

**IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPRENEUR* PADA SISWA
KELAS XII PROGRAM KEAHLIAN JASA BOGA DI
SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

TUGAS AKHIR SKRIPSI

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



Oleh:

Reza Ramadhan

NIM. 13511244018

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNIK BOGA
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN

Tugas Akhir Skripsi

**IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPRENEUR* PADA SISWA
KELAS XII POGRAM KEAHLIAN JASA BOGA DI
SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Disusun oleh:

Reza Ramadhan

NIM. 13511244018

Telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan

Ujian Akhir Tugas Akhir Skripsi bagi yang bersangkutan

Yogyakarta, 10 Mei 2017

Mengetahui,

Ketua Jurusan

Pendidikan Teknik Boga dan Busana,



Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si.

NIP.19770131 200212 2 001

Dosen Pembimbing

Tugas Akhir Skripsi,



Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si.

NIP.19770131200212 2 001

**IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPRENEUR* PADA SISWA
KELAS XII POGRAM KEAHLIAN JASA BOGA DI
SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Reza Ramadhan

NIM. 13511244018

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta berdasarkan aspek 1) kognitif, 2) afektif, dan 3) psikomotorik.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan lokasi penelitian di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Penelitian dilakukan pada bulan Januari hingga bulan Juni 2017. Subyek penelitian adalah siswa kelas XII Jasa Boga sebanyak 96 siswa, dan satu guru mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga. Metode pengumpulan data dengan angket, wawancara, dokumen. Data yang diperoleh kemudian diidentifikasi dan disajikan dalam bentuk tabel. Teknik analisis data menggunakan uji reliabilitas, uji validitas dan analisis deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* berdasarkan: 1) aspek kognitif seperti menentukan nama perusahaan, lokasi usaha, memikirkan produk, penyebaran promosi, kualitas bahan, warna makanan, aroma dan rasa, bumbu, keempukan makanan, tingkat kematangan, temperatur makanan, memperhatikan anggaran promosi, mengkalkulasi biaya, memperhatikan alat promosi. 2) aspek afektif seperti sikap bertanggung jawab, memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, memiliki sikap berani mengambil resiko, jujur, mampu mengambil keputusan, menghargai pendapat, sikap pantang menyerah, sikap kerja keras tinggi, memiliki keyakinan yang tinggi. 3) aspek psikomotorik seperti melakukan strategi usaha, diskusi produk, menyantumkan produk, tinjau lokasi usaha, melakukan penetapan harga, pengadaan bahan, melakukan pendistribusian bahan, promosi dengan brosur, kupon undian, bertatap muka langsung, memberitahu teman kerabat

Kata kunci: *Kemampuan Studentpreneur, Kognitif, Afektif dan Psikomotorik*

MOTTO

Berjuang untuk mendapatkan sesuatu, bukan menunggu
untuk mendapatkannya, jangan takut untuk
mencoba, selalu optimis

(Reza Ramadhan)

Tiada kata terlambat

(Tonny Koeswoyo)

Jangan mengeluh dengan keadaan

(Bob Sadino)

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Skripsi

**IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPRENEUR* PADA SISWA
KELAS XII POGRAM KEAHLIAN JASA BOGA DI
SMK NEGERI 6 YOGYAKARTA**

Disusun oleh:

Reza Ramadhan

NIM. 13511244018

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Program Studi
Pendidikan Teknik Boga Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta pada
tanggal 21 Juni 2017

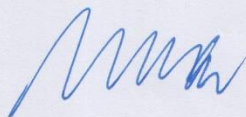
TIM PENGUJI

Nama/Jabatan	Tanda tangan	Tanggal
Dr. Mutiara Nugraheni Ketua Penguji/Pembimbing		21 Juni 2017
Titin Hera Widi Handayani M.Pd Sekretaris		21 Juni 2017
Sutriyati Purwanti, M.Si Penguji		21 Juni 2017

Yogyakarta, Juli 2017

Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta

Dekan,



Dr. Widarto, M.Pd.
NIP. 19631230 198812 1 001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Reza Ramadhan

NIM : 13511244018

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : Identifikasi Kemampuan *Studentpreneur* Pada
Siswa Kelas XII Program Keahlian Jasa Boga di
SMK Negeri 6 Yogyakarta

Menyatakan bahwa Tugas Akhir Skripsi ini benar – benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti tata penulisan kaya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, Juni 2017

Yang menyatakan,



Reza Ramadhan

NIM. 13511244018

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan izin kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi dengan lancar tanpa kendala yang berarti. Penulis mempersembahkan karya ini teruntuk:

1. Kedua orang tua : Bapak (Drs. Agus Santoso M.Pd) dan Ibu (Esty Handayani), serta Kakak saya (Rivandra Rezani)
2. Kerabat, saudara teman – teman terdekat yang tidak bisa saya sebutkan identitasnya satu persatu
3. Keluarga Geng Payung Dosen : Liana Dwi Prahasruri dan Indriani Eka Putri yang dari awal hingga akhir berjuang bersama – sama.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahiwabarokatuh, puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan dengan Judul “Identifikasi Kemampuan *Studentpreneur* Pada Siswa Kelas XII Program Keahlian Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta” dapat diselesaikan dengan baik dan lancar. Berkat bantuan, motivasi, kerjasama dari berbagai pihak maka tidak mungkin karya ini dapat terselesaikan. Maka dari itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan rasa terimakasih yang sedalam – dalamnya kepada yang terhormat:

1. Dr.Mutiara Nugraheni, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Teknik Boga Busana dan Ketua Podi Pendidikan Teknik Boga sekaligus Dosen Pembimbing Tugas Akhir Skripsi Penulis.
2. Sutriyati Purwanti,M.Si sebagai ahli dalam validasi pedoman penelitian. sekaligus Penguji Tugas Akhir Skripsi.
3. Titin Hera Widi Handayani M.Pd selaku sekertaris Tugas Akhir Skripsi.
4. Dr. Widarto, M.Pd., Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.
5. Pemerintah Provinsi DI Yogyakarta, Pemerintah Kota Yogyakarta, dan Dinas Pendidikan Kota Yogyakarta.

6. Para guru dan staf SMK Negeri 6 Yogyakarta yang telah memberi bantuan dan memperlancar pengambilan data selama proses penelitian Tugas Akhir Skripsi.
7. Semua pihak, secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan disini atas bantuan dan perhatiannya selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang telah diberikan semua pihak di atas menjadi amalan yang bermanfaat dan mendapat balasan dari Allah SWT dan Tugas Akhir Skripsi ini menjadi informasi yang bermanfaat bagi pembaca atau pihak lain yang membutuhkannya

Yogyakarta, Juni 2017



Penulis

Reza Ramadhan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	I
LEMBAR PERSETUJUAN	II
ABSTRAK	III
MOTTO	IV
HALAMAN PENGESAHAN.....	V
SURAT PERNYATAAN	VI
HALAMAN PERSEMBAHAN	VII
KATA PENGANTAR.....	VII
DAFTAR ISI.....	X
DAFTAR TABEL	XII
DAFTAR LAMPIRAN	XIV
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN TEORI	7
A. Kajian Teori.....	7
B. Penelitian Relevan	26
C. Kerangka Berpikir	28
D. Pertanyaan Penelitian	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Jenis Penelitian	32
B. Tempat dan Waktu Penelitian	32
C. Subyek Penelitian	32
D. Definisi Operasional Variabel	32
E. Metode Pengumpulan Data	33
F. Instrumen Penelitian.....	34
G. Teknik Analisi Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Deskripsi Data	45
B. Hasil Penelitian.....	45
C. Pembahasan.....	54

	Halaman
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	59
A. Simpulan	59
B. Saran	61
C. Keterbatasan Penelitian.....	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	66

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.	Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Mengumpulkan Sebuah Informasi Pasar	17
Tabel 2.	Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Mengumpulkan Sebuah Informasi Pasar	17
Tabel 3.	Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide bisnis dengan Konsumen Potensial.....	18
Tabel 4.	Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide Bisnis dengan Konsumen Potensial.....	18
Tabel 5.	Aspek Psikomotorik yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide Bisnis dengan Konsumen Potensial	19
Tabel 6.	Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Menulis Bisnis Plan	19
Tabel 7.	Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Menulis Bisnis plan	20
Tabel 8.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Menulis Bisnis Plan	21
Tabel 9.	Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Memulai Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)	21
Tabel 10.	Aspek Afektif Yang Diperlukan dalam Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)	21
Tabel 11.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Memulai Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)	22
Tabel 12.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku, Peralatan dan Mesin	22
Tabel 13.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku, Peralatan dan Mesin	22
Tabel 14.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku Baku, Peralatan dan Mesin	23
Tabel 15.	Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Memasarkan Promosi dan Menjual Produk	23
Tabel 16.	Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk	23
Tabel 17.	Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk	24
Tabel 18.	Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian	34
Tabel 19.	Hasil Perhitungan Nilai Koefisien Reprodusibilitas dan Koefisien Skalabilitas.....	44
Tabel 20.	Persebaran Kuesioner	45
Tabel 21.	Jumlah Total Pernyataan Angket Kuesioner Kemampuan <i>Studentpreneur</i>	45
Tabel 22.	Data Persentase Kemampuan <i>Studentpreneur</i> dari Aspek Kognitif.....	45
Tabel 23.	Kemampuan <i>Studentpreneur</i> Berdasarkan Aspek Kognitif.....	46
Tabel 24.	Data Persentase Kemampuan <i>Studentpreneur</i> Aspek Afektif	49

	Halaman
Tabel 25. Kemampuan <i>Studentpreneur</i> Berdasarkan dari Aspek Afektif...	50
Tabel 26. Data Persentase Kemampuan <i>Studentpreneur</i> Siswa Aspek Psikomotorik.....	51
Tabel 27. Kemampuan <i>Studentpreneur</i> Berdasarkan Aspek Psikomotorik.	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Ijin Penelitian Fakultas Teknik UNY

Lampiran 2. Surat Ijin Riset/Penelitian Badan Kesatuan Bangsa dan Politik DIY

Lampiran 3. Surat Izin Penelitian Dinas Penanaman Modal dan Perizinan

Pemerintah Kota Yogyakarta

Lampiran 4. Surat Permohonan Validasi Pedoman Penelitian

Lampiran 5. Surat Pernyataan Validasi Pedoman Penelitian

Lampiran 6. Hasil Validasi

Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 8. Pedoman (Silabus) Data Penelitian

Lampiran 9. Pedoman Transkrip Wawancara Penelitian

Lampiran 10. Transkrip Hasil Wawancara Penelitian

Lampiran 11. Dokumen Siswa (Bisnis Plan)

Lampiran 12. Hasil Data Penghitungan Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan sebagai pranata utama dalam pembangunan sumber daya manusia harus secara jelas berperan membentuk peserta didik menjadi aset bangsa, yaitu sumber daya manusia dengan keahlian profesional yang dimilikinya dapat menjadi produktif dan berpenghasilan serta mampu menciptakan lulusan yang siap menghadapi persaingan di pasar Global. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) harus dapat menyiapkan lulusannya untuk dapat memiliki kemampuan, keterampilan dan sikap sebagai teknisi dalam bidang industri, usaha dan jasa. Tetapi pada kenyataannya berdasarkan data dari Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas) diketahui bahwa pada bulan Februari 2016, tingkat pengangguran di Daerah Istimewa Yogyakarta cenderung tinggi, yaitu sebesar 3,56 persen untuk laki-laki dan 1,90 untuk perempuan.

Faktor utama yang menentukan mampu tidaknya bersaing dalam dunia industri kerja adalah sumber daya manusia yang memiliki kompetensi menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi serta mampu menghasilkan produk yang unggul. Oleh sebab itu, penyiapan sumber daya manusia yang baik harus dilaksanakan dengan sungguh-sungguh dan terencana dengan baik. Sekolah Menengah Kejuruan menjadi tempat yang layak untuk menumbuhkan bakat berwirausaha, sehingga dapat melahirkan jiwa wirausaha yang tangguh, sekolah menjadi salah satu institusi yang mempunyai peranan yang sangat penting dan diharapkan dapat mentransformasikan karakteristik wirausaha kepada siswanya. Konsep

edupreneurship sangat sesuai untuk SMK yang fokus menghasilkan lulusan siap kerja dan memiliki daya saing yang tinggi. Menjadi seorang *studentpreneur* merupakan hal yang berat, karena kita harus menjalankan dua peran yaitu sebagai murid dan sebagai seorang *entrepreneur*. Namun dibalik itu, banyak para pemuda, pelajar, dan bahkan para mahasiswa tidak mengetahui tentang arti dari kata *studentpreneur* itu sendiri. *Studentpreneur* sendiri merupakan sebutan yang saat ini begitu populer di kalangan masyarakat, dimana para pemuda, pelajar dan mahasiswa membangun bisnis sejak dini. Bisnis yang didirikan sejak pelakunya masih muda atau bahkan masih duduk dibangku sekolah. Menumbuhkan jiwa *studentpreneur* diperlukan identifikasi diri yang didukung dengan pembelajaran yang relevan pada program keahlian, terutama mata pelajaran praktik yang dapat dimanfaatkan oleh peserta didik sebagai tempat untuk kerja lapangan, dan diharapkan dengan adanya mata pelajaran praktik tersebut, guru dapat mengetahui kemampuan – kemampuan apa saja yang harus dimiliki oleh siswa untuk menjadi seorang *studentpreneur* yang tangguh. Kemampuan *studentpreneur* sangat dibutuhkan bagi peserta didik yang duduk dibangku sekolah, sehingga kedepannya dapat mengetahui kemampuan apa saja yang dibutuhkan dari aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik.

SMK Negeri 6 Yogyakarta merupakan Sekolah Menengah Kejuruan yang memiliki beberapa program kejuruan diantaranya Jurusan Usaha Perjalanan Wisata, Jurusan Akomodasi Perhotelan, Jurusan Jasa Boga, Jurusan Patiseri, Jurusan Kecantikan Kulit, Jurusan Kecantikan Rambut, dan Jurusan Tata Busana. Dipilihnya SMK Negeri 6 Yogyakarta dikarenakan kompetensi keahlian di bidang

Jasa Boga sudah terakreditasi A, sehingga diharapkan proses pembelajarannya sudah berjalan dengan baik. Salah satu misi SMK Negeri 6 Yogyakarta adalah agar menyiapkan sumber daya yang berproduktif (Profesional, Dedikasi Tinggi, Unggul, Kreatif dan Inovatif). Adanya salah satu misi tersebut dapat mendorong siswanya untuk memiliki jiwa *studentpreneur* yang professional, berdedikasi tinggi, unggul, kreatif dan inovatif melalui pendidikan kewirausahaan. Menurut Yuriani (2012:47) Pengembangan model pembelajaran kewirausahaan bertujuan untuk mendapatkan masukan dari dunia industr berupa komponen-komponen apa yang harus ada dalam pengembangan model pembelajaran kursus kewirausahaan.

Jiwa *studentpreneur* harus dimiliki oleh setiap orang terutama bagi siswa-siswi Jurusan Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang disiapkan untuk menjadi lulusan – lulusan yang siap terjun langsung di dunia kerja. Menumbuhkan jiwa *studentpreneur* diperlukan identifikasi diri yang ditinjau dari beberapa aspek seperti Aspek Kognitif, Aspek Afektif dan Aspek Psikomotorik. Dikarenakan dalam pengamatan yang dilakukan di SMK Negeri 6 Yogyakarta pada jurusan Jasa Boga, siswa kelas XII mendapatkan mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga. Dimana dalam mata pelajaran tersebut siswa diajarkan bagaimana membuat produk sekaligus juga menjual produk. Siswa kelas XII Jasa Boga belum diajarkan bagaimana mengidentifikasi diri tentang kelemahan dan kelebihan yang ada dalam diri siswa tersebut. Terlebihnya siswa tersebut belum mengetahui potensi – potensi apa saja yang dapat dikembangkan untuk menjadi seorang *studentpreneur* yang ditinjau dari ketiga Aspek Kognitif, Aspek Afektif dan Aspek Psikomotorik. Selain itu dalam kegiatan berwirausaha, siswa membuat produk dan produk tersebut dijual

ke area lingkungan sekolah tanpa memperhatikan aspek – aspek yang dibutuhkan seperti aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik ketika siswa tersebut menjadi seorang *studentpreneur*.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dipaparkan diatas, maka perlu adanya penelitian untuk mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang ditinjau dari aspek 1) Aspek Kognitif, 2) Aspek Afektif, dan 3) Aspek Psikomotorik.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diidentifikasi permasalahan yang muncul dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) harus dapat menyiapkan lulusannya untuk dapat memiliki kemampuan, keterampilan dan sikap sebagai teknisi dalam bidang industri, usaha dan jasa, tetapi pada kenyataannya jumlah pengangguran di Daerah Istimewa Yogyakarta masih cukup tinggi yaitu sebesar 3,56 persen untuk laki – laki dan 1,90 persen untuk perempuan.
2. Siswa kelas XII Jasa Boga belum diajarkan bagaimana mengidentifikasi diri tentang kelemahan dan kelebihan yang ada dalam diri siswa tersebut.
3. Siswa kelas XII Jasa Boga belum memperhatikan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik yang dibutuhkan saat menjadi seorang *studentpreneur*

C. Batasan Masalah

Berdasarkan hasil identifikasi masalah di atas, jelaslah kompleks permasalahan yang dapat dikaji dalam penelitian ini. Namun penelitian ini tidak

membahas semua permasalahan di atas, sehingga diperlukan adanya batasan masalah. Penelitian ini akan difokuskan pada identifikasi kemampuan *studentpreneur* yang harus dimiliki siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang ditinjau dari Aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan batasan masalah di atas dapat dirumuskan masalah penelitian, yaitu :

1. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Kognitif ?
2. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga kelas XII di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Afektif ?
3. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Psikomotorik ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta berdasarkan aspek Kognitif.
2. Mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta berdasarkan aspek Afektif.
3. Mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta berdasarkan aspek Psikomotorik.

F. Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian maka manfaat penelitian dapat disebutkan sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman dan wawasan bagi mahasiswa sebagai calon guru, tentang identifikasi kemampuan *studentpreneur* berdasarkan ketiga aspek yaitu Kognitif, Afektif dan Psikomotorik.

2. Bagi Guru

Dapat dijadikan bahan masukan proses pembelajaran khususnya pada Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga dalam mengidentifikasi kemampuan yang dimiliki oleh siswa di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

3. Bagi Siswa

Memberikan informasi dan masukan pada pihak SMK khususnya Program Keahlian Jasa Boga dalam mengambil kebijakan dan solusi dalam mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa SMK Negeri 6 Yogyakarta.

4. Bagi Universitas Negeri Yogyakarta

Penelitian ini diharapkan dapat menjalin kerjasama antara pihak sekolah dengan Universitas Negeri Yogyakarta kaitannya dalam hal peningkatan pendidikan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Pengertian Kemampuan *Studentpreneur*

Kemampuan dapat juga disebut dengan kompetensi. Dalam bukunya Martinis Yamin (2007:1) menjelaskan bahwa “kompetensi adalah kemampuan yang dapat dilakukan siswa yang mencakup tiga aspek, yaitu; pengetahuan, sikap dan keterampilan. Berdasarkan pengertian kompetensi tersebut didapatkan bahwa untuk menguasai suatu kompetensi seseorang harus mampu menguasai kemampuan pengetahuan, sikap, dan keterampilan atau dapat juga disebut dengan kemampuan Kognitif, Afektif, dan Psikomotorik.

Menurut Rosmiati & Donny Teguh Santosa bahwa pengusaha (*entrepreneur*) merupakan seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku, serta aset lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari sebelumnya, juga seorang yang mengenalkan perubahan, inovasi, dan tantangan baru. Menurut Suryana (2014: 13) wirausahawan adalah seorang yang menciptakan suatu bisnis dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian untuk maksud memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang untuk mengkombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Untuk menjadi seorang *entrepreneur* perlu adanya pendidikan kewirausahaan seperti yang dikemukakan oleh Retno Budi Lestari dan Trisnadi Wijaya (2012: 7) untuk dapat membentuk pola pikir, sikap, dan perilaku seseorang

menjadi seorang wirausahawan (*entrepreneur*) sejati sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir.

Sulasma dan Moerdiyanto (2015: 18) wirausahawan atau *enterprenuer* adalah orang yang memiliki kemampuan dalam melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya – sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak, kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih meningkatkan pendapatan.

a. Aspek Kognitif yang Harus Dimiliki Studentprenuer

Menurut Khadijah (2016 :32) kognitif atau intelektual adalah suatu proses berfikir berupa kemampuan atau daya untuk menghubungkan suatu peristiwa dengan peristiwa lainnya serta kemampuan menilai dan mempertimbangkan segala sesuatu yang diamati dari dunia sekitar. Kognitif dapat diartikan sebagai pengetahuan yang luas daya nalar, kreatifitas atau daya cipta, kemampuan berbahasa serta daya ingat. Tri Indra Prasetya (2012: 21) mengatakan:

“Ranah kognitif adalah ranah yang berkaitan dengan hasil belajar intelektual yang meliputi enam apsek yaitu: pengetahuan atau ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi.”

Dari uraian diatas dapat dikembangkan bahwa kemampuan kognitif adalah kemampuan untuk berpikir yang dimiliki oleh individu berupa pengetahuan untuk mengenal suatu kejadian dengan menilai, mempertimbangkan suatu peristiwa yang ada sehingga dapat beradaptasi dengan lingkungan di sekitarnya. Kemampuan tersebut meliputi beberapa aspek seperti pengetahuan atau ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi.

Sedangkan menurut Asnawi (2005:19) bahwa terdapat beberapa hal yang harus dimiliki seorang *entrepreneur* sebelum memulai usaha yaitu :

- a) Menentukan kondisi pasar yang ada.
- b) Menentukan kebutuhan permintaan dan penawaran pasar.
- c) Menentukan tentang kejelasan informasi persaingan pasar.
- d) Menentukan informasi tentang perkembangan harga pasar.
- e) Mengetahui saluran pendistribusian bahan.
- f) Menentukan rencana pemasaran dari produk tersebut .

Selain itu dalam Buchari Alma (2007:221) berpendapat merancang sebuah usaha dibutuhkan beberapa kerangka usaha seperti dengan :

- a) Menentukan nama perusahaan untuk usaha
- b) Menentukan lokasi usaha
- c) Menentukan konsumen yang dituju
- d) Menentukan pasar yang akan dimasuki
- e) Menentukan patner yang akan diajak kerjasama
- f) Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia
- g) Peralatan yang perlu disediakan
- h) Penyebaran promosi

Ada beberapa hal juga yang harus dimiliki seorang *entrenpreneur* dalam menerapkan strategi berwirausaha Moh.Ah Subhan Za (2009: 80) diantaranya adalah :

- a) Targeting, dimana proses pemilihan target setelah menentukan segmentasi pasar, karena tidak semua produk yang akan kita jual masuk kedalam segmentasi pasar yang kita harapkan.
- b) Positioning, bagaimana produk yang akan kita jual dapat diingat dibenak masyarakat.

Selain itu ada beberapa aspek yang harus diperhatikan oleh seorang *Entrepreneur* dalam mengelola sebuah usahanya menurut Rina Rachmawati (2011: 145) diantaranya :

- a) Seorang *entrepreneur* harus memperhatikan dengan produk yang akan dijual, dimana produk tersebut harus memperhatikan rasa dan segi keunikan dari produk tersebut.
- b) Seorang *entrepreneur* harus memperhatikan lokasi atau pendistribusian (*Place*) menjual produk tersebut.
- c) Seorang *entrepreneur* harus dapat melakukan kegiatan *promosi* yang dapat dilakukan melalui mulut ke mulut, mengadakan diskon khusus, mengikuti event-event tertentu, atau memberi member card pada pelanggan tertentu. Tujuan dari kegiatan promosi itu sendiri adalah untuk menarik pelanggan.
- d) Seorang *entrepreneur* harus pintar dalam menetapkan *Harga (Price)* jual terhadap produk yang akan dijualnya. Cara yang tepat adalah dengan melihat harga jual pesaing yang sejenisnya tentunya dengan standar porsi dan kualitas yang sama.

Seorang juru masak menurut Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (2013 :3) juga harus mengetahui jenis-jenis bahan makanan termasuk kualitas, sifat bahan, daya simpan dan daya kegunaan bahan tersebut. Disamping itu juga harus mengetahui daya simpan dari bahan tersebut baik didalam ruangan pendingin, maupun ruangan beku karena masing – masing bahan memiliki kualitas bahan yang berbeda- beda.

Selain itu seorang *studentpreneur* juga harus memperhatikan bagaimana produk makanan yang hendak ia jual ke pembeli. Terdapat dua aspek utama yaitu penampilan makanan dan rasa makanan ketika dimakan seperti menurut Sjahmien Moehyi (1992: 94-96) diantaranya penampilan makanan, memperhatikan warna makanan, memperhatikan tekstur makanan, memperhatikan bentuk makanan yang disajikan, memperhatikan porsi makanan, memperhatikan penyajian makanan, selain itu aspek rasa makanan dengan aroma makanan yang hendak dijual tentunya akan membangkitkan selera konsumen, memperhatikan penggunaan bumbu masakan dan bahan penyedap yang digunakan, memperhatikan keempukan makanan, memperhatikan kerenyahan makanan, memperhatikan tingkat kematangan makanan, dan temperature makanan.

Ketika mempromosikan bisnis usaha yang akan dirintis, seorang *studentpreneur* juga harus mengetahui bagaimana perencanaan promosi seperti menurut Wulan Ayodya (2008: 60) yaitu dengan memperkirakan dana yang dimiliki untuk kegiatan promosi, membuat rencana anggarannya, mengkalkulasi biaya yang dikeluarkan untuk promosi, selain itu juga memperhatikan alat promosi yang akan digunakan.

b. Aspek Afektif yang Harus Dimiliki Studentpreneur

Friska Oktaviana (2015: 25) dalam jurnal *Analisis Kemampuan Siswa Kelas X* menjelaskan bahwa Ranah Afektif adalah hasil belajar tampak pada siswa dalam berbagai tingkah laku seperti memperhatikan, merespons, menghargai, serta mengorganisasi. Sukanti (2011) mengatakan:

“Ranah Afektif berhubungan dengan emosi seperti perasaan, nilai, apresiasi, motivasi dan sikap. Terdapat lima kategori utama afektif dari yang paling sederhana sampai kompleks yaitu: penerimaan, tanggapan, penghargaan, pengorganisasian, dan karakterisasi berdasarkan nilai-nilai atau internalisasi nilai.”

Domain afektif memiliki tingkatan yang harus diketahui seperti yang diungkapkan Sukardi (2008:76) tingkatan ranah afektif adalah:

- a) Menerima mempunyai kata kerja menerima, peduli, mendengar, b) Menjawab mempunyai kata kerja melengkapi, melibatkan, sukarela, c) Menilai mempunyai kata kerja yaitu menunjukkan lebih senang, menghargai, menyatakan peduli, d) Mengorganisasi mempunyai kata kerja yaitu berpartisipasi, mempertahankan, menyatukan, e) Mengkarakterisasi atas dasar nilai kompleks mempunyai kata kerja yaitu menunjukkan empati, menunjukkan harapan, mengubah tingkah laku.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa kemampuan Afektif adalah kemampuan dan tingkah laku yang tampak pada diri siswa yang berhubungan dengan emosi seperti perasaan, nilai, apresiasi, motivasi dan sikap. Selain itu kemampuan Afektif juga memiliki tingkatan kategori utama yaitu menerima, menjawab, mengorganisasi serta mengkarakterisasi.

Menurut Eka Aprilliati (2012 :314) bahwa seorang *entrepreneur* memiliki sikap kreatif, mampu mengambil resiko, percaya diri, berorientasi pada hasil, kepemimpinan, kerja keras akan mendukung terbentuknya sumberdaya manusia yang mampu mengelola usaha. Sedangkan ciri – ciri *entrepreneur* yang harus

dimiliki oleh Barnawi & Mohammad Arifin (2012: 29) adalah 1) Sifat Instrumental, 2) Sifat prestatif, 3) Sifat keluwesan, 3) sifat kerja keras, 4) sifat keyakinan diri, 5) sifat pengambilan resiko yang diperhitungkan, 6) sifat swakendali, 7) sifat inovatif, 8) sifat mandiri. Selain itu terdapat tujuh belas nilai pokok yang harus dikembangkan disekolah dalam terkait dengan karakteristik *entrepreneur* diantaranya (1) mandiri, (2) kreatif, (3) berani mengambil resiko (4) berorientasi pada tindakan, (5) kepemimpinan, (6) kerja keras, (7) jujur, (8) disiplin, (9) inovatif, (10) tanggung jawab (11) kerjasama (12) pantang menyerah, (13) komitmen, (14) realistis (15) rasa ingin tahu (16) komunikatif (17) motivasi kuat untuk sukses.

Sementara itu pendapat lain menurut Azis Fathoni berkaitan dengan karakteristik kewirausahaan (*entrepreneur*) yang harus dimiliki adalah 1) optimis, 2) mempunyai daya tahan, 3) bekerja keras, 4) mempunyai visi kedepan serta 5) berani mengambil risiko merupakan faktor utama dalam keberlangsungan inovasi usaha. Adapun karakteristik yang dimiliki pada diri *entrepreneur* (Serian Wijatno 2013: 22) adalah sebagai berikut:

- a) Komitmen total
- b) Dorongan kuat untuk berprestasi
- c) Inisiatif dan Tanggung Jawab
- d) Pengambilan keputusan yang konsisten
- e) Toleransi terhadap kegagalan
- f) Kreatif dan Inovatif
- g) Percaya diri dan Optimis

Untuk menjadi wirausaha yang tangguh juga diperlukan beberapa jenis keterampilan yang dikemukakan oleh (Sirod Hantoro 2005: 30-37) seperti :

- a) Keterampilan berpikir kreatif
- b) Keterampilan dalam mengambil keputusan
- c) Keterampilan dalam kepemimpinan, seperti mengenali diri sendiri, melatih kemauan, dan melatih disiplin diri sendiri.
- d) Keterampilan dalam manajerial seperti terampil dalam perencanaan, dan juga mampu memberikan dorongan motivasi kerja kepada orang yang diajak bekerja, selain itu juga seorang *studentpreneur* harus mengkoordinasi pelaksanaan tugas dari orang – orang atau bagian-bagian.
- e) Keterampilan dalam bergaul, seperti dapat menghormati kepentingan orang lain, dapat menghargai pendapat orang lain, dapat menghormati ambisi orang lain, dapat memberikan pelayanan yang baik ketika orang lain membutuhkan pelayanan.

c. Aspek Psikomotorik yang Harus dimiliki *Studentpreneur*

Iin Nurbudiyani (2013: 17) Ranah Psikomotor adalah ranah yang berkaitan dengan keterampilan (*Skill*) atau kemampuan bertindak setelah seseorang menerima pengalaman belajar tertentu. Yani Mulyani (2007:2) menyatakan bahwa pengembangan kemampuan psikomotorik merupakan suatu upaya mengembangkan kemampuan mengendalikan gerakan tubuh melalui kegiatan yang terkoordinasi antara susunan syaraf pusat, syaraf, dan otot.

Menurut Guhardja Suprihatin (1993:8) psikomotorik adalah adalah sumber daya berupa kekuatan gerak dan kekuatan fisik untuk mengerjakan suatu pekerjaan serta kemampuan untuk menggunakan peralatan. Secara luas Psikomotorik diartikan kemampuan seseorang untuk menampilkan diri tentang sesuatu dan kemampuan menghasilkan produk, sederhana apapun bentuknya.

Dari argumen diatas jelas bahwa kemampuan psikomotorik berkaitan dengan kemampuan seseorang dalam menggerakkan anggota tubuh dimana keterampilan (*skill*) sangat dibutuhkan selain itu juga melibatkan ketiga komponen yaitu syarat pusat (otak), syaraf, dan otot untuk melakukan dan mengerjakan suatu kegiatan untuk menghasilkan produk apapun hasilnya.

Menurut Ating Tedhasutisna (2006: 96-97) ada beberapa keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan diantaranya adalah adalah dalam bidang teknologi, juga ada beberapa keterampilan yang harus dimiliki seperti keterampilan dalam mengetik dan keterampilan dalam bahasa asing selain itu ada keahlian pokok yang perlu dimiliki oleh seorang wirausahaan seperti keahlian mengenai risiko persaingan, keahlian mengurus usaha atau manajemen usaha, dan keahlian dalam menawarkan produk.

Ada beberapa cara yang biasa dilakukan untuk mengadakan sebuah promosi sederhana dalam upaya merintis sebuah usaha kecil yang baru berdiri seperti yang dikemukakan oleh Buchari Alma (2007: 232) yang dapat dilakukan dengan cara :

- a) Memasang papan nama
- b) Memasang spanduk

- c) Menyebarkan brosur- brosur, selebaran
- d) Memberitahukan kepada kawan- kawan atau relasi tentang usaha tersebut
- e) Menyebarkan kartu nama yang memuat informasi tentang bisnis tersebut

Buchari Alma (2007: 231) menambahkan ada beberapa elemen-elemen promosi yang biasa digunakan untuk meningkatkan usaha bisnis yang dijalankan antara lain:

- a) *Advertising*, yaitu berupa iklan diberbagai media.
- b) *Personal selling*, dengan berkunjung ke tempat – tempat.
- c) *Sales promotion*, dengan menarik konsumen dalam bentuk obral, hadiah, undian-undian kupon.
- d) *Public relation*, dengan memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk yang dijual, sehingga membuat konsumen memiliki image (baik) terhadap usaha kita.

Selain itu ada beberapa keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang *studentpreneur* menurut Easty Soemanto (1999: 153), dimana untuk melatih keterampilan berwirausaha dapat dilakukan dengan mengikuti kursus – kursus atau latihan-latihan untuk mengembangkan keterampilan yang dimiliki. Untuk itulah dalam memulai sebuah usaha agar bisa berhasil diperlukan beberapa aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik yang perlu diketahui oleh seorang *studentpreneur*. Ketiga aspek tersebut sebelumnya sudah dikemukakan oleh beberapa ahli, Philip Sieger dkk (2014 :50) melakukan penelitian dan membuat daftar aktivitas yang harus dijalankan *studentpreneur* diantaranya :

- (1) Mengumpulkan informasi tentang pasar atau competitor

Usaha ini dilakukan untuk mendapatkan informasi yang mengenai pangsa pasar sekaligus pesaing dari produk yang akan dibuat.

(a) Aspek Kognitif yang diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam mengumpulkan informasi pasar dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Mengumpulkan Sebuah Informasi Pasar

No	Aspek Kognitif yang Dibutuhkan
1	Menentukan kondisi pasar yang ada
2	Menentukan kebutuhan permintaan dan penawaran pasar
3	Menentukan informasi tentang perkembangan harga pasar
4	Menentukan tentang kejelasan informasi persaingan pasar
5	Mengetahui saluran pendistribusian bahan.
6	Menentukan rencana pemasaran dari produk tersebut
7	Menentukan nama perusahaan untuk usaha
8	Menentukan lokasi usaha
9	Menentukan pasar yang akan dimasuki
10	Menentukan konsumen yang dituju
11	Menentukan patner yang akan diajak kerjasama
12	Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia

(b) Aspek Afektif yang diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam mengumpulkan informasi pasar dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 2. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Mengumpulkan Sebuah Informasi Pasar

No	Aspek Afektif yang Dibutuhkan
1	Tanggung Jawab
2	Rasa Ingin Tahu
3	Pantang menyerah
4	Mandiri
5	Berani mengambil resiko

(2) Mendiskusikan produk atau ide bisnis dengan konsumen potensial

Pemilihan suatu produk atau ide bisnis seyogyanya didiskusikan dengan konsumen potensial. Hal ini sangat tergantung pada jenis produk dan target konsumen yang akan menggunakan atau mengkonsumsi produk yang akan dibuat.

(a) Aspek Kognitif yang Diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam mendiskusikan produk dengan konsumen potensial dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide Bisnis dengan Konsumen Potensial

No	Aspek Kognitif yang Dibutuhkan
1	Targeting, dimana proses pemilihan target setelah menentukan segmentasi pasar, karena tidak semua produk yang akan kita jual masuk kedalam segmentasi pasar yang kita harapkan.
2	Positioning, bagaimana produk yang akan kita jual dapat diingat dibenak masyarakat.

(b) Aspek Afektif yang Diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam mengumpulkan informasi pasar dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide Bisnis dengan Konsumen Potensial

No	Aspek Afektif yang Dibutuhkan
1	Jujur
2	Realistis
3	Sifat keluesan bergaul
4	Komunikatif
5	Keterampilan dalam mengambil keputusan
6	Menghargai pendapat orang lain
7	Menghormati ambisi orang lain

(c) Aspek Psikomotorik yang diperlukan

Aspek Psikomotorik yang diperlukan dalam mengumpulkan informasi pasar dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. Aspek Psikomotorik yang Diperlukan dalam Mendiskusikan Produk atau Ide Bisnis dengan Konsumen Potensial

No	Aspek Psikomotorik yang Dibutuhkan
1	Melakukan positioning
2	Melakukan targeting

(3) Menulis *bisnis plan*

Perencanaan usaha harus dilakukan dengan cermat, yang dapat meliputi sumber daya yang dimiliki (SDM, finansial, material, pasar, proyeksi penjualan dan pendapatan).

(a) Aspek Kognitif yang diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam menulis *bisnis plan* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Menulis *Bisnis Plan*

No	Aspek Kognitif yang Dibutuhkan
1	Menentukan nama perusahaan untuk usaha
2	Menentukan lokasi usaha
3	Menentukan pasar yang akan dimasuki
4	Menentukan konsumen yang dituju
5	Menentukan patner yang akan diajak kerjasama
6	Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia
7	Menentukan peralatan yang perlu disediakan
8	Menentukan penyebaran promosi

b) Aspek Afektif yang diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam menulis *bisnis plan* pada tabel dibawah ini :

Tabel 7. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Menulis *Bisnis Plan*

No	Aspek Afektif yang Dibutuhkan
1	Jujur
2	Realistis
3	Sifat keluesan bergaul
4	Komunikatif

c) Aspek Psikomotorik yang diperlukan

Aspek Psikomotorik yang diperlukan dalam menulis *bisnis plan* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 8. Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Menulis *Bisnis Plan*

No	Aspek Psikomotorik yang Dibutuhkan
1	Memperhatikan <i>Produk</i> yang akan dijual
2	Memperhatikan lokasi atau pendistribusian (<i>Place</i>) menjual produk tersebut.
3	Melakukan kegiatan <i>promosi</i> yang dapat dilakukan melalui mulut ke mulut, mengadakan diskon khusus, mengikuti event-event tertentu, atau memberi member card pada pelanggan
4	Menetapkan <i>Harga (Price)</i> jual terhadap produk yang akan dijualnya.

(4) Memulai mengembangkan suatu produk (uji coba produk)

Uji coba suatu produk merupakan bagian penting dalam suatu usaha. Menentukan formula produk yang tepat dan sesuai dengan respon konsumen. Uji coba produk umumnya dilakukan dengan memberikan suatu produk kepada konsumen untuk mendapatkan respon terkait dengan produk yang dibuat.

(a) Aspek Kognitif yang diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam memulai mengembangkan suatu produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 9. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Memulai Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)

No	Aspek Kognitif yang Dibutuhkan
1	Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia
2	Menentukan Peralatan yang perlu disediakan
3	Mengetahui tentang jenis – jenis bahan
4	Mengetahui kualitas, sifat bahan dan daya simpan dan kegunaan bahan
5	Memperhatikan warna makanan
6	Memperhatikan tekstur makanan
7	Memperhatikan porsi makanan
8	Memperhatikan penyajian makanan
9	Memperhatikan rasa dan aroma makanan
10	Memperhatikan bumbu masakan dan bahan penyedap
11	Memperhatikan keempukan makanan
12	Memperhatikan kerenyahan makanan
13	Memperhatikan tingkat kematangan makanan
14	Memperhatikan temperature makanan

(b) Aspek Afektif yang diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam memulai mengembangkan suatu produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 10. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Memulai Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)

No	Aspek Afektif yang Dibutuhkan
1	Pantang Menyerah
2	Kerja Keras
3	Mampu mengambil resiko
4	Toleransi terhadap kegagalan
5	Tanggung Jawab
6	Kreatif dan Inovatif
7	Percaya diri & Optimis

(c) Aspek Psikomotorik yang diperlukan

Aspek Psikomotorik yang diperlukan dalam memulai mengembangkan suatu produk dapat dilihat pada tabel dibawah in :

Tabel 11. Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Memulai Mengembangkan Suatu Produk (uji coba produk)

No	Aspek Psikomotorik yang Dibutuhkan
1	Suka mengikuti kursus – kursus
2	Mengikuti latihan di luar sekolah

(5) Membeli bahan baku, peralatan dan mesin

Apabila produk yang diuji coba mendapatkan respon yang baik sesuai dengan target konsumen yang kita buat, maka dapat dilanjutkan kearah yang lebih luas yaitu menyiapkan bahan dan peralatan pendukung.

(a) Aspek Kognitif yang diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam membeli bahan baku, peralatan dan mesin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 12. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku, Peralatan dan Mesin

No	Aspek Kognitif yang Dibutuhkan
1	Menentukan jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia
2	Menentukan peralatan yang perlu disediakan

(b) Aspek Afektif yang diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam membeli bahan baku, peralatan dan mesin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 13. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku, Peralatan dan Mesin

No	Aspek Afektif yang Dibutuhkan
1	Intisiatif dan Tanggung Jawab
2	Kerja Keras

(c) Aspek Psikomotor yang diperlukan

Aspek Psikomotorik yang diperlukan dalam membeli bahan baku, peralatan dan mesin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 14. Aspek Psikomotor yang Diperlukan dalam Membeli Bahan Baku, Peralatan dan Mesin

No	Aspek Psikomotorik yang Dibutuhkan
1	Memperhitungkan bagaimana pengadaan dan proses deliverynya
2	Memperhitungkan saluran pendistribusian bahan

(6) Memulai memasarkan atau promosi, menjual produk

Usaha untuk memasarkan produk dapat dilakukan dengan mempertimbangkan strategi *marketing mix* (7P) untuk mendapatkan hasil yang optimal.

(a) Aspek Afektif yang diperlukan

Aspek Afektif yang diperlukan dalam memasarkan atau promosi dalam menjual produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 15. Aspek Afektif yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk

No	Kemampuan yang diperlukan
1	Pantang Menyerah
2	Kerja Keras
3	Mampu mengambil resiko
4	Toleransi terhadap kegagalan
5	Tanggung Jawab
6	Keyakinan diri

(b) Aspek Psikomotorik yang diperlukan

Aspek Psikomotorik yang diperlukan dalam memasarkan atau promosi dalam menjual produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 16. Aspek Psikomotorik yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk

No	Kemampuan yang Diperlukan
1	Memasang papan nama
2	Memasang spanduk
3	Menyebarkan brosur- brosur, selebaran
4	Personal selling
5	Menyebarkan kartu nama yang memuat informasi tentang bisnis tersebut

Lanjutan Tabel 16. Aspek Psikomotorik yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk

No	Kemampuan yang Diperlukan
6	Melakukan <i>sales promotion</i> , bisa dalam bentuk karting, obral, hadiah, atau undian kupon
7	Keahlian mengenai risiko persaingan
8	Keahlian mengurus usaha atau manajemen usaha
9	Keahlian dalam menawarkan produk

(c) Aspek Kognitif yang diperlukan

Aspek Kognitif yang diperlukan dalam memasarkan atau promosi, menjual produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 17. Aspek Kognitif yang Diperlukan dalam Memasarkan atau Promosi, Menjual Produk

No	Kemampuan yang diperlukan
1	Memperhatikan perkiraan dana promosi
2	Memperhatikan rencana anggaran promosi
3	Mengkalkulasi biaya yang dikeluarkan untuk promosi
4	Memperhatikan alat promosi yang digunakan

2. Program Keahlian Jasa Boga

a. Pengertian Program Keahlian Jasa Boga

Program keahlian jasa boga adalah program keahlian yang berhubungan dengan bidang jasa boga yang memberikan jasa pelayanan terhadap penyediaan makanan dan minuman ditempat dimana makanan itu diolah. Salah satu dari program keahlian dibidang jasa boga meliputi restaurant, hotel, catering dan lain sebagainya (Dody Pramudji, 1999: 1). Program keahlian jasa boga mempunyai tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang bermacam-macam dalam bidang makanan.

Program keahlian jasa boga merupakan salah satu bentuk program keahlian yang menawarkan jasa dan produk boga sehingga memerlukan suatu perencanaan dengan mengacu pada kebutuhan dan harapan konsumen. Ciri khas dari jasa boga adalah bahwa makanan yang disajikan tidak dimasak ditempat yang sama dengan tempat makanan yang dihidangkan. Oleh karena itu, jasa boga diartikan sebagai upaya yang dilakukan oleh perorangan atau oleh badan usaha untuk menyediakan makanan yang disajikan diluar tempat usah itu berada dan atas dasar pesanan (Sjahmien Moehyi, 1992: 19). Program keahlian jasa boga merupakan usaha penyelenggaraan makanan yang bersifat komersil yang berarti mencari keuntungan.

b. Jenis – jenis Program Keahlian Jasa Boga

Adapun jenis-jenis Program keahlian jasa boga antara lain:

a) Restaurant

Menurut Veni Indrawati (2000) Restaurant adalah perusahaan atau usaha komersil yang menjual makanan dan minuman, terbuka untuk umum dan menggunakan bangunan dan menyediakan tempat untuk bersantap. Terdapat beberapa jenis restaurant berdasarkan keadaan atau suasana orang menikmati santapan yaitu restaurant yang bersifat resmi (*formal*), dan restaurant yang bersifat tidak resmi (*informal*). Dimana pada restaurant yang bersifat *resmi* pengunjung melakukan kegiatan makan dengan suasana tertib, teratur dan resmi, berbeda dengan restaurant yang bersifat *informal* pengunjung lebih menikmati suasana makan dan minum dengan lebih santai, dan tidak terlalu terikat oleh aturan tertentu.

b) *Catering*

Menurut Doddy Pramudji (1999: 1) *catering* adalah salah satu usaha dalam bidang jasa boga yang memberikan jasa pelayanan terhadap pemesanan makanan dan minuman untuk suatu jamuan makanan. Ada dua macam *catering* yaitu 1) *Inside catering* adalah pelayanan pemesanan makanan dan minuman ditempat dimana makanan dan minuman itu diolah dan 2) *Quitside catering* adalah catering yang pelayanan pemesanan makanan dan minuman dibawa keluar dari makanan itu diolah.

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan jasa boga adalah kegiatan yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman. Jasa boga terbagi dalam dua macam, yaitu restaurant dan catering. *Catering* adalah suatu usaha dalam jasa boga dalam menyediakan makanan dan minuman, ada dua macam *catering* yaitu yang dimakan ditempat dan makanan dibawa keluar.

B. Penelitian yang Relevan

1. Identifikasi Kepemilikan *Entrepreneurial Spirit* Mahasiswa Universitas Ciputra dari Kawasan Timur Indonesia

Penelitian pada tahun 2014 dengan judul “Identifikasi Kepemilikan *Entrepreneurial Spirit* Mahasiswa Universitas Ciputra dari Kawasan Timur Indonesia” oleh Charly Hongdiyanto, ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk untuk mengetahui kepemilikan entrepreneurial spirit mahasiswa di Universitas Ciputra yang berasal dari Kawasan Timur Indonesia (KTI). Dari hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui entrepreneurial spirit mahasiswa dengan tiga pembahasan yaitu motivasi, kepribadian, dan minat. Dimana untuk

pembahasan tentang kepribadian, mayoritas informan memiliki karakteristik yang serupa yaitu kemauan dan kemampuan dalam berkomunikasi dan bergaul. Kemandirian dan keingan untuk sukses, karakter tidak takut gagal. Namun ternyata terdapat sifat yang agak bertentangan dengan karakter yang melekat pada seorang *entrepreneur* yaitu sensitif. Namun apabila ditilik dari sudut yang berbeda, sifat sensitif bisa juga dijabarkan kedalam kepekaan dalam melihat suatu peluang bisnis.

2. Potensi Kewirausahaan Mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana

Penelitian pada tahun 2015 dengan judul “Potensi Kewirausahaan Mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udaya” oleh I Gusti Bagus Honor Datrya dan I Gusti Made Suwandana, merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui untuk mengetahui potensi kewirausahaan mahasiswa dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi potensi kewirausahaan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana.

Berdasarkan hasil penelitian potensi dan karakteristik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis adalah bahwa mahasiswa belum memahami makna persaingan, mahasiswa belum mempertimbangkan inovasi produk, mahasiswa belum memiliki keyakinan yang tinggi, kreativitas yang tinggi dan juga mahasiswa belum memahami pentingnya berinovasi dan mengembangkan produk.

3. Identifikasi Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa (Studi Kasus Pelaksanaan Program Unggulan Kewirausahaan)

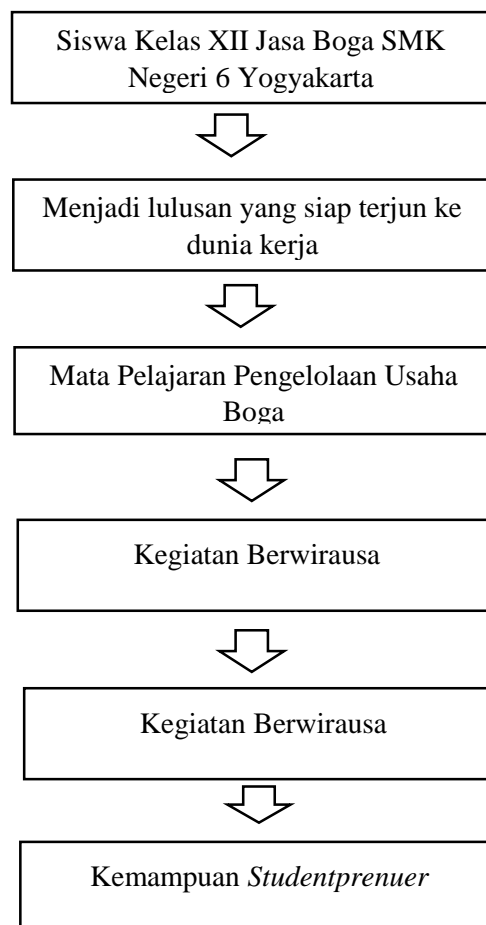
Penelitian pada tahun 2016 dengan judul “Identifikasi Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa (Studi Kasus Pelaksanaan Program Unggulan Kewirausahaan)” oleh Bambang Suroto. Pada penelitian ini dipaparkan tentang keberhasilan perguruan tinggi yang menerapkan program unggulannya adalah kewirausahaan. Metode penelitian yang digunakan merupakan metode deskriptif dengan menyebarkan kuesioner kepada mahasiswa semester akhir dengan pertimbangan mahasiswa tersebut sudah diberikannya perlakuan kewirausahaan.

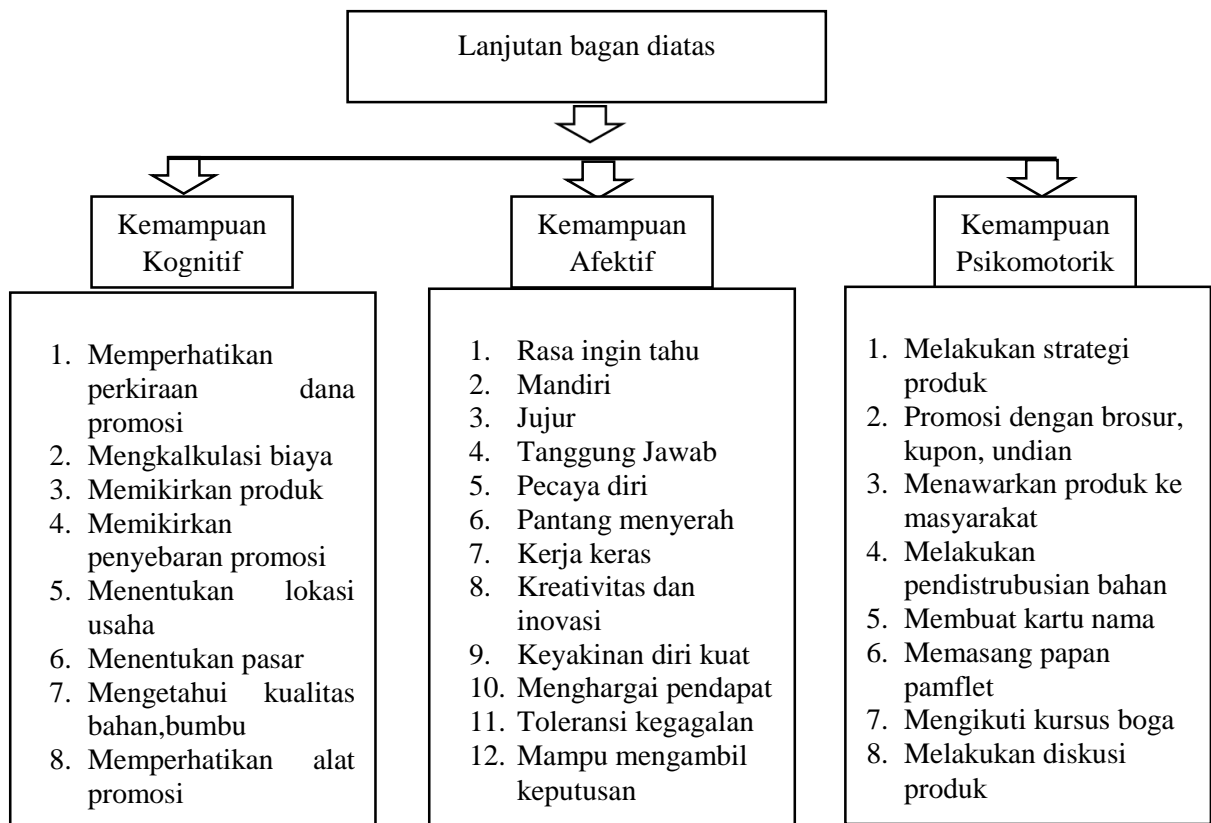
Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan skor skala sikap antara 1-5, dapat dilihat bahwa dari delapan dimensi jiwa kewirausahaan mahasiswa yakni kemauan kuat, mampu membuat keputusan, kreatif, tekun, membangun kebersamaan, memahami etika bisnis, melakukan perubahan dan menangkap peluang. Diperoleh dimensi tertinggi adalah pada kemauan untuk berkarya dan juga memahami etika bisnis yang sehat. Sedangkan dimensi terendah adalah pada masalah kreatif dan kemampuan menangkap peluang.

C. Kerangka Berpikir

Mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta merupakan salah masalah belum diteliti. Permasalahan tentang identifikasi kemampuan *studentpreneur* berhubungan erat dengan bagaimana siswa belajar mengelola sebuah usaha dalam pembelajaran yang didapat di SMK Negeri 6 Yogyakarta yaitu pada mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga.

Kemampuan *studentpreneur* yang diperlukan meliputi aspek Kognitif, Afektif, psikomotorik. Kemampuan Kognitif adalah kemampuan yang berhubungan dengan proses berpikir, sedangkan kemampuan Afektif adalah kemampuan yang berhubungan dengan sikap dan perilaku dan untuk kemampuan Psikomotorik berhubungan dengan keterampilan atau tindakan dalam melakukan sesuatu. Berikut ini adalah bagan tentang identifikasi kemampuan *studentpreneur* yang harus dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta yang ditinjau dari Aspek Kognitif, Aspek Afektif dan Aspek Psikomotorik. Yang dapat dilihat pada bagan dibawah ini :





Gambar 1. Kerangka Berpikir

D. Pertanyaan Penelitian

1. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Kognitif ?
2. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Afektif ?
3. Apa saja kemampuan *studentpreneur* yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK 6 Negeri Yogyakarta berdasarkan aspek Psikomotorik ?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Menurut Saifuddin Azwar (2014: 7) Penelitian Deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta serta karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu saja. Penelitian ini menggambarkan situasi atau kejadian, dan biasanya biasanya data yang dikumpulkan semata – mata hanya bersifat deskriptif sehingga tidak bermaksud mencari suatu penjelasan, membuat prediksi, maupun mempelajari implikasi. Menurut Sukardi (2003: 158) Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya. Penelitian ini sering disebut dengan penelitian noneksperimen, dikarenakan penelitian tersebut tidak melakukan control dan memanipulasi variabel di dalam penelitian. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.

Berdasarkan teori diatas penelitian deskriptif merupakan penelitian untuk mendeskripsikan tentang obyek yang diteliti sebagaimana adanya dan berlaku pada saat itu pula, sehingga hasil penelitian saat ini belum tentu sama dengan penelitian yang akan datang. Hal ini sesuai dengan data sampel atau populasi yang akan diteliti dan tidak membuat kesimpulan secara umum. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian Deskriptif, karena dalam penelitian ini hanya mengidentifikasi, menggambarkan tentang variabel yang diteliti yaitu kemampuan

studentpreneur, dengan subyek kelas XII Jasa Boga tahun ajaran 2016/2017. Jadi penelitian ini belum tentu sama dengan penelitian yang akan datang.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 6 Yogyakarta yang beralamat di Jalan Kenari 4 Semaki Umbulharjo, Yogyakarta. Waktu yang dibutuhkan untuk penelitian ini dimulai dari bulan Januari – Juni 2017. Pemilihan SMK Negeri 6 Yogyakarta sebagai tempat penelitian ini berdasarkan pertimbangan bahwa sekolah ini sudah memiliki akreditasi A sehingga diharapkan proses pembelajarannya sudah berjalan dengan baik.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah 96 siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta tahun ajaran 2016/2017 dan guru mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga. Alasan pemilihan subyek tersebut dikarenakan dalam penelitian ini difokuskan pada mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga, dimana dalam mata pelajaran tersebut hanya diberikan kepada siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

D. Definisi Operasional Variabel

1. Kemampuan *Studentpreneur*

Kemampuan dapat berarti kompetensi yang harus dimiliki oleh setiap siswa yang meliputi tiga aspek yaitu aspek Kognitif yang berhubungan dengan pengetahuan, aspek Afektif yang berhubungan dengan sikap dan aspek

Psikomotorik yang berhubungan dengan tingkah laku. Sedangkan *studentpreneur* sendiri adalah sebutan bagi seorang siswa yang sekaligus menjalankan sebuah usaha yang dilakukan secara bersamaan. Jadi kemampuan *studentpreneur* adalah kompetensi yang harus dimiliki oleh siswa dalam hal berwirausaha yang meliputi ketiga aspek yaitu Aspek Kognitif, Aspek Afektif dan Aspek Psikomotorik.

E. Metode Pengumpulan Data

Salah satu langkah penting dalam kegiatan penelitian adalah penentuan teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian pendidikan terdiri dari dua jenis menurut Samsudi (2009: 97) yaitu: (a) teknik pengukuran (bersifat mengukur) dan (b) teknik non pengukuran (bersifat menghimpun), yang meliputi teknik angket atau kuesioner, wawancara, observasi dan dokumen.

Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitian (Sugiyono, 2006: 23). Agar metode yang digunakan tepat, maka perlu disesuaikan dengan jenis data yang diperlukan. Bila dilihat dari teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), kuesioner (angket, observasi pengamatan), dokumen seperti Silabus dan Laporan Kerja Siswa (*bisnis plan*).

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah kuesioner (angket). Selain menggunakan metode angket, teknik pengumpulan data yang digunakan dengan wawancara terhadap guru pengampu Pengelolaan Usaha Boga dan juga salah satu siswa kelas XII Jasa Boga. Metode kuesioner (angket)

digunakan untuk mengungkap data tentang Identifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan metode tertentu. Menurut Sugiyono (2006: 148) instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Penelitian ini menggunakan instrumen angket tertutup karena dapat mengungkapkan pendapat, persepsi, sikap dan tanggapan responden mengenai suatu permasalahan. Angket tertutup adalah angket yang diberikan kepada responden dengan jawaban yang telah ditentukan oleh peneliti. Angket dikatakan tertutup, apabila peneliti menyediakan beberapa alternatif jawaban yang cocok bagi responden. Contoh angket tertutup adalah pilihan ganda, check list dan rating scale. Menurut Moh. Nazir (2003: 2005) kuesioner adalah daftar pertanyaan yang cukup terperinci dan lengkap.

Metode yang digunakan untuk mengetahui kemampuan *studentpreneur* pada siswa program keahlian Jasa Boga Kelas XII di SMK N 6 Yogyakarta digunakan angket, untuk pengolahan data dan menganalisa data yang diperoleh disediakan, alternatif jawaban dengan dua alternatif jawaban yaitu (Ya) dan (Tidak). Instrumen ini menggunakan model skala Guttman apabila ingin mendapatkan jawaban yang tegas terhadap suatu permasalahan yang ditanyakan. (Sugiyono 2014: 96).

Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub indikator	Nomor Soal
Identifikasi kemampuan <i>studentpreneur</i> pada siswa Jasa Boga kelas XII SMK N 6 Yogyakarta	Kemampuan Kognitif	1. Mengumpulkan informasi tentang pasar atau competitor	1. Mengetahui kondisi pasar	1
			2. Mengetahui kebutuhan permintaan dan penawaran pasar	2
			3. Mengetahui informasi harga pasar	3
			4. Mengetahui informasi persaingan pasar	4
			5. Mengetahui saluran pendistribusian bahan	5
			6. Menentukan rencana pemasaran	6
			7. Menentukan nama perusahaan	7
			8. Menentukan lokasi usaha	8
			9. Menentukan pasar yang dimasuki	9
			10. Menentukan patner kerja	10
			11. Menghitung jumlah modal	11
	Kemampuan Afektif		1. Tanggung jawab	12
			2. Rasa ingin tahu	13
			3. Pantang menyerah	14
			4. Mandiri	15
			5. Berani	16

Lanjutan Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub Indikator	Nomor Soal
	Kemampuan Kognitif	2. Mendiskusikan Produk atau ide bisnis dengan konsumen potensial	1. Memikirkan produk dapat dijangkau pasar	17
			2. Memikirkan produk dapat diingat konsumen	18
	Kemampuan Afektif		1. Sikap jujur	19
			2. Mampu mengambil keputusan	20
	Kemampuan Psikomotorik		3. Menghargai pendapat orang lain	21
			1. Melakukan strategi produk agar diingat konsumen	22
			2. Melakukan diskusi produk	23
	Kemampuan Kognitif	3. Menulis Bisnis Plan	1. Menentukan nama perusahaan	24
			2. Menentukan lokasi usaha	25
			3. Menentukan pasar yang akan dimasuki	26
			4. Menentukan konsumen	27
			5. Menentukan patner kerja	28
			6. Menghitung jumlah modal	29
			7. Menentukan peralatan yang disediakan	30
			8. Menentukan penyebaran promosi	31
	Kemampuan Psikomotorik		1. Menyamtumkan produk yang akan dijual	32

Lanjutan Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub Indikator	Nomor Soal
			2. Menyantumkan lokasi usaha	33
			3. Menyantumkan kegiatan promosi	34
			4. Menetapkan harga terhadap produk yang akan dijual	35
	Kemampuan Kognitif	4. Memulai mengembangkan suatu produk	1. Mengetahui jumlah modal	36
			2. Menentukan peralatan	37
			3. Mengetahui jenis bahan	38
			4. Mengetahui kualitas bahan	39
			5. Memperhatikan warna makanan	40
			6. Memperhatikan tekstur makanan	41
			7. Memperhatikan porsi makanan	42
			8. Memperhatikan penyajian makanan	43
			9. Memperhatikan rasa	44
			10. Memperhatikan aroma makanan	45
			11. Memperhatikan penggunaan bumbu	46
			12. Memperhatikan keempukan makanan	47
			13. Memperhatikan keempukan makanan	48
			14. Memperhatikan keempukan makanan	49

Lanjutan Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub Indikator	Nomor Soal
			15. Memperhatikan keempukan makanan	50
			16. Memperhatikan kerenyahan makanan	51
			17. Memperhatikan tingkat kematangan makanan	52
			18. Memperhatikan temperature	53
	Kemampuan Afektif		1. Tanggung jawab dalam mengembangkan suatu produk	54
			2. Kreativitas dan inovasi yang tinggi	55
			3. Sikap percaya diri dan optimis	56
			4. Sikap pantang menyerah	57
			5. Mampu mengambil segala resiko	56
			6. Memiliki sikap toleransi	57
	Kemampuan Psikomotorik		1. Mengikuti kursus boga	58
	Kemampuan Kognitif	5. Membeli bahan baku, peralatan dan mesin	1. Menentukan jumlah modal yang diharapkan	59
			2. Menentukan peralatan yang dibutuhkan	60
	Kemampuan Afektif		1. Tanggung jawab dalam menentukan kualitas bahan baku	61

Lanjutan Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub Indikator	Nomor Soal	
			2. Kerja keras dalam mencari bahan baku	62	
	Kemampuan Psikomotorik		1. Melakukan pengadaan bahan dan alat	63	
			2. Mempunyai kerabat untuk membantu melakukan pendistribusian bahan	64	
	Kemampuan Kognitif	6. Memulai memasarkan atau promosi menjual produk	1. Memperhatikan perkiraan dana promosi	65	
				2. Memperhatikan rencana anggaran promosi	66
				3. Mengkalkulasi biaya yang dikeluarkan dari penjualan produk	65
				4. Memperhatikan alat promosi yang digunakan	66
	Kemampuan Afektif		1. Tidak pantang menyerah menjual produk	67	
			2. Mempunyai sikap kerja keras dalam menjual produk	68	
			3. Menerima segala resiko terkait penjual produk	69	
			4. Bertanggung jawab dengan penjualan	70	

Lanjutan Tabel 18. Kisi-kisi Instrumen yang Akan Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sub Indikator	Nomor Soal
			5. Sub Indikator Memiliki keyakinan diri yang kuat terhadap penjualan	71
	Kemampuan Psikomotorik		1. Memasang papan nama untuk usaha	72
			2. Memasang spanduk	73
			3. Mempromosikan usaha dengan brosur	74
			4. Mempromosikan usaha dengan memberitahukan kepada teman dan kerabat	75
			5. Membuat kartu nama yang memuat informasi usaha	76
			6. Menjual produk dengan bertatap muka secara langsung	77
			7. Promosi dalam bentuk undian atau kupon	78
			8. Bersaing secara sehat dengan teman bisnis	79
			9. Mampu mengurus usaha tanpa bantuan orang lain	80
			10. Mampu menawarkan produk ke masyarakat	81

G. Teknik Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih muda dibaca dan diinterpretasikan (Samsudi 2009:50). Dalam memilih teknik statistik untuk analisis data diperlukan pertimbangan dan faktor-faktor seperti yang dikemukakan menurut Sukamto (1995 :68) sebagai berikut :

- a. Karakteristik problem atau permasalahan penelitian
- b. Karakteristik data yang dikumpulkan
- c. Karakteristik sampel atau cuplikan
- d. Karakteristik hubungan dan banyaknya ubahan (variabel)

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dengan persentase yaitu cara untuk mengidentifikasi kecenderungan sebaran data dari subyek atau obyek penelitian. Tujuan dari dilakukan persentase untuk melihat secara keseluruhan kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik. Tahapan – tahapan sebagai berikut :

- 1) Langkah dalam penyajian data dimulai dengan menggunakan tabel distribusi frekuensi, karena menggunakan skala Guttman maka dalam menghitung dan mengkonversi skor dengan jawaban “Ya” bernilai 1 poin dan untuk jawaban “Tidak” bernilai 0.
- 2) Mengubah skor rata-rata pencapaian menjadi bentuk persentase dengan menggunakan rumus Matematika. Tujuannya untuk mengetahui tingkat

kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik.

$$P = \left(\frac{\sum \text{Jawaban "Ya"}}{\sum \text{Jawaban Kuesioner}} \right) \times$$

- 3) Diidentifikasi indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan setiap aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik dengan melihat skor yang ada.

H. Uji Reliabilitas dan Uji Validitas

Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mengukur data itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Penelitian ini menggunakan Skala Guttman karena penelitian ini hanya mengidentifikasi dan mengetahui ada atau tidaknya kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik. Selain itu digunakan juga koefisien reproduktibilitas (Kr) dan koefisien skalabilitas (Ks).

Skala yang memiliki $Kr > 0,90$ dianggap baik. Sementara dalam perhitungan koefisien skalabilitas jika nilai $Ks > 0,60$ dianggap baik untuk digunakan dalam penelitian. Menurut Masri Singarimbun & Sofian Effendi (1989: 118) untuk menghitung rumus Koefisien Reproduktibilitas dan Koefisien Skalabilitas sebagai berikut:

Rumus koefisien reproduktibilitas:

$$Kr = 1 - e/n$$

Diadaptasi dari Masri Singarimbun & Sofian Effendi (1989:118)

Dimana :

$K_r =$ Koefisien Reprodusibilitas

$e =$ Nilai Error

$n =$ total kemungkinan jawaban, yaitu jumlah pertanyaan x jumlah responden

Rumus koefisien skalabilitas:

$$K_s = 1 - (e/x)$$

Diadaptasi dari Masri Singarimbun & Sofian Effendi (1989:118).

Dimana:

$K_s =$ Koefisien skalabilitas

$e =$ Nilai Error

$x =$ jumlah kesalahan yang diharapkan = $c(n - T_n)$, dimana c adalah kemungkinan mendapatkan jawaban yang benar atau sama dengan $c = 0,5$

$n =$ jumlah total pilihan jawaban = jumlah pertanyaan x jumlah responden T_n

$T_n =$ Jumlah pilihan jawaban

I. Hasil Uji Koefisien Reprodusibilitas dan Uji Koefisiensi Skalabilitas

Dalam uji koefisien reprodusibilitas dan uji koefisiensi skalabilitas pengukuran dapat diketahui sebagai berikut :

Tabel 19. Hasil Perhitungan Nilai Koefisien Reprodusibilitas dan Koefisien Skalabilitas

Koefisien	Nilai
Koefisien Reprodusibilitas (Kr)	0,9
Koefisien Skalabilitas	0,7

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Skala yang memiliki nilai $Kr > 0,90$ dianggap baik, karena nilai dari hasil perhitungan ini adalah 0,9 maka koefisien reprodusibilitas untuk hasil uji instrumen ini dianggap baik. Sementara dalam perhitungan koefisien skalabilitas jika nilai $Ks > 0,60$ maka dianggap baik. Dari tabel di atas diketahui hasil nilai koefisien skalabilitas adalah 0,7 maka hasil koefisien skalabilitas ini baik digunakan untuk penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Data hasil penelitian tentang identifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa Jasa Boga kelas XII SMK Negeri 6 Yogyakarta yang mempunyai jumlah responden adalah 96 siswa. Penyebaran sebanyak 96 lembar dan semua kuesioner dapat dianalisis.

Tabel 20. Tabel Persebaran Kuesioner

Variabel	Jumlah	Kuesioner yang kembali dan diolah
Kelas XII Jasa Boga 1	32	32
Kelas XII Jasa Boga 2	32	32
Kelas XII Jasa Boga 3	32	32
Total Responden	96	96

Sumber : Data Primer Diolah 2017

B. Hasil Penelitian

Untuk mengetahui kemampuan *studentpreneur* siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta digunakan angket berjumlah 81 butir pernyataan yang terdiri dari aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik, dimana masing – masing terdiri dari 2 pernyataan “Ya” atau “Tidak” dengan jumlah responden 96 siswa Kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Berikut tabel pembagian butir pernyataan ketiga aspek tersebut.

Tabel 21. Jumlah Total Pernyataan Angket Kuesioner Kemampuan *Studentpreneur*

Responden	Kemampuan <i>Studentpreneur</i>	Total Pernyataan
Siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta	Aspek Kognitif	41
	Aspek Afektif	21
	Aspek Psikomotorik	19
	Total Butir Pernyataan	81

1. Kemampuan Studentpreneur yang Dimiliki oleh Siswa Jasa Boga Kelas XII di SMK Negeri 6 Yogyakarta berdasarkan Aspek Kognitif

Berikut ini diperoleh hasil perhitungan untuk mengetahui kemampuan *studentpreneur* ditinjau dari aspek Kognitif, untuk perhitungan lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 1:

Tabel 22. Data Persentase Kemampuan *Studentpreneur* Aspek Kognitif

Respoden	Kemampuan Studentpreneur	Total Skor "Ya"	Total Jawaban Resonden	Persentase (%)
Siswa kelas XII Jasa Boga sebanyak 96 Siswa	Aspek Kognitif	3936	3384	94 %

Dari hasil data diatas dapat diketahui bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* dari aspek Kognitif sebesar 94 % dari total keseluruhan indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif. Hasil persentase tersebut kemudian diidentifikasi berdasarkan total skor "Ya" dimana siswa kelas XII Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta memiliki aspek Kognitif yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 23. Kemampuan *Studentpreneur* yang Dimiliki Siswa Kelas XII Jasa Boga dari Aspek Kognitif

No	Indikator	Aspek Kognitif yang dimiliki	Aspek Kognitif yang Tidak Dimiliki
1	Mengumpulkan Informasi tentang pasar atau competitor untuk memulai suatu usaha		a. Mengetahui kondisi pasar b. Mengetahui kebutuhan permintaan pasar c. Mengetahui kejelasan informasi pasar
2	Mendiskusikan produk atau ide bisnis dengan	a. Memikirkan bagaimana produk dapat dijangkau pasar	

Lanjutan Tabel 23. Kemampuan *Studentpreneur* yang Dimiliki Siswa Kelas XII Jasa Boga dari Aspek Kognitif

No	Indikator	Aspek Kognitif yang dimiliki	Aspek Kognitif yang <i>Tidak</i> Dimiliki
	konsumen potensial	b. Menentukan nama perusahaan c. Menentukan lokasi usaha d. Memikirkan produk dapat diingat konsumen	
3	Menulis Bisnis Plan	a. Mengkalkulasi biaya b. Memperhatikan anggaran promosi	
4	Memulai mengembangkan suatu produk	a. Memperhatikan warna penampilan makanan b. Memperhatikan porsi makanan c. Memperhatikan rasa dan aroma d. Memperhatikan penggunaan bumbu e. Memperhatikan keempukan makanan f. Memperhatikan kerenyahan makanan g. Memperhatikan tingkat kematangan makanan	a. Terdapat beberapa belum mengerti pengetahuan tentang bahan
5	Memulai memasarkan atau promosi	a. Memperhatikan anggaran promosi b. Mengkalulasi biaya produk c. Memperhatikan alat promosi	a. Memperkirakan dana promosi

Untuk mendukung data tersebut dilakukan wawancara terhadap guru Pengelolaan Manajemen Usaha Boga dan salah satu kelompok siswa Kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta. Dari hasil wawancara tersebut bisa dilihat pada lampiran 2 yang memuat kesimpulan bahwa siswa diajarkan

bagaimana membuat proposal kegiatan usaha dan juga laporan akhir usaha.

Dimana dalam proposal tersebut memuat beberapa aspek seperti :

- a. Profil usaha, deskripsi umum usaha,
- b. Jenis usaha yang dikelola
- c. Rencana pemasaran
- d. Alokasi usaha
- e. Resep dan kalkulasi harga biaya penyusutan , laba atau rugi.

Selain itu peneliti juga mewawancarai salah satu kelompok siswa kelas XII dimana hasil wawancara tersebut bisa dilihat pada lampiran 10, yang membuat beberapa kesimpulan seperti :

- a. Siswa membuat proposal dan laporan Akhir Pengelolaan Usaha Boga. (Lampiran 11).
- b. Siswa mengumpulkan informasi tentang pasar dengan melihat lingkungan sekitar.
- c. Siswa mendiskusikan produk usaha bersama kelompok masing- masing.

Untuk memperkuat substansi data tersebut, maka dilakukanlah penelusuran terhadap silabus yang digunakan pada Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga. Pada silabus tersebut termuat pada kolom Kompetensi Dasar berdasarkan aspek Kognitif seperti :

- a. Mengalisis berbagai usaha boga.
- b. Menganalisis produk makanan di pasaran.
- c. Memahami promosi dan pemasaran produk.
- d. Menjelaskan jumlah produk, sistem produksi dan kebutuhan tenaga kerja.

- e. Menjelaskan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas makanan.
- f. Merencanakan usaha boga

Berdasarkan data, hasil wawancara dan dokumentasi data yang ada bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang kemampuan yang *studentpreneur*.

2. Kemampuan Studentpreneur yang Dimiliki oleh Siswa Jasa Boga Kelas XII di SMK Negeri 6 Yogyakarta Berdasarkan Aspek Afektif

Berikut ini diperoleh hasil perhitungan untuk mengetahui kemampuan *studentpreneur* ditinjau dari aspek Psikomotorik, untuk perhitungan lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 1:

Tabel 24. Data Persentase Kemampuan *Studentpreneur* Aspek Afektif

Respoden	Kemampuan Studentprenrenur	Total Skor “Ya”	Total Jawaban Resonden	Persentase (%)
Siswa kelas XII Jasa Boga 96 Siswa	Aspek Afektif	2016	1975	97 %

Dari hasil data diatas dapat diketahui bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* dari aspek Afektif sebesar 97% dari total keseluruhan indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Afektif. Hasil persentase tersebut kemudian diidentifikasi berdasarkan total skor “Ya” dimana siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki aspek Afektif yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 25. Kemampuan *Studentpreneur* Siswa Kelas XII Berdasarkan Aspek Afektif

No	Indikator	Aspek Afektif yang dimiliki	Aspek Afektif yang Tidak Dimiliki
1	Mengumpulkan Informasi tentang pasar atau competitor untuk memulai suatu usaha	a. Rasa ingin tahu yang tinggi	
2	Mendiskusikan produk atau ide bisnis dengan konsumen potensial		a. Mampu mengambil keputusan b. Menghargai pendapat
3	Menulis Bisnis Plan	a. Tanggung Jawab	
4	Memulai mengembangkan suatu produk	a. Pantang menyerah b. mandiri	c. Kreativitas dan inovasi yang tinggi d. Toleransi kegagalan
5	Memulai memasarkan atau promosi	a. Kerja keras b. Percaya diri c. Jujur	a. Keyakinan diri kuat

Untuk mendukung hasil data tersebut juga dilakukan wawancara dengan Guru Pengelolaan Jasa Boga beserta salah satu kelompok siswa Kelas XII Program Keahlian Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta serta melihat dokumen data silabus Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga.

Peneliti mencoba menanyakan aspek Afektif tentang kerjasama antar team dengan salah satu kelompok kelas XII . Salah satu kelompok tersebut mengatakan: *“ketika persentasi ya berjalan lancar, tetapi kadang juga sering debat karena beda pendapat, tapi secara keseluruhan kompak, malah keuntungan Jasa Boga paling tinggi. Masing - masing bertanggung jawab sesuai job nya, misal cook ya belanja, masak, kalau marketing ya cari pelanggan sebanyak mungkin”*.

Pendapat yang sama juga diberikan oleh Ibu Asih selaku guru mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga yang mengatakan bahwa “*Mereka bertanggung jawab sesuai dengan bagian – bagian nya, siapa yang akan duduk di keuangan, di produk dan alat. Kemudian besok dirolling, jadi semua kebagian sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing*”.

Guna mendukung hasil data diatas, peneliti juga melihat dokumen Silabus Pengelolaan Usaha Boga tentang aspek Afektif yang dapat di lihat pada kolom Kompetensi Dasar di Lampiran 8. Dalam salah satu Kompetensi Dasar yang diberikan termuat pada KD. 2.3 tentang “*menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja*”.

3. Kemampuan Studentpreneur yang Dimiliki oleh Siswa Jasa Boga Kelas XII di SMK Negeri 6 Yogyakarta Berdasarkan Aspek Psikomotorik

Berikut ini diperoleh hasil perhitungan untuk mengetahui kemampuan *studentpreneur* ditinjau dari aspek Psikomotorik, untuk perhitungan lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 12 :

Tabel 26. Data Persentase Kemampuan *Studentpreneur* Aspek Psikomotorik

Respoden	Kemampuan Studentprenrenur	Total Skor “Ya”	Total Jawaban Resonden	Persentase (%)
Siswa kelas XII Jasa Boga 96 Siswa	Aspek Psikomotorik	1824	1582	98 %

Dari hasil data diatas dapat diketahui bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* dari aspek Psikomotorik sebesar 98% dari total keseluruhan indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Psikomotorik. Hasil persentase tersebut kemudian diidentifikasi berdasarkan total skor “Ya” dimana siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki aspek Psikomotorik yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 27. Kemampuan *Studentpreneur* Siswa Kelas XII Berdasarkan Aspek Psikomotorik

No	Indikator	Aspek Psikomotorik yang dimiliki	Aspek Psikomotorik yang Tidak Dimiliki
1	Mengumpulkan Informasi tentang pasar atau competitor untuk memulai suatu usaha	a. Melakukan tinjau lokasi usaha b. Pengadaan bahan	
2	Mendiskusikan produk atau ide bisnis dengan konsumen potensial	a. Diskusi produk antar kelompok b. Melakukan strategi produk c. Melakukan penetapan harga produk	
3	Menulis Bisnis Plan	a. Menyantumkan nama produk	
4	Memulai mengembangkan suatu produk		a. Mengikuti kursus
5	Memulai memasarkan atau promosi	a. Promosi dengan brosur b. Promosi dengan memberitahu teman kerabat c. Memasang pamflet d. Menawarkan produk ke masyarakat	a. memasang spanduk b. membuat kartu nama informasi usaha

Seperti dengan aspek Kognitif dan Afektif, dilakukan tanya jawab terhadap guru Pengelolaan Usaha Boga untuk mengetahui aspek Psikomotorik secara lebih mendalam, hasil wawanacara dapat disimpulkan bahwa :

- a. Siswa membuat proposal usaha dan laporan akhir yang nantinya akan dipresentasikan diakhir kegiatan untuk mengetahui apakah usaha yang dikelola siswa mendapat laba atau rugi.
- b. Dalam mendiskusikan produk, siswa melakukan konsultasi produk dan usaha yang akan dilakukan dengan guru yang mengampu Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga.
- c. Dalam penyediaan bahan, siswa – siswi membeli bahan sendiri untuk kegiatan usahanya, pihak sekolah hanya memberikan modal uang.
- d. Dalam memasarkan produk dan promosi penjualan produk, siswa biasa menggunakan media social, live cooking, menggunakan vocher, membuat pamflet, mempromosikan kepada teman dan guru – guru, berkeliling area sekolah bahkan ke kantor sekitar apabila target terdapat produk yang belum terjual.

Sejalan dengan pendapat guru pengampu mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga, salah satu siswa kelas XII Jasa Boga juga mengungkapkan bahwa :

- a. Siswa – siswi kelas XII menggunakan sarana media sosial untuk mencari tahu informasi tentang pasar, selain itu juga mencari tahu produk makanan yang sedang laris dipasaran serta melihat di lingkungan sekitar agar tidak menjual produk makanan yang sama.

- b. Kegiatan promosi dilakukan dengan membuka lapak menggunakan meja kelas dan melakukan kegiatan *Live Cooking*, menggunakan voucher kupon, pamflet dan berkeliling di area sekolah menggunakan tray.

Untuk mendukung data tersebut peneliti juga melihat silabus yang digunakan pada mata pelajaran Pengelolaan Usaha Boga pada kolom Kompetensi Dasar pada Lampiran 8 seperti :

- a. Membuat perencanaan promosi
- b. Membuat administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan
- c. Merencanakan jumlah produk, dan kebutuhan tenaga kerja usaha boga
- d. Menghitung harga pokok produksi, harga jual dan titik impas.

C. Pembahasan

Berdasarkan hasil data, wawancara dan dokumentasi yang ada terlihat bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* berdasarkan ketiga aspek yaitu :

1. Aspek Kognitif

Hasil persentase kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif sebesar 86 % dari total aspek Kognitif. Apabila diidentifikasi berdasarkan aspek Kognitif siswa memiliki indikator dalam menentukan nama perusahaan, lokasi usaha, pasar yang dimasuki, memikirkan produk, memikirkan penyebaran promosi, memperhatikan produk yang dijual dari segi rasa, aroma, bumbu, keempukan, kerenyahan, tingkat kematangan, temperatur, dan dalam hal anggaran promosi, mengkalkulasi biaya, serta alat promosi yang digunakan. Sedangkan untuk sisanya

yaitu sebesar 14 % siswa tidak memiliki indikator aspek Kognitif seperti dalam hal mengetahui kondisi pasar, kebutuhan permintaan pasar, informasi pasar, saluran pendistribusian pasar, rencana pemasaran, patner yang dijak kerjasama, jumlah modal, menentukan peralatan,jenis bahan yang dibutuhkan, dan memperkirakan dana promosi usaha.

Kemampuan Kognitif menurut Tri Indra Prasetya (2012) adalah ranah yang berkaitan dengan hasil belajar intelektual yang meliputi enam aspek yaitu: pengetahuan atau ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis dan evaluasi. Menjadi seorang *studentpreneur* dibutuhkan aspek Kognitif, terutama dalam hal memperhatikan bagaimana produk makanan yang hendak dijual ke pembeli. Terdapat dua aspek utama dalam hal penampilan makanan dan rasa makanan menurut Sjahmien Moehyi (1992 :94) diantaranya memperhatikan warna makanan, memperhatikan tekstur makanan, memperhatikan bentuk makanan, porsi makanan, penyajian makanan, rasa dan aroma makanan, penggunaan bumbu dan bahan penyedap, keempukan makanan, kerenyahan makanan, tingkat kematangan makanan, dan temperatur makanan.

Hal ini sejalan dengan penelitian ini bahwa untuk menjadi seorang *studentpreneur* yang ditinjau dari Aspek Kognitif dibutuhkan indikator – indikator seperti yang dikemukakan oleh ahli diatas. Namun ada beberapa indikator yang belum sesuai dengan penelitian ini seperti yang dikemukakan oleh (Asnawi: 2005) bahwa dalam hal memulai sebuah usaha yaitu dalam menentukan kondisi pasar, kebutuhan permintaan dan penawaran pasar, informasi persaingan pasar, perkembangan pasar, saluran pendistribusian bahan dan rencana pemasaran.

2. Aspek Afektif

Sedangkan untuk kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Afektif yaitu sebesar 97% dari total indikator aspek tersebut. Apabila diidentifikasi aspek tersebut siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, mandiri, jujur, tanggung jawab, percaya diri, pantang menyerah, mampu mengambil resiko, kerja keras. Hal ini jika dikaitkan dengan jurnal menurut Sabri (2013) bahwa modal untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah memiliki sifat percaya diri, sikap mental berwirausaha seperti jujur, dan memiliki kreativitas dalam berwirausaha. Barnawi dan Mohammad Arifin (2012) juga menambahkan bahwa ciri seorang *entrepreneur* diantaranya (1) mandiri, (2) kreatif, (3) berani mengambil risiko, (4) berorientasi pada tindakan, (5) kepemimpinan, (6) kerja keras, (7) jujur, (8) disiplin, (9) inovatif, (10) tanggung jawab, (11) kerjasama, (12) pantang menyerah, (13) komitmen, (14) realistis, (15) rasa ingin tahu, (16) komunikatif, (17) motivasi yang kuat untuk sukses.

Dilihat dari pendapat ahli diatas berkaitan dengan kemampuan *studentpreneur* dalam aspek Afektif, bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta cenderung memiliki beberapa sifat tersebut, ini dibuktikan bahwa mereka memiliki sikap mandiri dalam berwirausaha yang diawasi langsung oleh Guru Pengampu Pengelolaan Usaha Boga, siswa tersebut juga memiliki kreatifitas dalam merancang tema atau konsep yang akan digunakan untuk usaha yang akan dilakukan, dan merasa yakin dengan produk yang mereka jual dapat diterima oleh konsumen dikarenakan produk yang mereka buat adalah produk yang sudah dipelajari sebelumnya, selain itu siswa – siswi tersebut juga memiliki rasa

tanggung jawab terhadap tugasnya masing – masing seperti ada yang bertugas di bagian manager umum, manager produksi, manager purchasing, manager service dan manager pemasaran.

Sedangkan dalam hal menghargai pendapat orang, kreativitas dan inovasi yang tinggi, toleransi kegagalan dan keyakinan diri yang kuat, dalam hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh oleh I Gusti Bagus Honor Datrya dan I Gusti Made Suwandana (2015) dengan judul “Potensi Kewirausahaan Mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udaya” dimana hasil penelitian menunjukkan mahasiswa belum memahami dan mempertimbangkan inovasi produk mereka, mahasiswa belum memiliki keyakinan yang tinggi, kreativitas yang tinggi dan juga mahasiswa belum memahami pentingnya berinovasi dan mengembangkan produk.

3. Aspek Psikomotorik

Pada aspek Psikomotorik, siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* sebesar 98 % dari total indikator aspek Psikomotorik. Apabila hasil persentase tersebut diidentifikasi siswa memiliki beberapa indikator seperti melakukan strategi produk, diskusi produk, melakukan tinjau lokasi, melakukan penetapan harga, pendistribusian bahan, promosi dengan brosur, memberitahu teman kerabat, kupon undian.

Hal ini sesuai dengan pendapat menurut Buchari Alma (221-231 :2007) dalam hal penyebaran promosi seperti *advertising* (melakukan iklan di berbagai media), *personal selling*, *sales promotion* (dengan menarik konsumen dalam bentuk *obral*, *hadiah*, *membuat kartu nama*, *memasang papan nama*, *undian – undian* atau

kupon) dan *public realtion*. Namun dalam hasil penelitian tersebut, terdapat beberapa indikator yang belum dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta seperti membuat kartu nama yang memuat informasi usaha, dan memasang papan nama dan mengikuti kursus atau latihan untuk mengembangkan keterampilan yang dimiliki seperti yang dikemukakan oleh Easty Soemanto (1999: 153).

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan secara keseluruhan sebagaimana diungkapkan dalam Bab IV dalam mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* pada siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta ditinjau dari aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik. Dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek Kognitif

Berdasarkan hasil identifikasi kemampuan *studentpreneur* dari aspek Kognitif bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif diantaranya adalah siswa dapat menentukan nama perusahaan, lokasi usaha, pasar yang dapat dimasuki, memikirkan produk dapat diingat konsumen, penyebaran promosi, mengetahui kualitas bahan, warna makanan, aroma dan rasa, bumbu, keempukan makanan, tingkat kematangan, temperatur makanan, memperhatikan anggaran promosi, mengkalkulasi biaya, memperhatikan alat promosi. Sedangkan untuk aspek Kognitif yang belum dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK N 6 Yogyakarta diantaranya mengetahui kondisi pasar, kebutuhan permintaan pasar, informasi pasar, saluran pendistribusian, rencana pemasaran, jumlah modal, pengetahuan jenis bahan, tekstur, perkiraan dana promosi.

2. Aspek Afektif

Berdasarkan hasil identifikasi kemampuan *studentpreneur* dari aspek Afektif bahwa siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta memiliki sikap bertanggung jawab, memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, memiliki sikap berani mengambil resiko, jujur, mampu mengambil keputusan, menghargai pendapat, sikap pantang menyerah, sikap kerja keras tinggi, memiliki keyakinan yang tinggi. Sedangkan terdapat beberapa indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Afektif yang tidak dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta seperti mengambil keputusan, menghargai pendapat, kreativitas, inovasi dan toleransi kegagalan.

3. Aspek Psikomotorik

Hasil identifikasi kemampuan *Studentpreneur* berdasarkan aspek Psikomotorik, siswa kelas XII Program Keahlian Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta bahwa siswa melakukan strategi usaha, diskusi produk, menyantumkan produk, tinjau lokasi usaha, melakukan penetapan harga, pengadaan bahan, melakukan pendistribusian bahan, promosi dengan brosur, kupon undian, bertatap muka langsung, memberitahu teman kerabat. Sedangkan terdapat beberapa indikator kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Psikomotorik yang tidak dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta seperti membuat kartu nama, mengikuti kursus boga, memasang papan nama, memasang spanduk.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Siswa SMK Negeri 6 Yogyakarta

Bagi para siswa disarankan untuk lebih menerapkan kemampuan *studentpreneur* yang sudah dimiliki baik dari aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik di kehidupan sehari – hari, sehingga kedepannya diharapkan menjadi lulusan yang mandiri, dan mampu bersaing apabila ingin menjadi seorang *entrepreneur*.

2. Bagi Pihak Sekolah SMK Negeri 6 Yogyakarta

Perlu adanya upaya dalam meningkatkan kemampuan *studentpreneur* siswa berdasarkan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik khususnya beberapa indikator yang belum dimiliki oleh siswa di SMK Negeri 6 Yogyakarta seperti pada aspek Kognitif (*menentukan nama perusahaan, lokasi usaha, pasar yang dapat dimasuki, memikirkan produk dapat diingat konsumen, penyebaran promosi, mengetahui kualitas bahan, warna makanan, aroma dan rasa, bumbu, keempukan makanan, tingkat kematangan, temperatur makanan, memperhatikan anggaran promosi, mengkalkulasi biaya, memperhatikan alat promosi*), Aspek Afektif (*mengambil keputusan, menghargai pendapat, kreativitas dan inovasi, toleransi kegagalan, keyakinan diri*) dan Aspek Psikomotorik (*seperti membuat kartu nama, mengikuti kursus boga, memasang papan nama, memasang spanduk*).

C. Keterbatasan Masalah

Adapun yang menjadi keterbatasan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Penelitian ini hanya dapat mengidentifikasi kemampuan *studentpreneur* berdasarkan aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.
2. Penelitian ini belum bisa mengetahui secara lebih mendetail ketiga aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik dikarenakan keterbatasan metode yang digunakan. Penggunaan angket untuk mengukur kemampuan *studentpreneur* hanya dapat mengetahui secara umum, tidak dapat mengetahui secara lebih mendetail aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotorik yang dimiliki oleh siswa kelas XII Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilliati Eka .(2012). Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Vokasi*. (Vol 2 No.3).Hlm 314.
- Asnawi .(2005). *Rahasia Pengusaha Sukses*. Easy Ebook Maker.
- Ating Tedjasutisna. (2006). Memahami Kewirausahaan. Bandung:Armiko.
- Azis Fathoni .Analisis Faktor Karakteristik Entreprenuer,Karakteristik Sumber Daya Manusia, dan Karakteristik UMKM Terhadap Perkembangan Usaha dengan Inovasi Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Fakultas Ekonomika dan Bisnis*.
- Bambang Suroto. (2016). Identifikasi Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa (Studi Kasus Pelaksanaa Program Unggulan Kewirausahaan. *Jurnal Fakultas Ekonomi, Universitas Lancang Kuning Pekanbaru*.Hlm 154.
- Barnawi & Mohammad Arifin. (2012). *School Preneuership*.Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Buchari Alma .(2007). *Kewirausahaan*.Bandung : Alfabeta CV.
- Charly Hongdiyanto .(2014). Identifikasi Kepemilikan Entrepreneurial Spirit Mahasiswa Universitas Ciputra dari Kawasan Timur Indonesia. *Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Ciputra*. (Vol 03.No 02).
- Debdidbud. (1989).*Undang – Undang Republik Indonesia. Nomor 2, Tahun 1989, Tentang Sistem Pendidikan Nasional*.
- Direktorat Jendral Anak Usia Dini,Non Formal dan Informal tentang Pengetahuan Penanganan Bahan Makanan dan Permasalahannya tahun 2013.
- Friska Rosa Oktavia .(2015).Analisis Kemampuan Siswa Kelas X pada Ranah Kognitif, Afektif dan Psikomotorik. *Jurnal Fisika dan Pendidikan Fisikia*. Universitas Muhammadiyah Metro, Lampung. (Vol 1. No.2)
- In Nurbudiyani. (2013). Pelaksanaan Pengukuran Ranah Kognitif, Afektif, dan Psikomotor pada Mata Pelajaran IPS Kelas III SD Muhammadiyah Palangkaraya. *Jurnal Pendidikan*. (Vol 8. No.2). Hlm 14-20.
- I Gusti Bagus H.S & I Gusti Made. (2015). Potensi Kewirausahaan Mahasiswa di Fakultas dan Bisnis Universitas Udayana. *Jurnal Manajemen Unud*. (Vol.4, No 12).
- Khadijah. (2016). *Pengembangan Kognitif Anak Usia Dini*.Medan:Perdana Publishing.
- Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan. (2013). *Pengetahuan Penangan Bahan Makanan dan Permasalahannya*.Jakarta.

- Masri Singarimbun & Sofian Effendi.(1989). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: PT Midas Surya Grafindo.
- Moch Bruri Triyono.(2016). *Model Eduprenuership Pelopor SMK Techno, Teacher, And Schoolprenuer* : Universitas Negeri Yogyakarta.
- Moh.Ah Subhan.(2015).Strategi Pemasaran Perbankan Syariah pada BPR Syariah Amanah Sejahtera Gresik.*Jurnal Program Studi Ekonomi Syari'ah Universitas Islam Lamongan*.(Vol.9.No1).Hlm.80-81.
- Philipp Sieger,Urs Fueglistaller, Thomas Zellweger, 2014. Student Entrepreneurship across the globe: A look at intentions and activities. International Report of the GUESS PROJECT 2013/2014.
- Retno Budi Lestari & Trinadi W. (2012). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa di STIE, MDP, STIMIK MDP, dan STIE MUSI. *Jurnal Ilmiah STIE MDP*. (Vol.1 No.2).Hlm.113.
- Rina Rachmawati. Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restaurant). *Jurnal Kompetensi Teknik*.(Vol. 2 No.2).hlm 145-147.
- Rosmiati & Donny Teguh Santosa. (2015). Sikap, Motivasi dan Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal Jurusan Akutansi Politeknik Negeri*. (Vol.17 No.1).Hlm.23.
- Sakernas.(2016). Statistik Ketenagakerjaan Daerah Istimewa Yogyakarta 2015-2016. Yogyakarta :Magna Raharja Tama (Mahata) Yogyakarta.
- Samsudi.(2006). *Desain Penelitian Pendidikan*. Semarang: Universitas Negeri Semarang Press.
- Serian Wijatno. (2009). *Pengantar Entreprenuer*. Jakarta :Grasindo.
- Sjahmien Moehyi. *Penyelenggaraan Makanan Institusi dan Jasa Boga*. Jakarta: PT Bhratara Niaga Media.
- Sirod Hartono. 2005. *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Adicita Karya Nusa.
- Sugiono.(2014).*Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Soenarto. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan*.Yogyakarta: UNY Press.
- Sukardi.(2003). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktik*.Jakarta: Bumi Aksara.
- Sukanti. (2011). Penilaian Afektif Dalam Pembelajaran Akutansi.Jurnal Pendidikan Akutansi Indonesia. (Vol.9 No 1). Hlm.75.

- Sukardi.(2003). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktik*. Jakarta:Bumi Aksara.
- Sukanto.(1995).Paduan Penelitian Eksperiman.Yogyakarta :Lembaga Penelitian Ikip.
- Sulasmi & Moerdiyanto. (2015). Pengaruh Student Company Terhadap Kompetensi Kewirausahaan Siswa Sekolah Menengah Kejuruan di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan Teknologi dan Kejuruan*. (Vol.22 No.3).
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta Selatan:Salemba Empat.
- Sofian Effendi & Masri. (1987). *Metode Penelitian Survai*. Jakarta:Pustaka LP3 ES.
- Tri Prasetya Indra .(2012). Meningkatkan Keterampilan Menyusun Instrumen Hasil Belajar Berbasis Modul Interaktif Bagi Guru- Guru IPA SMP N Kota Magelang. *Jurnal Program Pasca Sarjana, Universitas Negeri Semarang*.
- Wulan Ayodya .(2008). *Mengenal Usaha Warung Makan*. Jakarta:Esensi.
- Yani Mulyani & Juliska Gracinia. 2007.*Kemampuan Fisik, Seni dan Manajemen Diri*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Yuriani & Kokom Komariah. (2012). Pengembangan Model Pembelajaran Kursus Kewirausahaan Melalui Kerjasama Dunia Usaha dan Dunia Industri.*Jurnal Fakultas Teknik ,Universitas Negeri Yogyakarta*.

**LAMPIRAN 1. SURAT IZIN PENELITIAN
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI
YOGYAKARTA**





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 : 286/H34/PL/2017
Lamp : -
Hal : Ijin Penelitian

27 Februari 2017

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 Identifikasi Kemampuan Studentpreneur Pada Siswa SMK Jasa Boga di SMK 6 Yogyakarta, bagi Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta tersebut di bawah ini:

No	Nama	No. Mhs.	Program Studi	Lokasi
1.	Reza Ramadhan	13511244018	Pend. Teknik Boga	SMK Negeri 6 Yogyakarta

Dosen Pembimbing/Dosen Pengampu

Nama : Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si.
NIP : 19770121 200212 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.



Tembusan :
Ketua Jurusan

**LAMPIRAN 2. SURAT IZIN BADAN KESATUAN
BANGSA DAN POLITIK**





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 : 074/1979/Kesbangpol/2017
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepala Dinas DIKPORA
Daerah Istimewa Yogyakarta
Di

YOGYAKARTA

Memperhatikan surat :

Dari : Wakil Dekan I Fakultas Teknik,
Universitas Negeri Yogyakarta
Nomor : 286/H34/PL/2017
Tanggal : 27 Januari 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: "IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPREUNER* PADA SISWA SMK JASA BOGA DI SMK 6 YOGYAKARTA" kepada :

Nama : REZA RAMADHAN
NIM : 13511244018
No. HP/Identitas : 085743445514 / 3404061402950002
Prodi/Jurusan : Pendidikan Teknik Boga
Fakultas/PT : Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta
Lokasi Penelitian : SMK N 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 Izin 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 3. SURAT IZIN DINAS PENDIDIKAN,
PEMUDA DAN OLAHRAGA**





PEMERINTAH DAERAH, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA, DAN OLAHRAGA

Jalan Cendana No. 9 Yogyakarta, Telpun 541322, Fax. 541322
web : www.dikpora.jogjaprov.go.id | email : dikpora@jogjaprov.go.id

Yogyakarta, 2 Maret 2017

Nomor: 070/3584

Lamp :

Hal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth.

Kepala SMK N 6 Yogyakarta

Dengan hormat, memperhatikan surat dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Pemerintah Daerah, Daerah Istimewa Yogyakarta nomor: 074/1979/Kesbangpol/2017 tanggal 28 Februari 2017 perihal Rekomendasi Penelitian, kami sampaikan bahwa Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga DIY memberikan ijin rekomendasi penelitian kepada:

Nama : REZA RAMADHAN
NIM : 13511244018
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga
Judul : IDENTIFIKASI KEMAMPUAN *STUDENTPREUNER*
PADA SISWA SMK JASA BOGA DI SMK 6 YOGYAKARTA
Lokasi : SMK N 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

Cat: Mohon di Asih untuk
bisa menjadi Responden
reks. yth.

J. Anbar

**LAMPIRAN 4. SURAT PERMOHONAN VALIDASI
PEDOMAN 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 PEDOMAN PENELITIAN

Hal : Permohonan Validasi Pedoman TAS

Lampiran : 1 Bendel

Kepada Yth,

Dra. Sutriyati Purwanti, M.Si

di Fakultas Teknik UNY Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana

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

Nama : Reza Ramadhan

NIM : 13511244018

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

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

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

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

Yogyakarta, Februari 2017

Pemohon,

Reza Ramadhan
NIM. 13511244018

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

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

Pembimbing TAS,

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

LAMPIRAN 5. SURAT PERNYATAAN VALIDASI





**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 PEDOMAN PENELITIAN
TUGAS AKHIR SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dra. Sutriyati Purwanti, M.Si

NIP : 19611216 198803 2 001

Jurusan : Pendidikan Teknik Boga dan Busana

menyatakan bahwa pedoman penelitian TAS atas nama mahasiswa:

Nama : Reza Ramadhan

NIM : 13511244018

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

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

Setelah dilakukan kajian atas pedoman penelitian TAS tersebut dapat dinyatakan:

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

Demikian keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, Februari 2017

Validator,

Dra. Sutriyati Purwanti, M.Si

NIP. 19611216 198803 2 001

Catatan:

Beri tanda centang (✓) pada kotak ()

LAMPIRAN 6. HASIL VALIDASI PENELITIAN





**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 PEDOMAN PENELITIAN TUGAS AKHIR
SKRIPSI**

Nama : Reza Ramadhan NIM : 13511244018
Judul TAS : Identifikasi Kemampuan Studentpreneur pada Siwa SMK Jasa Boga di SMK 6
Yogyakarta

No	Aspek/Indikator	Saran dan Tanggapan
	Beberapa aspek kognitif, afektif, psikomotor.	→ Kalimat pd pernyataan blarp perlu diperbaiki
		→ Pd. beberapa pernyataan yg perlu disertai dg bukti

LAMPIRAN 7 . DOKUMENTASI PENELITIAN





Gambar 1. Siswa kelas XII Program Keahlian Jasa Boga sedang mengerjakan angket

LAMPIRAN 8. DOKUMEN (SILABUS) DATA PENELITIAN



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 pergaulan 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 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

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.	Usaha Boga	Mengamati • Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang berbagai jenis usaha boga	Observasi pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung	1 minggu	Sumber : • film/video/gambar • Referensi / buku terkait
2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.					

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
<p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap profesional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p>		<p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber Kerja kelompok untuk menentukan jenis usaha boga berdasarkan analisis masalah yang terdapat pada lembar kasus <p>Mengsosiasasi</p> <ul style="list-style-type: none"> Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan lembar tugas Menyimpulkan hasil analisis tentang jenis usaha boga 	<p>Portofolio</p> <p>Laporan tertulis kelompok</p> <p>Tes</p> <p>Tes tertulis</p> <p>Jurnal</p> <p>Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran</p>		<ul style="list-style-type: none"> Lembar kasus
<p>3.1. Menganalisis berbagai usaha boga</p>					
<p>4.1. Menentukan jenis usaha boga yang dapat dikembangkan berdasarkan kebutuhan konsumen</p>					

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		Mengkomunikasikan <ul style="list-style-type: none"> Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 			
<p>1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.</p> <p>2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.</p> <p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p> <p>3.2. Menganalisis produk makanan di pasaran</p> <p>4.2. Menentukan produk makanan yang akan dijual</p>	<ul style="list-style-type: none"> Produk makanan Penentuan jenis produk 	Mengamati <ul style="list-style-type: none"> Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang berbagai jenis produk makanan Menanya <ul style="list-style-type: none"> Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis, karakteristik, cara menentukan produk makanan, serta apakah ada hubungan antara jenis produk dengan kebutuhan pasar di lingkungan usaha. Mengumpulkan Data <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber 	Observasi pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung Portofolio Laporan tertulis kelompok Tes Tes tertulis Jurnal Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan	1 minggu	Sumber : <ul style="list-style-type: none"> film/video/gambar Referensi / buku terkait Lembar kasus

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<ul style="list-style-type: none"> • Kerja kelompok untuk menentukan jenis produk boga berdasarkan masalah yang terdapat pada lembar kasus <p>Mengssosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan lembar tugas • Menyimpulkan hasil analisis tentang jenis produk makanan yang akan dijual <p>Mengkomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok • Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 	dan sikap selama pembelajaran		
1.1. 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"> • Promosi dan pemasaran produk boga • Perencanaan Promosi dan pemasaran produk boga 	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang promosi dan pemasaran produk boga 	Observasi pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung	1 minggu	<p>Sumber :</p> <ul style="list-style-type: none"> • film/video/gambar • Referensi / buku terkait • Lembar tugas
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		<p>Menanya</p>	Portofolio		

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
<p>melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p>		<ul style="list-style-type: none"> 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. <p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber Kerja kelompok untuk merencanakan promosi dan pemasaran produk boga sesuai dengan lembar tugas <p>Mengsosiasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok Menyimpulkan hasil analisis tentang promosi dan penjualan produk <p>Mengkomunikasikan</p>	<p>Laporan tertulis kelompok</p> <p>Tes</p> <p>Tes tertulis</p> <p>Jurnal</p> <p>Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran</p>		
<p>4.3. Memahami promosi dan pemasaran produk boga</p>					
<p>4.4. Merencanakan promosi dan pemasaran produk boga</p>					

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<ul style="list-style-type: none"> Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 			
<p>1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.</p> <p>2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.</p> <p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p> <p>3.4. Mendeskripsikan tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas, dan administrasi pembelian bahan makanan</p> <p>4.4. Membuat administrasi pembelian bahan makanan</p>	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian bahan makanan Pembuatan administrasi pembelian bahan makanan 	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang pembelian bahan makanan <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas dan administrasi pembelian,, serta apakah ada hubungan antara cara pembelian dengan jenis usaha boga <p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber Kerja kelompok untuk membuat administrasi pembelian bahan makanan 	<p>Observasi</p> <p>pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung</p> <p>Portofolio</p> <p>Laporan tertulis kelompok</p> <p>Tes</p> <p>Tes tertulis</p> <p>Jurnal</p> <p>Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran</p>	2 minggu	<p>Sumber :</p> <ul style="list-style-type: none"> film/video/gambar Referensi / buku terkait Format administrasi pembelian

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<p>Mengssosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok • Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok terkait dengan pertanyaan <p>Mengkomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok • Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 			
<p>1.1. Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.</p> <p>2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.</p> <p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap profesional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Penerimaan dan penyimpanan bahan makanan • Pembuatan administrasi penyimpanan bahan makanan 	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang penerimaan dan penyimpanan bahan makanan <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, tujuan, prosedur, metode, persyaratan petugas dan administrasi Penerimaan 	<p>Observasi</p> <p>pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung</p> <p>Portofolio</p> <p>Laporan tertulis kelompok</p> <p>Tes</p>	<p>2 minggu</p>	<p>Sumber :</p> <ul style="list-style-type: none"> • film/video/gambar • Referensi / buku terkait • Format administrasi Penerimaan dan penyimpanan

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
3.5. Mendeskripsikan tujuan, prosedur, persyaratan petugas, dan administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan		dan penyimpanan bahan makanan, serta apakah ada perbedaan antara petugas penerimaan dan penyimpanan bahan makanan	Tes tertulis		an bahan makanan
4.5. Membuat administrasi penerimaan dan penyimpanan bahan makanan		<p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber • Kerja kelompok untuk membuat administrasi Penerimaan dan penyimpanan bahan makanan <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok • Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok terkait dengan pertanyaan <p>Mengkomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 	<p>Jurnal</p> <p>Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran</p>		

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<ul style="list-style-type: none"> Mempresentasikan laporan hasil kerja dan 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"> Jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja Perencanaan jumlah produk, system produksi dan kebutuhan tenaga kerja 	Mengamati <ul style="list-style-type: none"> Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang system produksi dan kebutuhan tenaga kerja Menanya <ul style="list-style-type: none"> 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 Mengumpulkan Data <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber Kerja kelompok untuk merencanakan jumlah produk,system produksi dan kebutuhan tenaga kerja usaha boga 	Observasi pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung Portofolio Laporan tertulis kelompok Tes Tes tertulis Jurnal Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran	2 minggu	Sumber : <ul style="list-style-type: none"> film/video/gambar Referensi / buku terkait
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 produksi dan kebutuhan tenaga kerja usaha boga					

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

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

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<ul style="list-style-type: none"> Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 			
<p>1.1 Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.</p> <p>2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.</p> <p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap profesional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja</p> <p>3.8. Menjelaskan cara menghitung berbagai biaya produksi, harga jual dan titik impas makanan</p> <p>4.8. Menghitung harga pokok produksi, harga jual dan titik impas</p>	<ul style="list-style-type: none"> harga pokok produksi, harga jual dan titik impas Perhitungan harga pokok produksi, harga jual dan titik impas 	<p>Mengamati</p> <p>1.2 Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang harga pokok produksi, harga jual dan titik impas</p> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, jenis harga, cara perhitungan, HPP, harga jual dan titik impas, serta adakah perbedaan jenis usaha dengan tingkat harga jual yang ditentukan <p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber <p>1.3 Kerja kelompok untuk menghitung harga pokok produksi, harga jual dan titik impas sesuai lembar kasus</p>	<p>Observasi</p> <p>pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung</p> <p>Portofolio</p> <p>Laporan tertulis kelompok</p> <p>Tes</p> <p>Tes tertulis</p> <p>Jurnal</p> <p>Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran</p>	2 minggu	<p>Sumber :</p> <ul style="list-style-type: none"> film/video/gambar Referensi / buku terkait

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		<p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi dan kerja kelompok kasus Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok kasus <p>Mengkomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> Membuat laporan hasil kerja dan diskusi kelompok Mempresentasikan laporan hasil kerja dan diskusi kelompok 			
<p>1.1 Mensyukuri karunia Tuhan Yang Maha Esa, melalui pengembangan berbagai keterampilan mengelola usaha boga sebagai tindakan pengamalan menurut agama yang dianutnya.</p> <p>2.1. Memiliki motivasi internal dan menunjukkan rasa ingin tahu dalam pembelajaran mengelola usaha boga.</p> <p>2.2. Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sebagai bagian dari sikap professional.</p> <p>2.3. Menunjukkan perilaku cinta damai dan toleransi dalam membangun kerjasama dan</p>	<ul style="list-style-type: none"> Perencanaan usaha jasa boga Pengelolaan usaha jasa boga 	<p>Mengamati</p> <p>1.4 Mengamati film/video/gambar/membaca buku tentang perencanaan dan pengelolaan usaha jasa boga</p> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> Mengajukan pertanyaan tentang pengertian, komponen, fungsi, langkah- 	<p>Observasi</p> <p>pengamatan sikap selama pembelajaran berlangsung</p> <p>Portofolio</p> <p>Laporan tertulis kelompok</p>	2 minggu	<p>Sumber :</p> <ul style="list-style-type: none"> film/video/gambar Referensi / buku terkait

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
tanggungjawab dalam implementasi sikap kerja		langkah , pelaksanaan, serta apakah ada perbedaan antara perencanaan dan pengelolaan usaha jasa boga	Tes Tes tertulis		
3.9. Merencanakan usaha jasa boga		Mengumpulkan Data	Jurnal		
4.9. Mengelola usaha jasa Boga		<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi kelompok untuk mengumpulkan data terkait dengan pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan berbagai sumber <p>1.5 Kerja kelompok untuk 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>	Catatan perkembangan pengetahuan, keterampilan dan sikap selama pembelajaran		
	Mengasosiasi				
	<ul style="list-style-type: none"> • Secara berkelompok mengolah, dan menganalisis data hasil diskusi , kerja kelompok perencanaan dan pengelolaan usaha • Menyimpulkan hasil diskusi dan kerja kelompok 				

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

**LAMPIRAN 9. PEDOMAN TRANSKRIP WAWANCARA
PENELITIAN**



Angket Wawancara dengan Siswa Kelas XII Program Keahlian Jasa

Boga di SMK N 6 Yogyakarta

Pertanyaan :

1. Apakah kamu mendapatkan mata pelajaran Pengelolaan usaha Boga, apa saja kegiatan yang diberikan dan dilakukan di sekolah ?
2. Apakah di mata pelajaran tersebut, siswa diajarkan bagaimana membuat bisnis plan ?
3. Ketika menjual produk, apa saja produk yang dijual ? apakah hanya satu produk atau beberapa produk ?
4. Ketika akan membuat produk untuk dijual, apakah sebelumnya didiskusikan terlebih dahulu dengan kelompok atau ditentukan oleh guru ?
5. Bagaimana dengan penyediaan bahan , apakah dari sekolah atau dari kelompok?
6. Bagaimana dengan sarana promosi yang digunakan ?
7. Bagaimana kalian menjual produk ke konsumen ?

Angket Wawancara Guru Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga di

SMK N 6 Yogyakarta

- 1) Ketika diajarkan mata pelajaran PUB, kegiatan apa saja yang diajarkan dikelas bu ?
- 2) Ketika siswa – siswi melakukan kegiatan wirausaha, apakah disekolah siswa siswi juga diajarkan tentang bagaimana cara membuat bisnis plan ?
- 3) Kiranya apakah saya boleh melihat gambaran bagaimana pekerjaan bisnis plan yang dibuat oleh siswa – siswi SMK N 6 Yogyakarta ?
- 4) Apakah sebelum kegiatan berwirausaha dilakukan, siswa siswi mendiskusikan produk yang akan mereka jual dengan berkonsultasi dengan guru yang bersangkutan ?
- 5) Dalam mengembangkan produk, apakah ada pengujian terhadap produk yang akan dijual? Dalam artian siswa membuat produk kemudian dikonsultasikan perihal (saran penyajian, porsi makananan, tekstur , rasa) -kepada guru atau langsung dijual ke konsumen ?
- 6) Bagaimana dengan penyediaan bahan praktik serta alat yang akan digunakan, apakah dari pihak sekolah atau dari siswanya ?
- 7) Ketika siswa siswi memulai memasarkan produk , bagaimana dengan sarana promosi yang digunakan ? Apakah menggunakan sarana seperti
 - Memasang spanduk
 - Membuat kartu nama
 - Membuat pamflet
 - Membuat vocher diskon
 - Berkeliling di area sekolah , dengan memberi tahu kepada guru atau teman temannya

**LAMPIRAN 10. TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
PENELITIAN**



Hasil Wawancara dengan Siswa Kelas XII

Program Keahlian Jasa Boga

Peneliti : *“Apakah kamu mendapatkan mata pelajaran PUB (Pengembangan Usaha Boga) ? dan apa saja kegiatan yang diberikan ?”*

Informan: *“Ada, kita diajarkan macam – macam usaha boga, cara menghitung harga jual, BEP, bagaimana cara membuka cafe, membuka catering, buka stand semacam food court”.*

Peneliti : *“ Berarti disekolah diajarkan teori tentang usaha boga, selanjutnya dilanjutkan dengan kegiatan praktek ?”.*

Informan: *“Teori cuma 2-3 kali pertemuan, sisanya dilanjutkan kegiatan praktek”.*

Peneliti : *“Apakah di mata pelajaran tersebut, siswa diajarkan bagaimana membuat bisnis plan ?”.*

Informan: *“ Iya, diajarkan”.*

Peneliti : *“ Ketika menjual produk, apa saja produk yang dijual? apakah hanya satu produk atau beberapa produk ?”*

Informan: *“ Banyak, tergantung temanya. Kalau Café, ya menu menu café. Kalo Catering bisa lunch box atau snack box”.*

Peneliti : *“Ketika akan membuat suatu produk untuk dijual, apakah sebelumnya didiskusikan terlebih dahulu dengan kelompok atau ditentukan oleh guru ?”*

Informan: *“ Iya biasanya diskusi berkelompok, lalu dikonsultasikan ke guru”.*

Peneliti : *“Bagaimana dengan penjualan yang dilakukan?”*

Informan: *“Sarana promosi yang kita pakai, pamflet sama voucher terus kita promosikan juga ke kelas kelas dan ke guru – guru”.*

Peneliti : *“ Lalu bagaimana kalian menjual produk ke konsumen ?”.*

Informan: *“Eksekusi kita berjualan 3 minggu untuk kegiatan Cafenya, itu kita memakai ruangan restoran sama Selasar Resto, sedangkan untuk penjualan produk makanan snack kita buka lapak sendiri menggunakan meja kelas di lapangan sekolah sama memakai tray keliling sekolah ”.*

Peneliti : *“Ketika kalian melakukan kegiatan PUB, kirannya bagaimana dengan kerjasama antar team apakah sempat ada perdebatan tentang suatu usulan yang tidak diterima atau bagaimana ?”.*

Informan: *“ ketika persentasi ya berjalan lancar, tetapi kadang juga sering debat karena beda pendapat, tapi secara keseluruhan kompak, malah keuntungan Jasa Boga paling tinggi. Masing masing tanggung jawab sesuai job nya , misal cook ya belanja, masak, kalau marketing ya cari pelanggan sebanyak mungkin”.*

Hasil Wawancara dengan Guru
Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Boga

- Peneliti : *“Ketika diajarkan mata pelajaran PUB, kegiatan apa saja yang diajarkan dikelas bu ?”*
- Informan : *“Kegiatan Pengelolaan Usaha Boga diawali dengan memberikan teori 2-3 kali pertemuan. Di mata pelajaran tersebut diajarkan tentang bagaimana teknik pengadaan bahan, penyimpanan, produksi . Baru membuat desain yang sifatnya kelompok . mereka mempunyai produk yang berbeda, misalnya kelompok 1 minuman, kelompok 2 snack. Setelah 2 kali praktik , membuat snack box kemudian langsung ditingkatkan ke lunch box. Nanti di uji kompetensi, kita mempersilahkan siswa membuat laporan akhir proposal, dikoreksi dan dicek kemudian baru action menjual produk ke konsumen.”*
- Peneliti : *“Ketika siswa – siswi melakukan kegiatan wirausaha, apakah disekolah siswa siswi juga diajarkan tentang bagaimana cara membuat bisnis plan ?”*
- Informan : *“Mereka membuat laporan hasil proposal, berisi menentukan personalia, bagian accountingnya siapa, pemasaran, produksi. Proposal diajukan keguru baru dikoreksi. Laporan tersebut bukan hanya tertulis tetapi juga hasil, total reviewnya berapa, pembiayaan terpenuhi semua apa tidak yang endingnya laba atau rugi.”*
- Peneliti : *“Apakah sebelum kegiatan berwirausaha dilakukan, siswa siswi mendiskusikan produk yang akan mereka jual dengan berkonsultasi dengan guru yang bersangkutan ?”*
- Informan : *“Mereka menentukan produknya , mereka membuat desain perencanaan usaha diberikan waktu 1 minggu. Harus dianalisa*

bagaimana penyediaan bahan, konsumennya bagaimana, baru dikonsultasikan ke guru. Semua didiskusikan sampai bagian – bagian alat, bagian bahan semua sudah ditentukan.”

Peneliti : *“Dalam mengembangkan produk, apakah ada pengujian terhadap produk yang akan dijual? Dalam artian siswa membuat produk kemudian dikonsultasikan perihal (saran penyajian, porsi makananan, tekstur , rasa) -kepada guru atau langsung dijual ke konsumen ?”*

Informan : *“jadi setelah melakukan perencanaan, mereka langsung konsultasikan , bagaimana dengan bahannya, bagaimana dengan pengemasannya sampai pemasarannya. Setiap pertemuan ganti produk”.*

Peneliti : *“Bagaimana dengan penyediaan bahan praktik serta alat yang akan digunakan, apakah dari pihak sekolah atau dari siswanya ?”.*

Informan : *“Kita memberikan modal sebesar Rp 250.000, mereka akan mengelola dan belanja sendiri. Kemudian hasil penjualan disetor guru, selsai penjualan mereka melaporkan, di akhir semester biaya tenaga kerja dan keuntungan dikembalikan ke siswa, untuk modal bahan bakar dan penyusutan alat dikembalikan ke sekolah”.*

Peneliti : *“Ketika siswa siswa memulai memasarkan produk , bagaimana dengan sarana promosi yang digunakan ?”.*

Informan : *“Promosi kita bebas, anak – anak biasa menggunakan media social. Tetapi kalau untuk Café , siswa- siswa membuat pamflet, vocher,dan tema – tema ditentukan oleh siswanya sendiri. Dari dekorasi sampai alunan music. Penjualanya bisa Live cooking, menggunakan meja di area lapangan. Beberapa hari sebelum praktek, menghubungi guru, untuk melakukan taking order. Berkeliling ke kantor sekitar, apabila target belum sesuai.”*

Peneliti : *“Bagaimana dengan sikap antar masing – masing kelompok siswa jika dilihat dari pandangan ibu ?”.*

Informan : *“Mereka bertanggung jawab sesuai dengan bagian – bagian nya, siapa yang akan duduk di keuangan, di produk dan alat. Kemudian besok dirolling, jadi semua kebagian sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing”.*

LAMPIRAN 11. DOKUMEN SISWA (*BUSINESS PLAN*)



LAMPIRAN 12. HASIL DATA PENGHITUNGAN PENELITIAN



Uji Validitas dan Reliabilitas

Rumus koefisien reproduksibilitas:

$$K_r = 1 - e/n$$

Dimana :

K_r = Koefisien reproduksibilitas

e = nilai error

n = total kemungkinan jawaban, yaitu jumlah pertanyaan x jumlah responden

$$K_r = 1 - 1031 / (81 \times 96)$$

$$= 1 - 115 / 7776$$

$$= 1 - 0,014$$

$$= 0,98$$

Rumus koefisien skalabilitas:

$$K_s = 1 - (e/x)$$

Dimana:

K_s = Koefisien skalabilitas

e = nilai error

x = jumlah kesalahan yang diharapkan = $c(n - T_n)$

dimana c adalah kemungkinan mendapatkan jawaban yang benar atau sama dengan

$$c = 0,5$$

n = jumlah total pilihan jawaban = jumlah pertanyaan x jumlah responden

T_n = jumlah pilihan jawaban

$$K_s = 1 - (e/x)$$

$$= 1 - 115 / 222,5$$

$$= 1 - 115 / 445$$

$$= 0,7$$

Dimana nilai x didapat dari $(0,5(7776-7331)) = 445$

Tabel Hasil Distribusi Frekuensi Kemampuan *Studentpreneur*

Responden	Skor Jawaban "Ya"			Total Skor	Total Error
	Kemampuan Kognitif	Kemampuan Afektif	Kemampuan Psikomotorik		
1	40	20	19	79	2
2	40	20	19	79	2
3	41	21	19	81	0
4	41	20	19	80	1
5	41	19	19	79	2
6	40	20	19	79	2
7	40	21	19	80	1
8	41	21	19	81	0
9	40	21	19	80	1
10	41	21	19	81	0
11	40	21	19	80	1
12	41	20	19	80	1
13	41	21	19	80	1
14	41	21	18	80	1
15	41	21	19	81	0
16	41	20	18	80	2
17	40	21	19	80	1
18	41	20	19	80	1
19	40	21	19	80	1
20	40	21	19	80	1
21	39	21	19	79	2
22	41	20	19	80	1
23	40	21	19	80	1
24	40	21	18	79	2
25	40	21	17	78	3
26	41	21	19	81	0
27	40	21	19	80	1
28	41	21	18	80	1
29	41	20	19	80	1
30	41	20	19	80	1
31	41	21	18	80	1
32	41	21	17	79	2
33	41	19	19	79	2
34	39	20	19	78	3
35	41	21	18	80	1
36	39	21	19	79	2
37	40	20	18	78	3
38	40	21	19	80	1
39	40	20	19	79	2
40	39	20	19	78	3
41	41	21	19	81	0
42	39	21	19	79	2

Responden	Skor Jawaban "Ya"			Total Skor	Total Error
	Kemampuan Kognitif	Kemampuan Afektif	Kemampuan Psikomotorik		
43	41	20	18	79	2
44	40	20	19	79	2
45	41	19	19	79	2
46	41	21	19	81	0
47	41	21	19	81	0
48	41	21	19	81	0
49	41	21	19	81	0
50	41	20	19	80	1
51	40	21	19	80	1
52	40	21	19	80	1
53	40	20	19	79	2
54	40	20	19	79	2
55	40	20	19	79	2
56	40	20	19	79	2
57	41	20	19	80	1
58	41	20	19	80	1
59	41	21	19	81	0
60	40	20	19	79	2
61	41	21	19	81	0
62	41	20	19	80	1
63	41	21	18	80	1
64	40	21	19	80	1
65	41	21	19	81	0
66	41	21	18	80	1
67	41	21	19	81	0
68	40	21	19	80	1
69	41	21	18	80	1
70	41	21	19	81	0
71	40	21	18	79	2
72	40	21	19	80	1
73	40	21	18	79	2
74	40	20	19	79	2
75	40	20	18	79	3
76	41	20	18	78	2
77	41	20	19	80	1
78	40	20	19	79	2
79	41	21	19	81	0
80	41	20	19	80	1
81	41	21	19	81	0
82	40	21	19	80	1
83	40	21	19	80	1
84	39	20	19	80	1
85	41	21	18	80	1
86	41	21	19	81	0

Responden	Skor Jawaban "Ya"			Total Skor	Total Error
	Kemampuan Kognitif	Kemampuan Afektif	Kemampuan Psikomotorik		
87	41	21	19	81	0
88	41	21	19	81	0
89	41	20	19	80	1
90	41	20	19	80	1
91	40	21	19	80	1
92	40	21	18	79	2
93	41	19	19	79	2
94	40	20	18	78	3
95	40	21	19	80	1
96	41	21	19	81	0
TOTAL	3384	1975	1802	7331	115

Tabel 2. Jumlah Total Pernyataan Angket Kuesioner Kemampuan *Studentpreneur*

Responden	Kemampuan <i>Studentpreneur</i>	Total Pernyataan
Siswa kelas XII Jasa Boga berjumlah 96 siswa	Aspek Kognitif	41
	Aspek Afektif	21
	Aspek Psikomotorik	19
	Total Butir Pernyataan	81

Untuk mengetahui total jumlah skor kemampuan Kognitif, Afektif, dan Psikomotorik :

1. Aspek Kognitif = 41 x 96 = 3936
2. Aspek Afektif = 21 x 96 = 2016
3. Aspek Psikomotorik = 19 x 96 = 1824

Responden	Kemampuan <i>Studentpreneur</i>	Total Pernyataan
Siswa kelas XII Jasa Boga berjumlah 96 siswa	Aspek Kognitif	41
	Aspek Afektif	21
	Aspek Psikomotorik	19
	Total Butir Pernyataan	81

2) Mengubah skor rata-rata pencapaian menjadi bentuk persentase

$$P = \left(\frac{\bar{x}}{x_{max}} \right) \times 100 \%$$

$$\text{Kemampuan Kognitif} = \left(\frac{3384}{3936}\right) \times 100 \% = 86 \%$$

$$\text{Kemampuan Afektif} = \left(\frac{1975}{2016}\right) \times 100 \% = 97 \%$$

$$\text{Kemampuan Psikomotorik} = \left(\frac{1802}{1824}\right) \times 100 \% = 98 \%$$

LAMPIRAN 13. SURAT SELESAI PENELITIAN



