognitif dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab phenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah

KI 4 : Mengolah, menyaji, menalar, dan mencipta dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
-------------------------	---------------------	---------------------	------------------	----------------------	-----------------------

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	<b>Usaha Boga</b>	<b>Mengamati</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang berbagai jenis usaha boga</li> </ul>	<b>Observasi</b> pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung	1 minggu	<b>Sumber :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>film/video/gambar</li> <li>Referensi / buku terkait</li> <li>Lembar kasus</li> </ul>
2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.		<b>Menanya</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis, karakteristik, produk yang dijual, serta tipe pelayanan yang dilakukan, serta apakah ada hubungan antara jenis usaha dengan kebutuhan pasar di lingkungan usaha.</li> </ul>	<b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok		
2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.			<b>Tes</b> Tes tertulis		
2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja		<b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data</li> </ul>	<b>Jurnal</b> Catatan perkembangan		
3.1. Menganalisis berbagai usaha boga					
4.1. Menentukan jenis usaha boga yang					

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
dapat dikembangkan berdasarkan kebutuhan konsumen		<p>terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerja kelompok untuk menentukan jenis usaha boga berdasarkan analisis masalah yang terdapat pada lembar kasus</li> </ul> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan lembar tugas</li> <li>• Menyimpulkan hasil analisis tentang jenis usaha boga</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>	n pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang	• Produk	<b>Mengamati</b>	<b>Observasi</b>	1	<b>Sumber :</b>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	• makanan Penentuan jenis produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang berbagai jenis produk makanan</li> </ul> <p><b>Menanya</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis, karakteristik, cara menentukan produk makanan, serta apakah ada hubungan antara jenis produk dengan kebutuhan pasar di lingkungan usaha.</li> </ul> <p><b>Mengumpulkan Data</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> </ul>	pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung	minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>film/video/gambar</li> <li>Referensi / buku terkait</li> <li>Lembar kasus</li> </ul>
2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.		<b>Portofolio</b>	Laporan tertulis kelompok		
2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.			<b>Tes</b>		
2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja			Tes tertulis		
3.2. Menganalisis produk makanan di pasaran			<b>Jurnal</b>		
4.2. Menentukan produk makanan yang akan dijual			Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan		

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerja kelompok untuk menentukan jenis produk boga berdasarkan masalah yang terdapat pada lembar kasus</li> </ul> <p><b>Menggasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan lembar tugas</li> <li>• Menyimpulkan hasil analisis tentang jenis produk makanan yang akan dijual</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>	dan sikap selama pembelajaran		
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan	• Promosi	<b>Mengamati</b>	<b>Observasi</b>	1	<b>Sumber :</b>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	dan pemasaran produk boga • Perencanaan Promosi dan pemasaran produk boga	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang promosi dan pemasaran produk boga</li> </ul> <p><b>Menanya</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis, fungsi, cara melakukan promosi dan pemasaran produk boga, serta apakah ada hubungan antara promosi dan pemasaran dengan tingkat penjualan produk.</li> </ul> <p><b>Mengumpulkan Data</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> </ul>	pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung  <b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok  <b>Tes</b> Tes tertulis  <b>Jurnal</b> Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan	minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>film/video/gambar</li> <li>Referensi / buku terkait</li> <li>Lembar tugas</li> </ul>
2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga. 2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap profesional. 2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja					
4.3. Memahami promosi dan pemasaran produk boga					
4.4. Merencanakan promosi dan pemasaran produk boga					

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerja kelompok untuk merencanakan promosi dan pemasaran produk boga sesuai dengan lembar tugas</li> </ul> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok</li> <li>• Menyimpulkan hasil analisis tentang promosi dan penjualan produk</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>	dan sikap selama pembelajaran		
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembelian bahan</li> </ul>	<p><b>Mengamati</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengamati</li> </ul>	Observasi pengamatan	2 minggu	<p><b>Sumber :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/vide</li> </ul>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	• makanan Pembuatan administrasi	film/video/gambar/membaca buku tentang pembelian bahan makanan	sikap selama pembelajaran berlangsung		o/gambar • Referensi / buku terkait • Format administrasi pembelian
2.1.Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga. 2.2.Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur , disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional. 2.3.Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja	Pembelian bahan makanan	<b>Menanya</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas dan administrasi pembelian,, serta apakah ada hubungan antara cara pembelian dengan jenis usaha boga</li></ul>	<b>Portofolio</b>  Laporan tertulis kelompok		
3.4.Mendeskripsikan tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas, dan administrasi pembelian bahan makanan		<b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li><li>• Kerja kelompok untuk</li></ul>	<b>Tes</b>  Tes tertulis		
4.4. Membuat administrasi pembelian bahan makanan			<b>Jurnal</b>  Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap		

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<p>membuat admisnistrasi pembelian bahan makanan</p> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok</li> <li>• Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok terkait dengan pertanyaan</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>	selama pembelajaran		
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola	• Penerimaan dan	<p><b>Mengamati</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengamati</li> </ul>	<p><b>Observasi</b></p> <p>pengamatan</p>	<p>2 minggu</p>	<p><b>Sumber :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/vide</li> </ul>

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	• penyimpanan bahan makanan	film/video/gambar/membaca buku tentang penerimaan dan penyimpanan bahan makanan	sikap selama pembelajaran berlangsung		o/gambar • Referensi / buku terkait • Format administrasi Penerimaan dan penyimpanan bahan makanan
2.1.Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga. 2.2.Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur , disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional. 2.3.Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja	• Pembuatan administrasi penyimpanan bahan makanan	<b>Menanya</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas dan administrasi Penerimaan dan penyimpanan bahan makanan, serta apakah ada perbedaan antara petugas penerimaan dan penyimpanan bahan makanan</li></ul>	<b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok	<b>Tes</b> Tes tertulis	
3.5.Mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas , dan administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan		<b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan</li></ul>	<b>Jurnal</b> Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap		
4.5.Membuat administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan					

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<p>dengan menggunakan berbagai sumber</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerja kelompok untuk membuat admisnistrasi Penerimaan dan penyimpanan bahan makanan</li> </ul> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok</li> <li>• Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok terkait dengan pertanyaan</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan</li> </ul>	selama pembelajaran		

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		diskusi kelompok			
.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja</li> <li>• Perencanaan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja</li> </ul>	<b>Mengamati</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang system produksi dan kebutuhan tenaga kerja</li> </ul> <b>Menanya</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, tujuan, jenis system produksi, cara menentukan produk dan perhitungan jumlah tenaga kerja serta apakah ada hubungan antara jumlah produksi dan system produksi yang akan ditentukan</li> </ul>	<b>Observasi</b> pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung  <b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok  <b>Tes</b> Tes tertulis  <b>Jurnal</b> Catatan perkembangan	2 minggu	<b>Sumber :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/video/gambar</li> <li>• Referensi / buku terkait</li> </ul>
2.1.Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.					
2.2.Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur , disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.					
2.3.Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja					
3.6.Menjelaskan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja					
4.6 Merencanakan jumlah produk,system					

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
produksi dan kebutuhan tenaga kerja usaha boga		<p><b>Mengumpulkan Data</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> <li>• Kerja kelompok untuk merencanakan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja usaha boga berdasarkan masalah yang diberikan</li> </ul> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok</li> <li>• Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok terkait dengan</li> </ul>	n pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<p>pertanyaan</p> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>			
1.1 Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya. 2.1.Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga. 2.2.Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur , disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional. 2.3.Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun	Pengemasan produk jasa boga	<p><b>Mengamati</b></p> <p>Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang pengemasan produk jasa boga</p> <p><b>Menanya</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, fungsi, jenis-jenis, karakteristik, cara pengemasan, serta apakah ada hubungan antara jumlah produksi,</li> </ul>	<b>Observasi</b> pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung  <b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok  <b>Tes</b>	2 minggu	<b>Sumber :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/vide o/gambar</li> <li>• Referensi / buku terkait</li> <li>• Jenis-jenis kemasan</li> </ul>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja		distribusi dan pengemasan produk	Tes tertulis		
3.7.Memahami pengemasan produk jasa boga		<b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> <li>Praktik melakukan pengemasan produk jasa boga dan mencatat temuan sebagai sumber data untuk menjawab pertanyaan</li> </ul> <b>Mengasosiasi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan praktik</li> <li>Menyimpulkan hasil diskusi dan praktik</li> </ul>	Jurnal Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		
4.7.Melakukan pengemasan produk jasa boga			Tes Kinerja Melakukan pengemasan		

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<p>terkait dengan pertanyaan tentang pengemasan</p> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>			
1.1 Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya. 2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga. 2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• harga pokok produksi , harga jual dan titik impas</li> <li>• Perhitungan harga pokok produksi , harga jual dan titik</li> </ul>	<p><b>Mengamati</b></p> <p>1.2 Mengamati film/video/gambar/mem baca buku tentang harga pokok produksi, harga jual dan titik impas</p> <p><b>Menanya</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis harga, cara perhitungan, HPP, harga jual dan titik impas, serta adakah</li> </ul>	<b>Observasi</b> pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung  <b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok	2 minggu	<b>Sumber :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/video/gambar</li> <li>• Referensi / buku terkait</li> </ul>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
2.3.Menunjukan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja	impas	perbedaan jenis usaha dengan tingkat harga jual yang ditentukan	Tes		
3.8. Menjelaskan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas makanan		<b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> </ul> 1.3Kerja kelompok untuk menghitug harga pokok produksi, harga jual dan titik impas sesuai lembar kasus	Tes tertulis  <b>Jurnal</b> Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		
4.8.Menghitung harga pokok produksi, harga jual dan titik impas		<b>Mengasosiasi</b>			

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok kasus</li> <li>• Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok kasus</li> </ul> <p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok</li> </ul>			
1.1 Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya. 2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perencanaan usaha jasa boga</li> <li>• Pengelolaan usaha jasa boga</li> </ul>	<p><b>Mengamati</b></p> <p>1.4 Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang perencanaan dan pengelolaan usaha jasa boga</p>	<b>Observasi</b> pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung	2 minggu	<b>Sumber :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• film/video/gambar</li> <li>• Referensi / buku terkait</li> </ul>

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
2.2.Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur , disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional. 2.3.Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja		<b>Menanya</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, komponen, fungsi, langkah-langkah , pelasanaan, serta apakah ada perbedaan antara perencanaan dan pengelolaan usaha jasa boga</li> </ul> <b>Mengumpulkan Data</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber</li> </ul> 1.5 Kerja kelompok untuk	<b>Portofolio</b> Laporan tertulis kelompok  <b>Tes</b> Tes tertulis		
3.9. Merencanakan usaha jasa boga					
4.9. Mengelola usaha jasa Boga			<b>Jurnal</b> Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<p>menyusun perencanaan usaha jasa boga sesuai dengan hasil identifikasi jenis usaha</p> <p>1.6 Praktik melakukan pengelolaan usaha jasa boga dan mencatat temuan untuk digunakan sebagai sumber data guna menjawab pertanyaan</p> <p><b>Mengasosiasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi , kerja kelompok perencanaan dan pengelolaan usaha</li> <li>• Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok perencanaan dan pengelolaan usaha</li> </ul>			

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Pembelajaran</b>	<b>Penilaian</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Sumber Belajar</b>
		<p><b>Mengkomunikasikan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan hasil diskusi dan hasil pengelolaan usaha</li> <li>• Mempresentasikan laporan hasil diskusi dan hasil pengelolaan usaha</li> </ul>			