



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Ijin Pengambilan Data



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
PROGRAM PASCASARJANA

Jalan Udayana Nomor 11 Singaraja, Bali 81116 Telpom 081999440444 Laman: www.pasca.unidiksha.ac.id

Singaraja, 17 Desember 2024

Nomor : 5357/UN48.14/KM/2024
Hal : **Mohon Ijin Pengambilan Data**
Yth :

di

Dengan hormat, dalam rangka pengumpulan data untuk Penelitian Disertasi mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Pendidikan Ganesha, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima dan mengizinkan mahasiswa kami sebagai berikut :

Nama : Ni Putu Erna Surim Virnayanthi
NIM : 2339011013
Program Studi : Ilmu Pendidikan (S3)
Judul Disertasi : Pengaruh Penerapan Model Pembelajaran Teaching Factory Adaptif Terhadap Kemampuan Berwirausaha Dan Kepemimpinan Transformasional Dengan Mengendalikan Kecerdasan Interpersonal Siswa SMK Negeri Di Kabupaten Gianyar.

untuk mendapatkan data-informasi yang dibutuhkan oleh mahasiswa dalam melakukan penelitian.

Atas perhatian, berkenaan dan kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih

Menyetujui,

Promotor I  I Made Candasa NIP. 196012311986011004	Ko-Promotor I  I Gede Ratnaya NIP. 197301092002121001	Ko-Promotor II  Ni Ketut Widyaningrum NIP. 197508012006042001
--	---	--

Mengetahui
Wakil Dekan

Ida Bagus Putu Arnyana
NIP. 195812311986011005

Lampiran 2. Surat Keterangan telah melaksanakan Penelitian di SMK Negeri 1 Mas Ubud



PEMERINTAH PROVINSI BALI
SMK NEGERI 1 MAS UBUD

Alamat : Jalan Indraprasta, Mas Ubud, Gianyar - Telp./Fax. (0361) 971319 - Kode Pos 80515
Laman : www.smkn1mas.ubd.id, E-mail : info@smkn1mas.ubd.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : B.31.400.3/1604/SMKN1 Mas Ubud/Dikpora
Hal : Keterangan telah melakukan penelitian

Dengan hormat

Bahwa memang benar mahasiswa atas nama Ni Putu Erna Surim Vmayanthi dengan NIM 2339011013 telah melakukan penelitian disertasi di SMK Negeri 1 Mas Ubud.

Demikian Surat ini kami sampaikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Gianyar, 14 Oktober 2025



Ditandatangani secara elektronik oleh
KEPAJAH SINGILAH
I Komang Purwata, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19841214 200801 1 001



UNDIKSHA





Orisinal ini telah ditandatangani secara elektronik (TTE)
Sesuai QR Code untuk verifikasi TTE
Agar tidak pedulian file tersebut dapat diunduh PDF untuk verifikasi file



Lampiran 3. Surat Keterangan telah melaksanakan Penelitian di SMK Negeri 1 Gianyar



GOVERNMENT OF BALI
PEMERINTAH PROVINSI BALI
DINAS PENDIDIKAN, KEMAHASISWAAN DAN OLIMPIADE
SMK NEGERI 1 GIANYAR
Jalan Melawanan, Gianyar – Telp. (0361) 943434, Pabakti (0361) 942758
 Website : www.smkn1gianyar.ac.id email : info@smkn1gianyar.ac.id



SURAT KETERANGAN

Nomor : B.31.400.3/3902/SMKN1GRDIKPORA
 Hal : Keterangan telah melakukan penelitian

Dengan hormat

Bahwa memang benar mahasiswa atas nama Ni Putu Erna Surim Vimayanthi dengan NIM 2339011013 telah melakukan penelitian disertasi di SMK Negeri 1 Gianyar.

Demikian Surat ini kami sampaikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Gianyar, 16 Oktober 2025



Ditandatangani secara elektronik oleh:
 KEPALA SMK NEGERI 1 GIANYAR
Drs. I Dewa Putu Aik, M.Pd
 NIP. 19660601 199003 1 001







Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik (TTE).
 Scan QR Code untuk informasi TTE.
 Upload file pada https://sis.kemendikbud.go.id/undiksha/PPDF untuk cek keabsahan file.



Lampiran 4. Instrumen Penelitian

Kepada Yth:

Dengan Hormat,

Bersama kedatangan surat ini, saya memohon kesediaan Ibu / Bapak untuk mereview instrumen penelitian disertasi saya yang berjudul “PENGARUH PENERAPAN MODEL PEMBELAJARAN TEACHING FACTORY ADAPTIF TERHADAP KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA DAN KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL, DENGAN MENGENDALIKAN KECERDASAN INTERPERSONAL SISWA SMK NEGERI DI KABUPATEN GIANJAR”

Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Variabel kemampuan berwirausaha (Y1), dengan bentuk instrument berupa: tes, observasi dan kuesioner.
2. Variabel kepemimpinan transformasional (Y2), dengan bentuk instrument berupa kuesioner.
3. Variabel kecerdasan interpersonal siswa (X), dengan bentuk instrument berupa kuesioner.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis MANCOVA, dengan design mancova sebagai berikut.

Design Mancova

Model Pembelajaran <i>Teaching Factory</i> Adaptasi (A ₁)		Model Pembelajaran <i>Teaching Factory</i> Origional (A ₂)	
X	Y1,Y2	X	Y1,Y2

Keterangan

Y1 : Kemampuan Wirausaha

Y2 : Kepemimpinan Transformasional

X : Kecerdasan Interpersonal

Teknik pengujian validitas isi (uji judges) dalam penelitian ini menggunakan Conten validity ratio (CVR). Penilaian dilakukan dengan cara memberikan

angka antara 1 s/d 3 yaitu dari tidak relevan sampai dengan relevan. Demikian surat ini dibuat dan atas waktu dan kesediannya diucapkan terima kasih.

Hormat Saya



(Ni Putu Erna Surim Virnayanthi)



VARIABEL KEMAMPUAN WIRAUSAHA (Y1)

1. Pengetahuan Kemampuan Wirausaha

a. Definisi Konseptual Kemampuan Wirausaha

Kemampuan berwirausaha adalah perpaduan dari keterampilan kreatif dan inovatif, kemampuan melihat serta memanfaatkan peluang, kecakapan dalam pengelolaan usaha, dan keberanian menanggung risiko, yang didukung oleh pengetahuan praktis, imajinasi, pandangan jauh ke depan, serta keterampilan berkomunikasi.

b. Definisi Operasional Kemampuan Wirausaha

Kemampuan berwirausaha yang diukur dari indikator-indikator Memahami peluang usaha produk barang jasa, Menentukan faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha, Menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha, menyajikan bentuk-bentuk peluang usaha, Mencipta peluang usaha yang sesuai dengan kondisi lingkungan masing-masing secara kreatif dan inovatif

c. Instrumen Pengetahuan Kemampuan Wirausaha

Instrumen kemampuan wirausaha disusun melalui tes pengetahuan

1) Tes Pengetahuan Tentang Kemampuan Wirausaha

1. Apa yang dimaksud dengan wirausaha?
 - A. Kegiatan mencari kerja
 - B. Proses menghasilkan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan
 - C. Kegiatan melakukan penelitian pasar
 - D. Kegiatan sosial tanpa keuntungan
 - E. Usaha inovatif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat
2. Dalam analisis SWOT, huruf "S" adalah singkatan dari
 - A. Success
 - B. Strategy
 - C. Strength
 - D. Sales
 - E. *Sustainability*
3. Salah satu tujuan utama wirausahawan adalah ...
 - A. Menyediakan lapangan pekerjaan
 - B. Menimbun barang
 - C. Menghentikan produksi
 - D. Membatasi jumlah pembeli

E. Mengembangkan potensi lokal

4. Manakah dari berikut ini yang termasuk karakteristik seorang wirausahawan?
 - A. Pemberani dan kreatif
 - B. Pemalu
 - C. Penakut
 - D. Pemalu dan tertutup
 - E. Visioner dan penuh inisiatif.
5. Apakah yang dimaksud dengan modal?
 - A. Biaya yang dibutuhkan untuk produksi
 - B. Harga jual produk
 - C. Jumlah barang yang dijual
 - D. Strategi pemasaran
 - E. Sumber daya yang mendukung operasional usaha
6. Mengapa penting bagi seorang wirausahawan untuk memahami kebutuhan konsumen?
 - A. Agar produk yang dihasilkan sesuai dan diminati pasar
 - B. Agar dapat meniru produk pesaing
 - C. Agar dapat menaikkan harga
 - D. Agar bisa menurunkan biaya
 - E. Agar produk dapat memberikan solusi nyata
7. Apa tujuan dari melakukan analisis pasar?
 - A. Memahami kompetitor
 - B. Mengetahui tren pasar dan kebutuhan konsumen
 - C. Mengurangi modal
 - D. Menghentikan produksi
 - E. Mengidentifikasi peluang untuk inovasi
8. Mengapa analisis SWOT penting dalam perencanaan usaha?
 - A. Untuk mendapatkan keuntungan
 - B. Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman
 - C. Untuk mengurangi produk
 - D. Untuk menambah pesaing
 - E. Untuk menentukan strategi kompetitif.
9. Apa manfaat dari survei kepuasan pelanggan?
 - A. Mengetahui produk pesaing
 - B. Mendapatkan umpan balik dari konsumen untuk perbaikan
 - C. Meningkatkan harga produk
 - D. Menentukan modal
 - E. Meningkatkan loyalitas pelanggan
10. Mengapa penting bagi wirausahawan untuk memiliki kreativitas?
 - A. Agar dapat meniru produk pesaing
 - B. Agar produk yang dihasilkan unik dan berbeda dari kompetitor
 - C. Agar dapat meningkatkan harga jual
 - D. Agar dapat mengurangi bahan baku

E. Agar dapat menciptakan nilai tambah pada produk

11. Seorang wirausahawan ingin mengetahui reaksi pasar terhadap produk baru. Apa yang harus dilakukan?
 - A. Membuka cabang baru
 - B. Melakukan survei pasar
 - C. Menurunkan harga produk
 - D. Mengurangi kualitas produk
 - E. Mengadakan uji coba produk secara terbatas
12. Untuk menghemat biaya produksi, wirausahawan dapat
 - A. Mengurangi kualitas produk
 - B. Mencari bahan baku alternatif yang lebih murah
 - C. Meningkatkan harga produk
 - D. Mengurangi pemasaran
 - E. Memanfaatkan teknologi untuk efisiensi
13. Saat menghadapi penurunan daya beli konsumen, seorang wirausahawan dapat...
 - A. Menambah stok
 - B. Mencari cara untuk menurunkan harga produk
 - C. Menghentikan produksi
 - D. Meminimalkan biaya promosi
 - E. Menawarkan promo atau bundling produk
14. Ketika kompetitor meningkatkan promosi, tindakan yang tepat adalah:..
 - A. Mengurangi biaya produksi
 - B. Meningkatkan kualitas produk dan memperkuat promosi
 - C. Menurunkan kualitas produk
 - D. Menutup usaha
 - E. Membuat kampanye yang lebih kreatif.
15. Jika seorang wirausahawan ingin menarik perhatian remaja, media pemasaran yang tepat adalah ...
 - A. Iklan radio
 - B. Media sosial
 - C. Koran
 - D. Pamflet
 - E. Platform video pendek
16. Apa yang perlu dipertimbangkan saat memilih bahan baku?
 - A. Harga, kualitas, dan ketersediaan bahan baku
 - B. Harga tanpa mempertimbangkan kualitas
 - C. Jumlah produk
 - D. Lokasi pemasok
 - E. Dampaknya terhadap lingkungan
17. Bagaimana analisis SWOT membantu dalam menentukan strategi pemasaran?
 - A. Dengan memberikan informasi tentang modal
 - B. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan bisnis

- C. Dengan menentukan harga jual produk
- D. Dengan menambah jumlah produk
- E. Dengan mengenali ancaman yang bisa diantisipasi

18.

19. Apa yang menjadi alasan pentingnya penentuan target pasar?
 - A. Agar dapat fokus pada konsumen yang sesuai dengan produk
 - B. Agar dapat menaikkan harga
 - C. Agar dapat mengurangi produksi
 - D. Agar dapat bersaing
 - E. Agar dapat mengelola sumber daya dengan lebih efisien.
20. Mengapa seorang wirausahawan perlu menganalisis harga pesaing?
 - A. Untuk mengetahui harga pasar dan menentukan harga yang kompetitif
 - B. Untuk meningkatkan biaya produksi
 - C. Untuk mengurangi kualitas
 - D. Untuk menghentikan produksi
 - E. Untuk menyesuaikan strategi promosi.
21. Bagaimana cara terbaik untuk mengevaluasi keberhasilan suatu produk di pasar?
 - A. Melakukan riset penjualan dan melihat umpan balik konsumen
 - B. Meningkatkan biaya produksi
 - C. Mengurangi promosi
 - D. Mengabaikan feedback
 - E. Membandingkan data penjualan dengan target awal.
22. Mengapa *umpan balik* pelanggan sangat penting dalam pengembangan produk?
 - A. Agar produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen
 - B. Agar harga dapat dinaikkan
 - C. Agar pemasaran bisa dikurangi
 - D. Agar biaya bisa diturunkan
 - E. Agar bisnis tetap relevan dengan kebutuhan pasar.
23. Saat menghadapi penurunan laba, langkah evaluasi pertama yang perlu dilakukan adalah ...
 - A. Mengevaluasi kualitas produk dan strategi pemasaran
 - B. Menambah produk tanpa analisis
 - C. Mengurangi modal
 - D. Menaikkan harga
 - E. Mengevaluasi efisiensi operasional.
24. Apa faktor penting saat mengevaluasi pemasok?
 - A. Kualitas bahan baku, harga, dan ketepatan pengiriman
 - B. Lokasi pemasok
 - C. Jumlah karyawan pemasok
 - D. Kondisi perusahaan pemasok
 - E. Reputasi pemasok di pasar
25. Bagaimana cara mengevaluasi kepuasan pelanggan?
 - A. Dengan melakukan survei pelanggan dan melihat ulasan produk

- B. Dengan menaikkan harga
 - C. Dengan menambah produk
 - D. Dengan mengurangi stok
 - E. Melihat tren keluhan dan menyelesaikannya
26. Jika ingin menarik konsumen baru, ide promosi kreatif yang bisa dicoba adalah ...
- A. Memberikan diskon dan hadiah pada pembelian pertama
 - B. Tidak melakukan promosi
 - C. Meningkatkan harga
 - D. Menambah jumlah produk
 - E. Menggunakan kolaborasi dengan influencer
27. Untuk bisnis pakaian, ide promosi kreatif yang dapat meningkatkan penjualan adalah ...
- A. Mengadakan acara fashion show atau giveaway
 - B. Menyebarkan brosur tanpa informasi tambahan
 - C. Meningkatkan harga tanpa promosi
 - D. Mengurangi variasi produk
 - E. Membuat produk *limited edition*
28. Jika ingin mengembangkan bisnis ke *platform digital*, seorang wirausahawan bisa
- A. Membuat aplikasi mobile atau berkolaborasi dengan marketplace
 - B. Menaikkan harga produk secara drastis
 - C. Menghentikan promosi offline
 - D. Mengurangi variasi produk
 - E. Mengoptimalkan SEO dan iklan *online*
29. Untuk usaha kuliner, inovasi yang dapat menarik konsumen adalah ...
- A. Menyediakan menu spesial musiman atau makanan sehat
 - B. Mengurangi porsi secara signifikan
 - C. Meningkatkan harga tanpa alasan
 - D. Menjual produk lama tanpa perubahan
 - E. Menawarkan layanan pemesanan online cepat.
30. Salah satu strategi pemasaran kreatif yang efektif bagi bisnis baru adalah ...
- A. Membuat konten di media sosial yang menarik dan interaktif
 - B. Meniru strategi dari bisnis lain tanpa modifikasi
 - C. Mengurangi anggaran pemasaran
 - D. Menghentikan promosi untuk sementara
 - E. Berkolaborasi dengan bisnis lokal lain.
31. Apa yang perlu dievaluasi jika tingkat kepuasan pelanggan menurun?
- A. Kualitas produk dan pelayanan
 - B. Lokasi perusahaan
 - C. Jumlah produk yang dijual
 - D. Harga produk pesaing
 - E. Efektivitas layanan purna jual.
32. Bagaimana seorang wirausahawan menentukan apakah harga produk sudah sesuai?

- A. Membandingkan dengan harga pesaing dan biaya produksi
 - B. Menetapkan harga secara acak
 - C. Mengabaikan harga kompetitor
 - D. Mengurangi kualitas produk
 - E. Berdiskusi dengan konsumen melalui survei langsung.
33. Untuk menilai efektivitas strategi pemasaran, wirausahawan sebaiknya
- A. Mengevaluasi data penjualan dan feedback konsumen
 - B. Meningkatkan biaya pemasaran tanpa analisis
 - C. Menurunkan harga secara drastis
 - D. Menghentikan promosi
 - E. Membandingkan hasil pemasaran dengan target.
34. Ketika persediaan produk sering habis, tindakan evaluasi yang perlu dilakukan adalah ...
- A. Mengevaluasi sistem pengadaan dan stok barang
 - B. Menambah jenis produk
 - C. Menutup toko lebih awal
 - D. Mengurangi pemasaran
 - E. Meningkatkan kapasitas produksi.
35. Jika promosi di media sosial tidak efektif, maka wirausahawan harus ...
- A. Mengevaluasi konten, waktu, dan cara promosi
 - B. Menghentikan semua bentuk promosi
 - C. Meningkatkan harga produk
 - D. Mengurangi variasi produk
 - E. Mengganti platform dengan yang lebih relevan
36. Apa yang sebaiknya dilakukan jika pelanggan sering mengeluhkan kualitas produk?
- A. Memperbaiki kualitas bahan baku atau proses produksi
 - B. Menambah variasi produk
 - C. Mengurangi stok produk
 - D. Mengabaikan keluhan pelanggan
 - E. Meningkatkan pengawasan pada proses produksi
37. Jika bisnis mengalami penurunan penjualan, maka faktor apa yang sebaiknya dianalisis terlebih dahulu?
- A. Kualitas produk, promosi, dan pelayanan
 - B. Jumlah karyawan
 - C. Lokasi kantor
 - D. Desain logo perusahaan
 - E. Kebiasaan pembelian pelanggan
38. Bagaimana cara mengidentifikasi kebutuhan pasar?
- A. Melakukan survei pasar dan melihat tren terbaru
 - B. Mengabaikan informasi dari konsumen
 - C. Menambah biaya produksi
 - D. Mengurangi jumlah produk
 - E. Berinteraksi langsung dengan konsumen.
39. Ketika menghadapi banyak pesaing, seorang wirausahawan sebaiknya ...
- A. Menganalisis kekuatan dan kelemahan pesaing

- B. Mengabaikan pesaing
 - C. Menghentikan pemasaran
 - D. Mengurangi kualitas produk
 - E. Mencari ceruk pasar yang belum terlayani.
40. Seorang wirausahawan ingin meningkatkan visibilitas usahanya. Cara efektif yang dapat dilakukan adalah ...
- A. Menggunakan media sosial dan digital marketing
 - B. Mengurangi promosi
 - C. Meningkatkan harga tanpa alasan
 - D. Menutup cabang
 - E. Berpartisipasi dalam acara pameran.
41. Dalam menentukan harga jual produk, seorang wirausahawan perlu mempertimbangkan
- A. Biaya produksi dan harga pesaing
 - B. Jumlah karyawan
 - C. Modal awal
 - D. Jumlah produk
 - E. Persepsi nilai dari konsumen.
42. Ketika akan membuka cabang baru, faktor utama yang harus dipertimbangkan adalah ...
- A. Lokasi dan potensi pasar di daerah tersebut
 - B. Jumlah karyawan yang ada
 - C. Harga produk
 - D. Warna logo
 - E. Daya beli masyarakat di lokasi tersebut.
43. Mengapa penting bagi wirausaha untuk memperhatikan tren pasar?
- A. Agar dapat menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen
 - B. Agar dapat mengurangi kualitas produk
 - C. Agar dapat menaikkan harga tanpa alasan
 - D. Agar dapat mengurangi pemasaran
 - E. Agar produk tetap kompetitif di pasar.
44. Apa tujuan dari survei kepuasan pelanggan?
- A. Mengetahui pengalaman dan opini konsumen tentang produk
 - B. Mengabaikan feedback konsumen
 - C. Menambah modal
 - D. Mengurangi harga produk
 - E. Mengidentifikasi peluang untuk inovasi produk
45. Mengapa analisis kompetitor penting bagi seorang wirausahawan?
- A. Agar dapat memahami keunggulan dan kelemahan pesaing
 - B. Agar dapat mengurangi jumlah produk
 - C. Agar dapat menutup usaha
 - D. Agar dapat menaikkan harga
 - E. Agar dapat menciptakan strategi yang lebih unggul
46. Apa yang dimaksud dengan segmentasi pasar?
- A. Membagi pasar berdasarkan karakteristik tertentu untuk menentukan target konsumen

- B. Meningkatkan jumlah produk
 - C. Mengurangi modal
 - D. Meningkatkan kualitas produk
 - E. Memudahkan pengembangan produk yang spesifik.
47. SWOT adalah singkatan dari.....
- A. Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
 - B. Sales, Weakness, Opportunities, Trends
 - C. Sales, Wealth, Objective, Trust
 - D. Strength, Wealth, Opportunities, Threats
 - E. Solutions, Weaknesses, Opportunities, Threats.
48. Dalam perencanaan bisnis, analisis pasar dilakukan untuk
- A. Mengetahui permintaan, harga, dan potensi pasar
 - B. Meningkatkan harga tanpa alasan
 - C. Mengurangi produk
 - D. Mengabaikan preferensi pelanggan
 - E. Mengantisipasi perubahan kebutuhan konsumen.

2) Sikap Wirausaha

a. Definisi Konseptual Sikap Wirausaha

Berdasarkan hasil sintesis peneliti, sikap wirausaha adalah kemampuan yang ada dalam diri seseorang untuk wirausaha, mengacu pada respon individu terhadap risiko dalam berbisnis dan mampu menghadapi rintangan dalam dunia usaha. Sikap seorang wirausahawan ditunjukkan dari adanya percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil risiko, kepemimpinan, keorisinalan, dan berorientasi ke masa depan

b. Definisi Operasional Sikap Wirausaha

Sikap wirausaha secara operasional adalah sikap wirausaha yang merupakan hasil dari pengukuran aspek – aspek yaitu : kerja sama team, tanggung jawab, Inisiatif, Ketekunan, kemandirian, berpikir kritis ,kreatif, analisis, inovatif, komunikasi, dan pengambilan keputusan.

c. Lembar Penilaian Sikap Wirausaha

Lembar Penilaian Sikap Berwirausaha sikap wirausaha dapat dilihat dalam Tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4. Lembar Penilaian Sikap Wirausaha

LEMBAR PENILAIAN SIKAP BERWIRAUSAHA

Nama Siswa :

Kelas :

No. Absen :

Waktu Pelaksanaan :

No.	Butir Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1	Saya bekerja sama dengan anggota tim untuk mencapai tujuan bersama.					
3	Saya aktif memberikan kontribusi dalam diskusi tim.					
4	Saya ingin ide saya diterima oleh tim					
5	Saya melaksanakan tugas yang diberikan dengan sungguh-sungguh					
6	Saya berupaya tidak menunda pekerjaan yang menjadi tanggung jawab saya .					
7	Saya mengakui kesalahan yang saya buat dan berusaha memperbaikinya					
8	Saya bertanggung jawab terhadap keputusan yang saya ambil					
9	Saya mengambil tindakan tanpa harus menunggu instruksi dari orang lain.					
11	Saya dengan aktif menyampaikan ide atau saran dalam berbagai kesempatan.					
12	Saya tetap bekerja keras meskipun menghadapi banyak tantangan					
13	Masalah dapat mengurangi motivasi saya untuk melanjutkan tugas.					
14	Saya berupaya menyelesaikan tugas hingga tuntas sesuai target.					
15	Bagi saya mengulang aktivitas sama artinya dengan membuang waktu					
16	Saya mampu menyelesaikan tugas tanpa bergantung pada bantuan orang lain.					

17	Saya berusaha mencari solusi sendiri sebelum meminta bantuan dari orang lain.					
18	Kepercayaan diri saya sering turun saat harus mengambil keputusan dengan risiko tinggi.					
19	Saya dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat saat menghadapi masalah.					
20	Saat situasi darurat, saya berupaya mengambil keputusan dengan cepat, sekalipun beresiko					
21	Saya mampu menyusun kesimpulan berdasarkan data atau fakta yang tersedia.					
22	Saya mampu menyusun solusi kreatif untuk mengatasi suatu masalah.					
23	Saya berupaya berpikir kritis sekalipun memicu ketidaksukaan teman					
24	Saya sering menciptakan gagasan baru yang bermanfaat untuk menyelesaikan tugas.					
25	Saya banyak menciptakan inovasi untuk meningkatkan produktif					
26	Saya dapat mengembangkan ide menjadi sesuatu yang memiliki nilai tambah.					
27	Saya mampu mengaplikasikan ide menjadi sesuatu yang diapresiasi oleh orang lain					
28	Saya sering kesulitan menjelaskan pendapat saya dengan jelas kepada orang lain.					
29	Saya memastikan pendapat yang saya sampaikan relevan dengan topik yang sedang dibahas.					
30	Saya hanya mempertimbangkan masukan dari teman dekat.					
31	Saat diskusi, saya berupaya tidak memotong pembicaraan teman.					
32	Saya berusaha membuat keputusan yang tepat dengan menganalisis informasi secara matang terlebih dahulu					
33	Saya memilih solusi yang paling efektif setelah mengevaluasi berbagai alternatif yang ada.					

34	Saya mempertimbangkan berbagai risiko dengan cermat sebelum mengambil keputusan penting					
35	Saya menghargai keputusan teman saya yang tampak otoriter dan merespon secara bijak.					

Petunjuk Menjawab butir pernyataan

1. Pilihlah salah satu opsi jawaban yang ada
2. Jawaban anda tidak berpengaruh terhadap hasil penilaian guru

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

3) Keterampilan Berwirausaha

a. Definisi Konseptual Keterampilan Berwirausaha

Keterampilan berwirausaha adalah kemampuan untuk menggabungkan ide dan kreativitas dalam menciptakan dan menghasilkan sesuatu yang bernilai tambah, baik untuk kepentingan sendiri maupun orang lain. Keterampilan berwirausaha juga mencakup kemampuan untuk menganalisis potensi pasar dan mengembangkan bisnis sehingga berbeda dari yang lain.

b. Definisi Operasional Keterampilan Berwirausaha

Keterampilan berwirausaha secara operasional adalah keterampilan hasil dari pengukuran aspek – aspek yaitu : persiapan percobaan, melakukan persiapan sesuai prosedur, mengambil data dalam praktikum, menyajikan hasil pengamatan data dan menyimpulkan data.

Lembar Penilaian Keterampilan Berwirausaha

Lembar penilaian keterampilan berwirausaha dapat dilihat dalam Tabel 5. Sebagai berikut.

Tabel 5. Lembar Penilaian Keterampilan Berwirausaha

LEMBAR OBSERVASI

Nama Siswa :

Kelas :

No. Absen :

Waktu Pelaksanaan :

No.	Butir	Skor Penilaian	
		Sasaran	Skor
1	Siswa menyiapkan alat dan bahan sesuai panduan	1. Menyiapkan alat tulis.	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menyiapkan gunting	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menyiapkan pisau	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Menyiapkan lem	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Menyiapkan kertas	5. Memenuhi 5 Ketentuan
2	Perencanaan Desain Kemasan	1. menentukan bahan yang sesuai untuk kemasan berdasarkan jenis Produk	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menentukan ukuran kemasan yang sesuai dengan produk	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Mendesain kemasan dengan mempertimbangkan estetika dan fungsionalitas	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Keseimbangan elemen grafis (gambar, ikon, dan teks)	4. Memenuhi 4 Ketentuan
		5. Keunikan desain	5. Memenuhi 5 ketentuan
3	Teknis Pembuatan	1. Memotong bahan dengan rapi dan sesuai ukuran	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Melakukan proses lipatan atau perakitan dengan presisi dan kerapian	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menempel atau merekatkan bagian kemasan dengan kuat dan tahan lama	3. Memenuhi 3 ketentuan

		4. Pencetakan desain grafis menggunakan teknik yang sesuai (offset, digital, dan sablon)	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Penyegehan atau penambahan fitur tambahan (zipper, tutup kedap udara, label stiker)	5. Memenuhi 5 ketentuan
4	Keamanan Produk dan Kualitas Kemasan	1. Tahan terhadap benturan, tekanan, dan gesekan	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Tahan kebocoran terhadap cairan dan udara	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Tidak membahayakan	3. Memenuhi 3 Ketentuan
		4. Keterbacaan label dan informasi pada kemasan	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Memenuhi unsur keindahan dan keserasian	5. Memenuhi 5 ketentuan
5	Kreativitas dan Inovasi	1. Menggunakan kombinasi warna yang menarik dan sesuai dengan branding	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Memiliki nilai tambah yang membedakan dengan kemasan biasa	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menggunakan bahan ramah lingkungan atau inovatif	3. Memenuhi 3 Ketentuan
		4. Smart Packaging dengan QR Code dan barqode untuk memberikan informasi produk lebih lengka	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Kemasan yang bisa digunakan ulang sebagai wadah Penyimpanan	5. Memenuhi 5 ketentuan
6	Efisiensi Waktu dan Kinerja	1. Menyusun jadwal produksi dengan timeline yang jelas	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menggunakan bahan berkualitas tetapi tetap efisien dalam biaya dan waktu produksi	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Memilih bahan yang mudah dibentuk dan dicetak untuk mempercepat produksi	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Menentukan spesifikasi kemasan sejak awal untuk menghindari revisi yang berulang	4. Memenuhi 4 ketentuan

		5. Mengoptimalkan penggunaan bahan baku agar tidak ada pemborosan	5. Memenuhi 5 ketentuan
--	--	---	-------------------------

Keterangan Skor:

Skor 1 = Memenuhi 1 Ketentuan

Skor 2 = Memenuhi 2 ketentuan

Skor 3 = Memenuhi 3 ketentuan

Skor 4 = Memenuhi 4 ketentuan

Skor 5 = Memenuhi 5 ketentuan

VARIABEL KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL (Y2)**a. Definisi Konseptual Kepemimpinan Transformasional**

Kepemimpinan transformasional adalah kemampuan seorang pemimpin untuk menginspirasi, memotivasi, dan memberdayakan para pengikutnya dalam mencapai tujuan-tujuan yang luar biasa, sehingga mendorong perubahan signifikan baik dalam diri pengikut maupun organisasi. Pemimpin transformasional tidak hanya mempengaruhi para pengikutnya untuk mengesampingkan kepentingan pribadi demi kepentingan bersama, tetapi juga menginspirasi mereka untuk mempercayai kemampuan diri dan mengembangkan potensi mereka sepenuhnya.

b. Definisi Operasional Kepemimpinan Transformasional

Kepemimpinan transformasional adalah pendekatan kepemimpinan yang menekankan pengaruh personal, motivasi kolektif, pengembangan intelektual, dan perhatian khusus terhadap individu, yang bertujuan untuk menginspirasi serta memotivasi anggota organisasi untuk mencapai visi bersama dan melakukan perubahan positif secara berkelanjutan.

c. Kisi - Kisi Instrumen

Kisi-kisi instrumen variabel terikat yaitu kepemimpinan transformasional dapat dilihat dalam Tabel 3 sebagai berikut.

d. Instrumen Kepemimpinan Transformasional

Instrumen kepemimpinan transformasional disusun melalui kuesioner dengan menggunakan skala likert 5 (lima) poin yang bergerak dari sangat sering (5) sampai dengan tidak pernah (1) dengan rincian sebagai berikut: untuk item pernyataan positif diberikan skor, sangat setuju (5), setuju (4), netral (3), tidak

setuju (2) dan sangat tidak setuju (1). Sebaliknya untuk pernyataan yang negatif akan diberikan skor terbalik yaitu, sangat setuju (1), setuju (2), netral (3), tidak setuju (4) dan sangat tidak setuju (5).

Berikut dipaparkan kuesioner kepemimpinan transformasional dan dimohonkan kepada bapak/ibu reviewer untuk memberikan poin penilaian dan saran terhadap pernyataan/item instrumen berikut dengan skor 1- 5 atau dari sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang sesuai.

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

No	Butir Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
	Kepemimpinan Transformasional					
A.	Pengaruh idealis (<i>Idealised influence</i>)					
1.	Pembelajaran kewirausahaan mendorong saya untuk mengkoordinasi teman – teman					
2.	Pembelajaran kewirausahaan mendorong saya lebih kreatif					
3.	Kolaborasi dalam pembelajaran kewirausahaan dapat menumbuhkan rasa saling percaya diantara ketua kelompok dan tim dalam mengatasi kesulitan- kesulitan yang ada					
B.	Motivasi insiparional (<i>Inspirational motivation</i>)					
4.	Sebagai pemimpin, saya menetapkan standar yang tinggi terhadap hasil kerja yang harus dicapai.					
5.	Dalam menetapkan tujuan saya selalu berdiskusi dengan tim					
6.	Pengawasan yang diberikan oleh pemimpin membuat saya bersemangat dalam bekerja					
C.	Stimulasi Intelektual (<i>Intellectual stimulation</i>)					
7.	Saya melakukan pekerjaan dengan senang hati					

8.	Saya menyarankan tim tentang perlunya menggunakan cara- cara baru dalam melaksanakan pekerjaan/ tugas					
9.	Sebagai pemimpin, saya memberikan kesempatan kepada tim untuk mengeluarkan dan menyatakan gagasan-gagasan serta pendapat-pendapat yang mereka miliki.					
D.	Pertimbangan individual (<i>Individualized consideration</i>)					
10.	Saya mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dikemukakan oleh tim					
11.	Saya memberlakukan tim sebagai individu yang berbeda satu dengan yang lain					
12.	Saya meyiapkan waktu untuk mengajari dan memberi petunjuk kepada tim					

VARIABEL KECERDASAN INTERPERSONAL (X)

a. Definisi Konseptual Kecerdasan Interpersonal

Kecerdasan interpersonal adalah kemampuan unik seseorang untuk memahami, berinteraksi, dan bekerja secara efektif dengan orang lain. Kecerdasan ini mencakup serangkaian keterampilan yang memungkinkan individu untuk berkomunikasi secara verbal dan non-verbal, mengenali dan merespons suasana hati, motivasi, dan emosi orang lain, serta membangun hubungan interpersonal yang positif.

b. Definisi Operasional Kecerdasan Interpersonal

Kecerdasan interpersonal adalah kemampuan seseorang untuk berinteraksi secara efektif dan harmonis dengan orang lain melalui pemahaman mendalam terhadap dinamika sosial, pengelolaan komunikasi, dan pemecahan masalah dalam interaksi sosial.

c. Instrumen Kecerdasan Interpersonal

Instrumen kecerdasan interpersonal disusun melalui kuesioner dengan menggunakan skala likert 5 (lima) poin yang bergerak dari sangat sering (5) sampai dengan tidak pernah (1) dengan rincian sebagai berikut: untuk item pernyataan positif diberikan skor, sangat setuju (5), setuju (4), netral (3), tidak setuju (2) dan sangat tidak setuju (1). Sebaliknya untuk pernyataan yang negatif

akan diberikan skor terbalik yaitu, sangat setuju (1), setuju (2), netral (3), tidak setuju (4) dan sangat tidak setuju (5).

Berikut dipaparkan kuesioner kecerdasan interpersonal dan dimohonkan kepada bapak/ibu reviewer untuk memberikan poin penilaian dan saran terhadap pernyataan/item instrumen berikut dengan skor 1- 5 atau dari sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang sesuai.

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

No.	Pertanyaan / Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
A	<i>Sosial Insight atau Wawasan Sosial</i>					
a.	Kesadaran Diri					
1.	Saya mengetahui kemampuan diri saya					
2.	Saya mengakui bahwa setiap keputusan yang diambil ada konsekuensinya					
3.	Saya yakin akan kemampuan dan potensi yang saya miliki					
B	Saya memahami Situasi Sosial dan Etika Sosial					
4.	Saya menjaga ketertiban selama berada dalam kelas					
5.	Saya berkonsentrasi dan memperhatikan ketika guru menjelaskan dalam kelas					
6.	Saya bertanya ketika tidak memahami pelajaran yang dijelaskan guru					
c.	Saya memiliki keterampilan dalam memecahkan masalah					
7.	Saya berusaha untuk tetap tenang ketika dihadapkan dalam suatu permasalahan					

8.	Siswa berusaha untuk tidak mengabaikan masah-masalah yang sedang dihadapinya					
9.	Saya berusaha menyelesaikan masalah yang dihadapi satu persatu, agar masalah tersebut dapat terselesaikan dengan baik					
B.	<i>Sosial sensitivity</i> atau Kepekaan Sosial					
A	Saya memiliki rasa berempati dengan sesama					
10.	Setiap penyelesaian masalah saya selalu terlibat dalam memberikan solusi					
11	Saya berusaha memahami masalah orang lain berdasarkan sudut pandang orang tersebut					
12	Saya menghargai pendapat orang lain dalam diskusi kelompok					
B	Saya bersikap profesional					
13	Saya mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh dan semaksimal mungkin					
14	Saya memiliki keinginan membantu orang lain yang membutuhkan pertolongan					
15	Saya memiliki banyak teman dan menjalin hubungan baik dengan tim					
C	<i>Sosial Communications</i> atau Komunikasi Sosial					
A	Komunikasi Efektif					
16	Saya menjaga tutur bahasa agar tidak menyinggung perasaan orang lain					
17	Saya memberi kesempatan pada orang lain untuk ikut ambil bagian dalam diskusi					
18	Saya berbicara dengan intonasi yang jelas sehingga bisa dimengerti lawan bicaranya					
B	Mendengar Efektif					
19	Dalam berkomunikasi saya selalu menghormati dan membekas kesempatan tim dalam menyuarakan pendapat					
20	Dalam berkomunikasi saya selalu memperhatikan dengan seksama					
21	Saya memberikan kesempatan pada tim menyampaikan ide-ide dengan terbuka					

Kuesioner Variabel Kemampuan Wirausaha

No.	Pertanyaan / Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
	Kemampuan Wirausaha					
A.	Inisiatif dan proaktif					
1.	Saudara mampu mengambil keputusan dengan cepat					
2.	Saudara berani bertanggungjawab dengan akibat dari keputusan yang diambil					
3.	Saudara memiliki semangat dan kesungguhan pengurus					
4	Saudara diberikan pekerjaan harus dikerjakan dengan sungguh-sungguh					
5	Saudara menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan tepat waktu					
6	Saudara harus memperhatikan kualitas hasil pekerjaan					
B.	Berani mengambil risiko					
7.	Saudara harus memiliki keberanian dalam merebut peluang					
8.	Saudara yang memiliki daya saing yang tinggi dalam mendirikan sebuah perusahaan					
9.	Sebelum saudara dalam mengambil keputusan atau tindakan harus penuh perhitungan akibatnya.					
10	Setiap saudara mengambil tindakan sebelumnya dimusyawarahkan ditingkat Pimpinan					
11	Dalam mengambil tindakan atau usaha merupakan keputusan bersama					
C.	Berorientasi pada prestasi					
12.	Saudara dapat menyediakan barang yang mutu bagus					
13.	Saudara harus mempunyai atau dapat mengecek barang yang berkualitas yang tinggi					
14	Saudara harus mampu melayani pelanggan untuk kepuasan					
15	Saudara mengetahui keinginan pelanggan					
16	Saudara memenuhi keperluan pelanggan					
D.	Komitmen pada berbagai pihak					

17.	Saudara menjalankan kewajibannya kepada mitra kerja					
18.	Saudara melaksanakan tugas dan keperluan demi menjaga hubungan dengan mitra kerja					
19.	Saudara menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak demi kepentingan perusahaan					
20.	Saudara melakukan kerja sama yang saling menguntungkan ke pihak yang diajak bekerja sama.					

Kuesioner Variabel Kepemimpinan Transformasional

No.	Pertanyaan / Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
	Kepemimpinan Transformasional					
A.	<i>Idealised influence</i> (pengaruh idealis)					
1.	Memberikan motivasi untuk mendorong saya					
2.	Mendorong saya untuk lebih kreatif					
3.	Menjelaskan akan pentingnya saling percaya diantara staf untuk mengatasi kesulitan- kesulitan yang ada					
B.	<i>Inspirational motivation</i> (motivasi insiparional)					
4.	Menetapkan standar yang tinggi terhadap hasil kerja yang harus dicapai.					
5.	Membicarakan secara optimis tentang masa depan dengan staf Menunjukan kepercayaan diri atas kemampuannya mencapai tujuan					
6.	mengawasan dari pemimpin yang membuat saudara bersemangat dalam bekerja					
C.	<i>Intellectual stimulation</i> (stimulasi intelektual)					
7.	Memberi tahu saya bagaimana saya mengerjakan pekerjaan saya					
8.	Menyarankan staf tentang perlunya menggunakan cara- cara baru dalam melaksanakan pekerjaan/ tugas					

9.	Memberi kesempatan kepada staf untuk mengeluarkan dan menyatakan gagasan-gagasan dan pendapat- pendapat yang mereka miliki					
D.	<i>Individualized consideration</i>					
10.	Mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dikemukakan oleh staf					
11.	Memberlakukan staf sebagai individu yang berbeda satu dengan yang lain					
12.	Meluangkan waktu untuk mengajari dan memberi petunjuk kepada staf					

Kuesioner Variabel Kecerdasan Interpersonal

No	Pertanyaan / Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
A	<i>Sosial Insight atau Wawasan Sosial</i>					
a.	Kesadaran Diri					
1.	Siswa mengetahui kelebihan-kelebihan yang ada pada dirinya					
2.	Siswa mengakui bahwa dirinya tidak luput dari kelemahan dan kesalahan					
3.	Siswa yakin akan kemampuan dan potensi yang dimilikinya					
B	Pemahaman Situasi Sosial dan Etika Sosial					
4.	Siswa menjaga ketertiban selama berada dalam kelas dengan tidak membuat keributan					
5.	Siswa berkonsentrasi dan memperhatikan ketika guru menjelaskan dalam kelas					
6.	Siswa bertanya ketika tidak memahami pelajaran yang dijelaskan guru					
c.	Keterampilan Pemecahan Masalah					
7.	Siswa berusaha untuk tetap tenang ketika dihadapkan dalam suatu permasalahan					
8.	Siswa berusaha untuk tidak mengabaikan masalah-masalah yang sedang dihadapinya					
9.	Siswa berusaha menyelesaikan masalah					

	yang dihadapinya satu persatu, agar masalah tersebut dapat terselesaikan dengan baik					
B.	Sosial sensitivity atau Kepekaan Sosial					
A	Empati					
10.	Siswa mau memberikan saran kepada teman yang memiliki masalah					
11	Siswa berusaha memahami masalah orang lain berdasarkan sudut pandang orang tersebut					
12	Siswa menghargai pendapat orang lain dalam diskusi kelompok					
B	Sikap Prososial					
13	Siswa mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh dan semaksimal mungkin					
14	Siswa mau membantu orang lain yang membutuhkan pertolongan					
15	Siswa memiliki banyak teman dan menjalin hubungan baik dengan teman-temannya					
C	<i>Sosial Communications</i> atau komunikasi Sosial					
A	Komunikasi Efektif					
16	Siswa menjaga tutur katanya agar tidak menyinggung perasaan orang lain					
17	Siswa memberi kesempatan pada orang lain untuk ikut ambil bagian dalam diskusi					
18	Siswa berbicara dengan intonasi yang jelas sehingga bisa dimengerti lawan Bicaranya					
B	Mendengar Efektif					
19	Siswa memusatkan perhatian kepada lawan bicaranya dengan bersikap serius ketika orang lain berbicara					
20	Siswa melihat wajah pembicara dengan tidak membuang pandangan ketika orang lain berbicara					
21	Siswa membiarkan pembicara menyelesaikan pembicaraannya dengan tidak memotong pembicaraan					

Lampiran 5. Pengujian Instrumen Kemampuan Wirausaha

1. Instrumen Kemampuan Wirausaha

1) Data dan Pengujian Instrumen Kemampuan Wirausaha

1) Validitas Isi

Validator	PEMAHAMAN USAHA							FAKTOR USAHA			
	Butir 1	Butir 2	Butir 3	Butir 38	Butir 39	Butir 40	Butir 41	Butir 4	Butir 5	Butir 6	Butir 7
Judges 1	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
Judges 2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3
Judges 4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 6	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 7	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3
Ne	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
N	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
2ne	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
CVR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Kriteria	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Validator	ANALISIS USAHA												
	Butir 13	Butir 14	Butir 15	Butir 16	Butir 17	Butir 18	Butir 19	Butir 20	Butir 21	Butir 22	Butir 28	Butir 29	Butir 30
Judges 1	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3
Judges 2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 3	2	3	2	4	2	3	4	2	2	3	4	2	2
Judges 4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 7	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4
Ne	6	7	6	7	6	7	7	6	6	7	7	6	6
N	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
2ne	12	14	12	14	12	14	14	12	12	14	14	12	12
CVR	0,71	1	0,71	1	0,71	1	1	0,71	0,71	1	1	0,71	0,71
Kriteria	Cukup	Baik	Cukup	Baik	Cukup	Baik	Baik	Cukup	Cukup	Baik	Baik	Cukup	Cukup

Validator	ANALISIS USAHA						
	Butir 31	Butir 32	Butir 42	Butir 44	Butir 45	Butir 46	Butir 47
Judges 1	4	4	3	2	4	2	4
Judges 2	4	4	4	4	4	4	4
Judges 3	4	2	4	4	2	2	4
Judges 4	4	4	4	4	4	4	4
Judges 5	4	4	4	4	4	4	4
Judges 6	4	4	4	4	4	4	4
Judges 7	4	3	4	4	4	4	4
Ne	7	6	7	6	6	5	7
N	7	7	7	7	7	7	7
2ne	14	12	14	12	12	10	14
CVR	1	0,71	1	0,71	0,71	0,43	1
Kriteria	Baik	Cukup	Baik	Cukup	Cukup	Cukup	Baik

BENTUK USAHA					KREATIVITAS USAHA										
Butir 8	Butir 9	Butir 10	Butir 11	Butir 12	Butir 23	Butir 24	Butir 25	Butir 26	Butir 27	Butir 33	Butir 34	Butir 35	Butir 36	Butir 37	Butir 43
3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4
3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	2	3	3
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4
7	7	7	7	7	6	7	7	7	7	6	7	7	6	7	7
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
14	14	14	14	14	12	14	14	14	14	12	14	14	12	14	14
1	1	1	1	1	0,71	1	1	1	1	0,71	1	1	0,71	1	1
Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Cukup	Baik	Baik	Baik	Baik	Cukup	Baik	Baik	Cukup	Baik	Baik

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat 33 butir berada di atas 0,99 dan dapat digunakan dalam uji lapangan, sedangkan 14 butir berada pada di bawah 0,99, sehingga butir akan digugurkan.

P34	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
P35	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1
P36	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0
P37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
P38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P39	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1
P40	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1
P41	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0
P42	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0
P43	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
P44	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
P45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P46	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1
P47	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0
P48	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
P49	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P50	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
P51	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0
P52	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0
P53	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P54	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1
P55	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

No	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Butir Resp	b16	b17	b18	b19	b20	b21	b22	b23	b24	b26
P01	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
P02	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
P03	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0
P04	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
P05	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P06	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
P07	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
P08	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1
P09	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
P10	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
P11	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
P12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P13	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1

P14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P17	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0
P18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P25	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1
P26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P34	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
P35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P41	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1
P42	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P43	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1
P44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P46	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1
P47	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1
P48	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
P49	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
P50	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1
P51	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
P52	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1
P53	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1

P54	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1
P55	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1

[illegible]

P31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P40	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
P41	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P42	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1
P43	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P44	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1
P45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
P46	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1
P47	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1
P48	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1
P49	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
P50	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
P51	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1
P52	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0
P53	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1
P54	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
P55	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1

No	31	32	33			
Butir Resp	b42	b44	b45	sum	Theta (Z- Skor) berdasarkan Rasch	Theta (T- Skor) berdasarkan Rasch
P01	0	0	0	16	0,30	53
P02	1	1	1	26	2,76	78
P03	1	1	0	21	1,19	62
P04	1	1	1	23	1,65	67
P05	1	1	1	26	2,76	78
P06	0	1	1	21	1,19	62
P07	1	1	1	24	1,94	69
P08	0	1	1	23	1,65	67

P09	1	1	1	24	1,94	69
P10	0	1	0	20	0,99	60
P11	1	1	1	26	2,76	78
P12	1	1	1	24	1,94	69
P13	0	1	1	17	0,46	55
P14	1	1	1	25	2,29	73
P15	1	1	1	26	2,76	78
P16	1	1	1	27	3,51	85
P17	1	1	1	21	1,19	62
P18	1	1	1	28	4,76	98
P19	1	1	1	27	3,51	85
P20	1	1	1	27	3,51	85
P21	1	1	1	26	2,76	78
P22	1	1	1	27	3,51	85
P23	1	1	1	27	3,51	85
P24	1	1	1	28	4,76	98
P25	1	0	1	20	0,99	60
P26	1	1	1	25	2,29	73
P27	1	1	1	28	4,76	98
P28	1	1	1	28	4,76	98
P29	1	1	1	27	3,51	85
P30	1	1	1	28	4,76	98
P31	1	1	1	28	4,76	98
P32	1	1	1	25	2,29	73
P33	1	1	1	28	4,76	98
P34	1	1	1	26	2,76	78
P35	1	1	1	26	2,76	78
P36	1	1	1	26	2,76	78
P37	1	1	1	27	3,51	85
P38	1	1	0	27	3,51	85
P39	1	1	1	26	2,76	78
P40	1	1	1	26	2,76	78
P41	1	1	0	23	1,65	67
P42	1	1	1	24	1,94	69
P43	1	1	1	24	1,94	69
P44	0	1	0	22	1,41	64
P45	0	1	1	27	3,51	85
P46	1	1	1	21	1,19	62
P47	1	1	0	19	0,81	58
P48	1	1	1	23	1,65	67

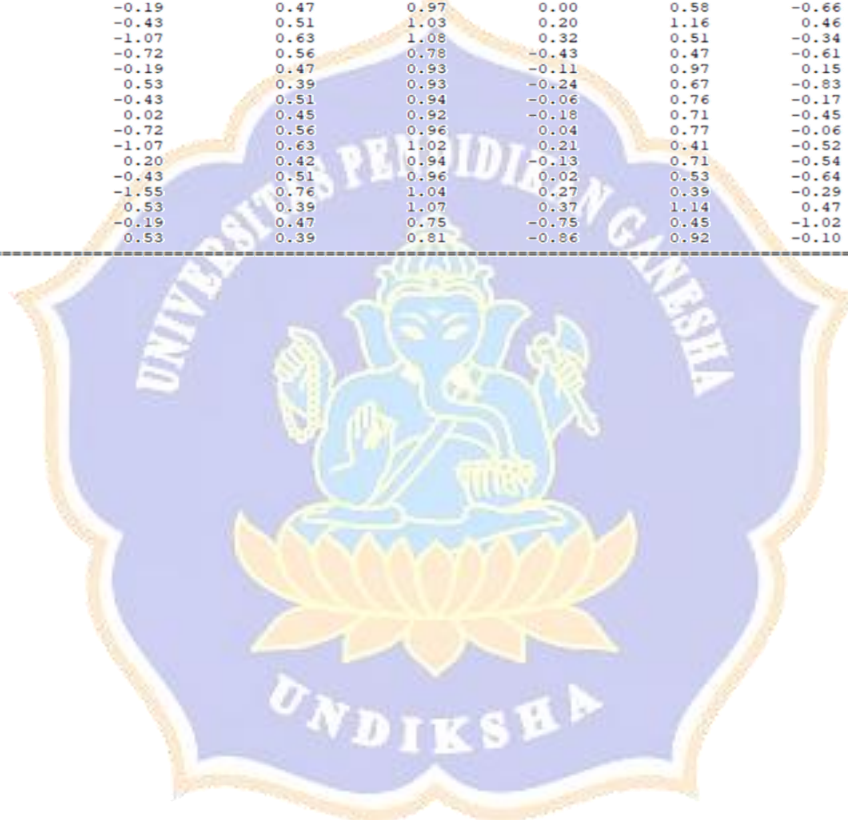
P49	1	1	1	24	1,94	69
P50	1	1	1	24	1,94	69
P51	0	1	0	18	0,63	56
P52	1	0	0	16	0,30	53
P53	0	0	1	24	1,94	69
P54	0	0	1	21	1,19	62
P55	1	0	0	7	-1,20	38



Lampiran 6. Hasil Analisis Tes Pengetahuan Kemampuan Wirausaha

Catatan: Butir valid bila memiliki UMS dengan nilai 0,5 sampai 1,5.

Item	Difficulty	Std. Error	WMS	Std. WMS	UMS	Std. UMS
b02	1.85	0.32	1.19	1.37	1.15	0.82
b03	0.20	0.42	0.99	0.06	0.79	-0.33
b04	1.20	0.34	1.25	1.47	1.60	2.04
b06	1.31	0.34	1.23	1.40	1.30	1.19
b07	0.02	0.45	1.07	0.34	1.14	0.43
b09	0.38	0.41	1.06	0.32	1.09	0.36
b10	0.02	0.45	0.99	0.07	0.90	-0.02
b13	0.95	0.36	1.14	0.78	1.27	0.91
b14	-0.43	0.51	0.92	-0.10	0.63	-0.41
b15	1.08	0.35	1.05	0.35	1.30	1.09
b16	-0.72	0.56	1.08	0.32	0.62	-0.31
b17	0.20	0.42	1.02	0.15	0.91	-0.05
b18	-0.72	0.56	0.87	-0.18	0.54	-0.45
b19	0.02	0.45	1.04	0.22	0.85	-0.12
b20	0.02	0.45	1.18	0.70	0.85	-0.13
b21	0.02	0.45	1.03	0.19	0.72	-0.42
b22	-0.19	0.47	0.99	0.08	0.67	-0.44
b23	-0.19	0.47	0.97	0.00	0.58	-0.66
b24	-0.43	0.51	1.03	0.20	1.16	0.46
b26	-1.07	0.63	1.08	0.32	0.51	-0.34
b28	-0.72	0.56	0.78	-0.43	0.47	-0.61
b29	-0.19	0.47	0.93	-0.11	0.97	0.15
b30	0.53	0.39	0.93	-0.24	0.67	-0.83
b31	-0.43	0.51	0.94	-0.06	0.76	-0.17
b33	0.02	0.45	0.92	-0.18	0.71	-0.45
b34	-0.72	0.56	0.96	0.04	0.77	-0.06
b36	-1.07	0.63	1.02	0.21	0.41	-0.52
b37	0.20	0.42	0.94	-0.13	0.71	-0.54
b38	-0.43	0.51	0.96	0.02	0.53	-0.64
b40	-1.55	0.76	1.04	0.27	0.39	-0.29
b42	0.53	0.39	1.07	0.37	1.14	0.47
b44	-0.19	0.47	0.75	-0.75	0.45	-1.02
b45	0.53	0.39	0.81	-0.86	0.92	-0.10

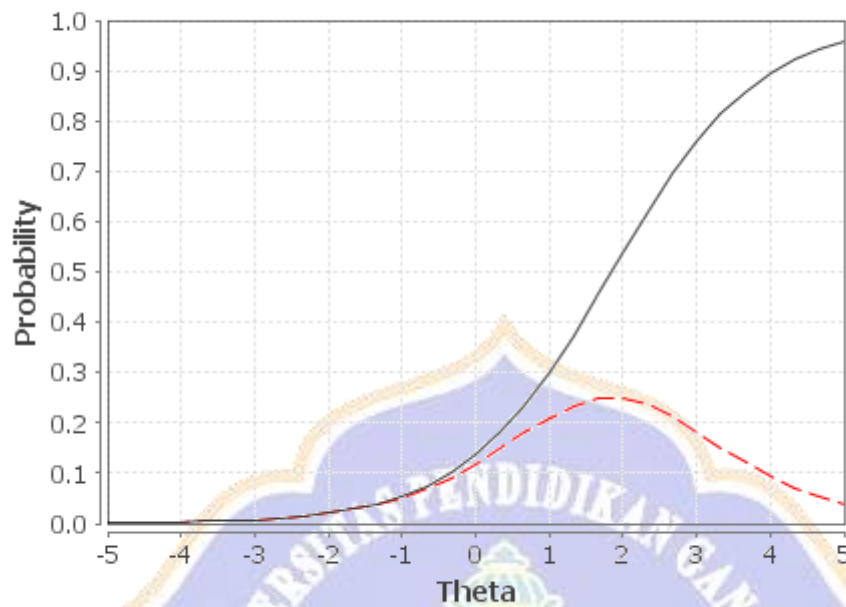
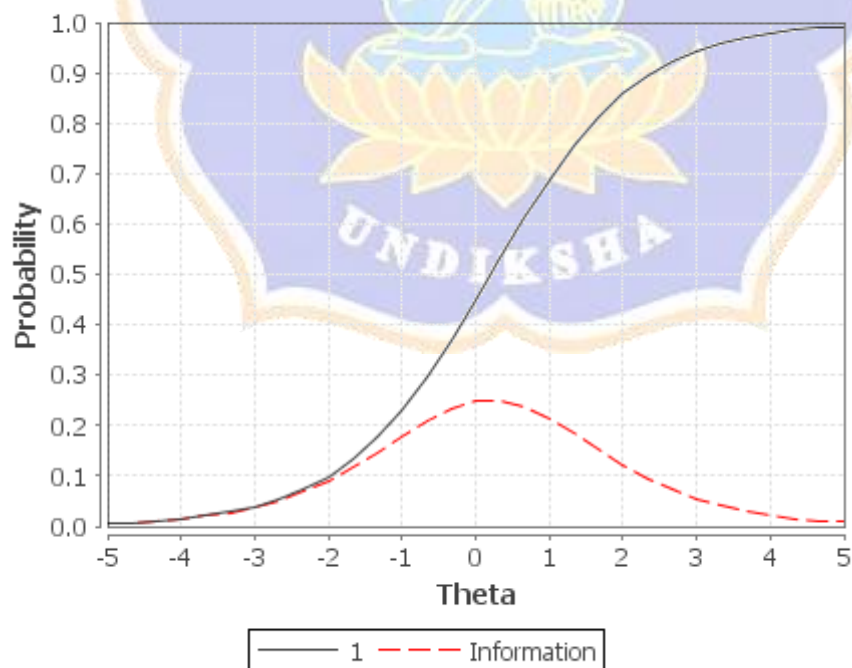


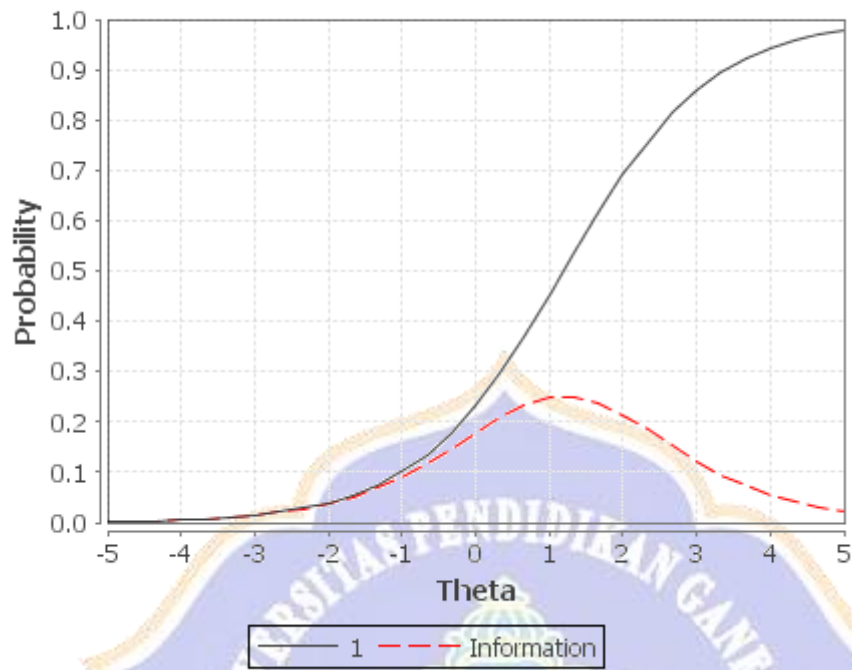
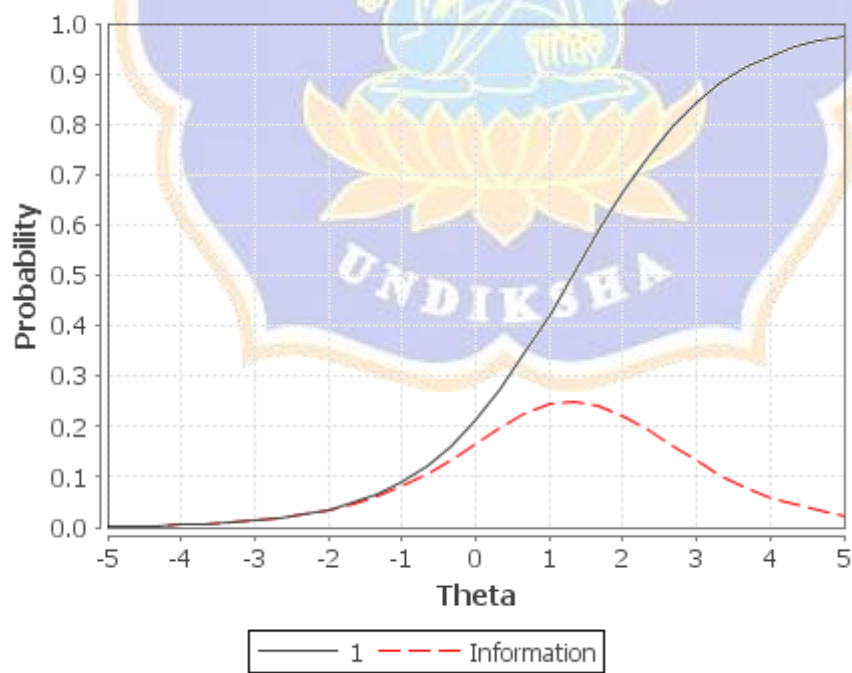
SCORE TABLE

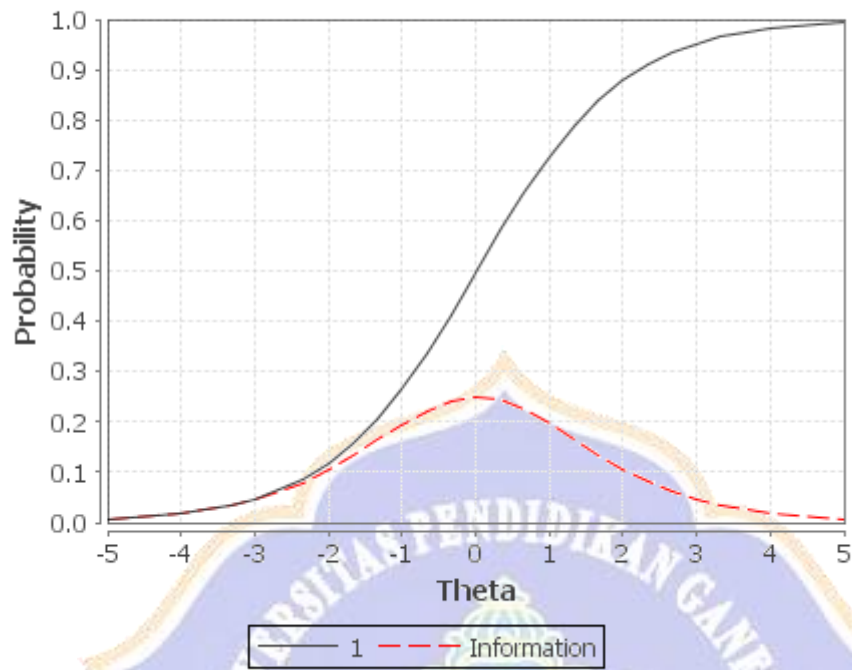
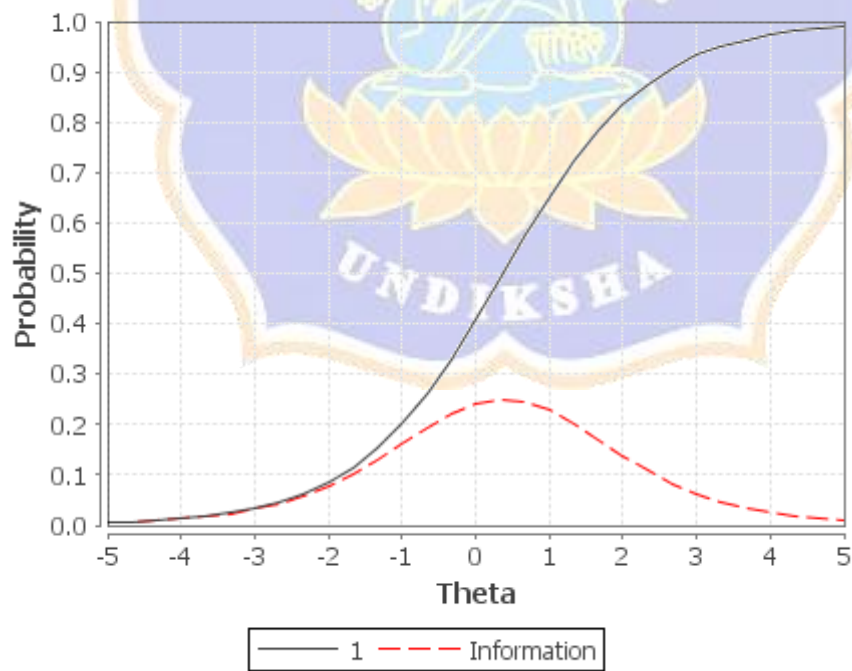
Score	Theta	Std. Err
0.00	-4.9288	1.84
1.00	-3.6924	1.02
2.00	-2.9524	0.74
3.00	-2.4995	0.62
4.00	-2.1634	0.55
5.00	-1.8910	0.50
6.00	-1.6584	0.47
7.00	-1.4527	0.44
8.00	-1.2662	0.42
9.00	-1.0940	0.41
10.00	-0.9325	0.40
11.00	-0.7792	0.39
12.00	-0.6320	0.38
13.00	-0.4896	0.37
14.00	-0.3504	0.37
15.00	-0.2136	0.37
16.00	-0.0779	0.37
17.00	0.0575	0.37
18.00	0.1936	0.37
19.00	0.3313	0.37
20.00	0.4717	0.38
21.00	0.6158	0.38
22.00	0.7649	0.39
23.00	0.9208	0.40
24.00	1.0853	0.41
25.00	1.2610	0.43
26.00	1.4515	0.45
27.00	1.6617	0.47
28.00	1.8996	0.51
29.00	2.1779	0.55
30.00	2.5204	0.62
31.00	2.9808	0.74
32.00	3.7289	1.03
33.00	4.9717	1.84

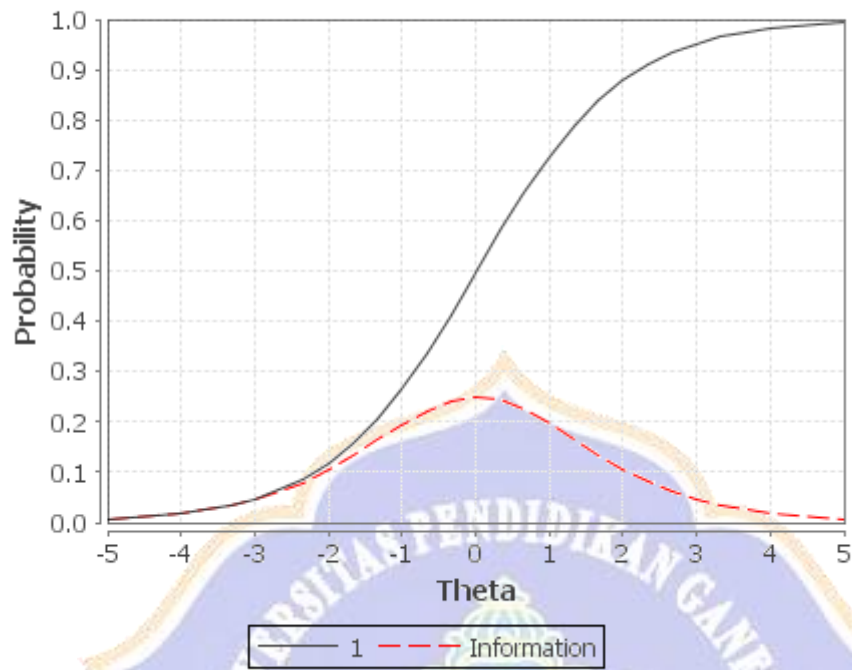
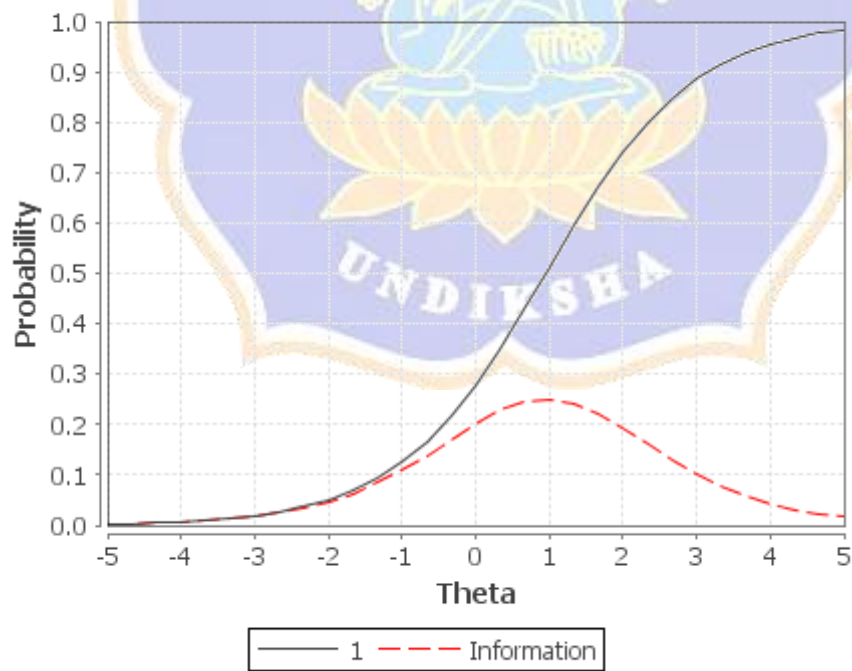
No Butir Awal	Hasil Validitas Isi	Uji Konsistensi butir	Uji Rasch Model	No Butir Baru
1	Gugur			
2	Valid	Valid	Valid	1
3	Valid	Valid	Valid	2
4	Valid	Valid	Gugur	
5	Gugur			
6	Valid	Valid	Valid	3
7	Valid	Valid	Valid	4
8	Gugur			
9	Valid	Valid	Valid	5
10	Valid	Valid	Valid	6
11	Gugur			

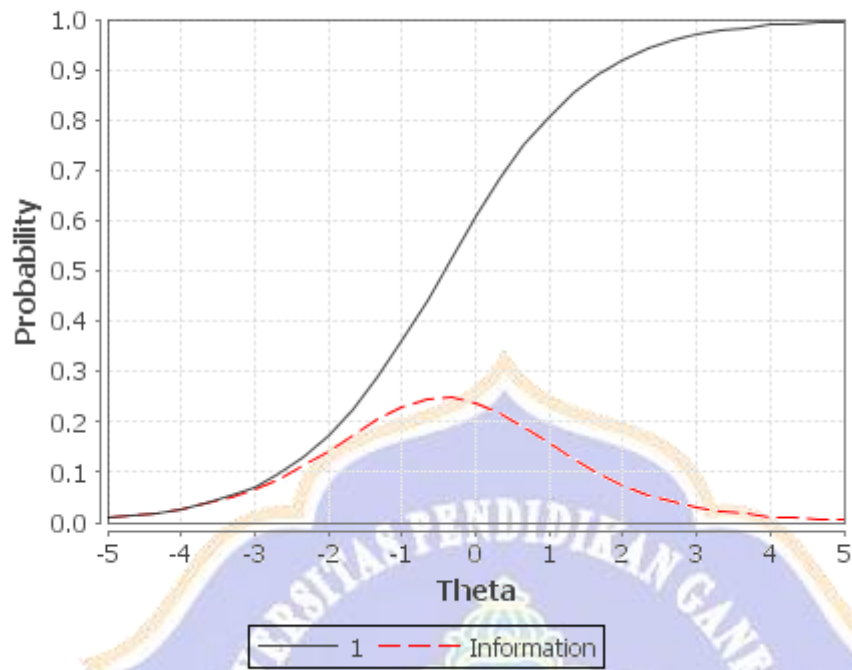
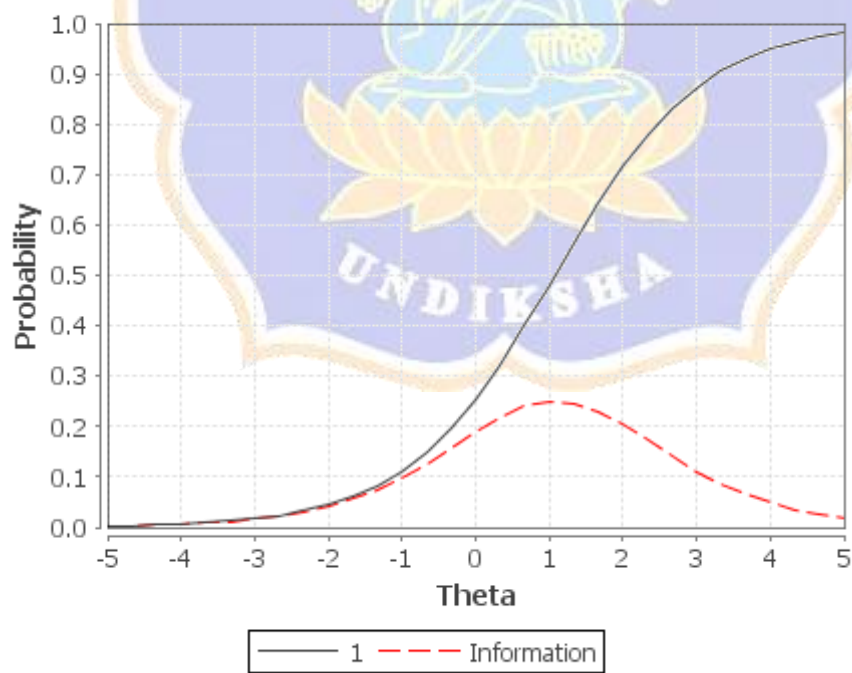
12	Gugur			
13	Valid	Valid	Valid	7
14	Valid	Valid	Valid	8
15	Valid	Valid	Valid	9
16	Valid	Valid	Valid	10
17	Valid	Valid	Valid	11
18	Valid	Valid	Valid	12
19	Valid	Valid	Valid	13
20	Valid	Valid	Valid	14
21	Valid	Valid	Valid	15
22	Valid	Valid	Valid	16
23	Valid	Valid	Valid	17
24	Valid	Valid	Valid	18
25	Gugur			
26	Valid	Valid	Valid	19
27	Gugur			
28	Valid	Valid	Gugur	
29	Valid	Valid	Valid	20
30	Valid	Valid	Valid	21
31	Valid	Valid	Valid	22
32	Gugur			
33	Valid	Valid	Valid	23
34	Valid	Valid	Valid	24
35	Gugur			
36	Valid	Valid	Gugur	
37	Valid	Valid	Valid	25
38	Valid	Valid	Valid	26
39	Gugur			
40	Valid	Valid	Gugur	
41	Gugur			
42	Valid	Valid	Valid	27
43	Gugur			
44	Valid	Valid	Gugur	
45	Valid	Valid	Valid	28
46	Gugur			
47	Gugur			
Jumlah Butir Lolos uji	33	33	28	28

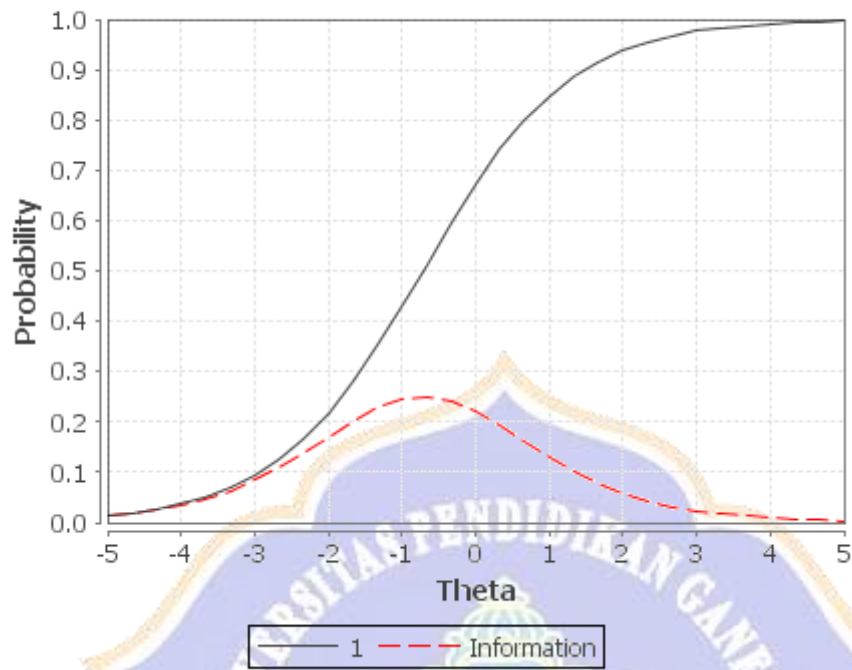
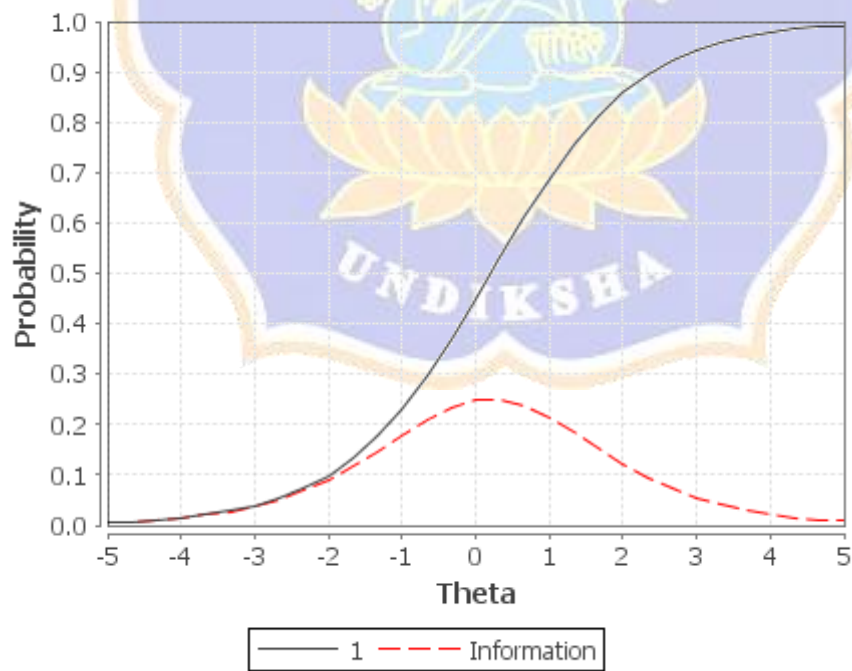
Lampiran 7. Gambar Kurva Karakteristik Butir dan Fungsi Informasi**b02****b03**

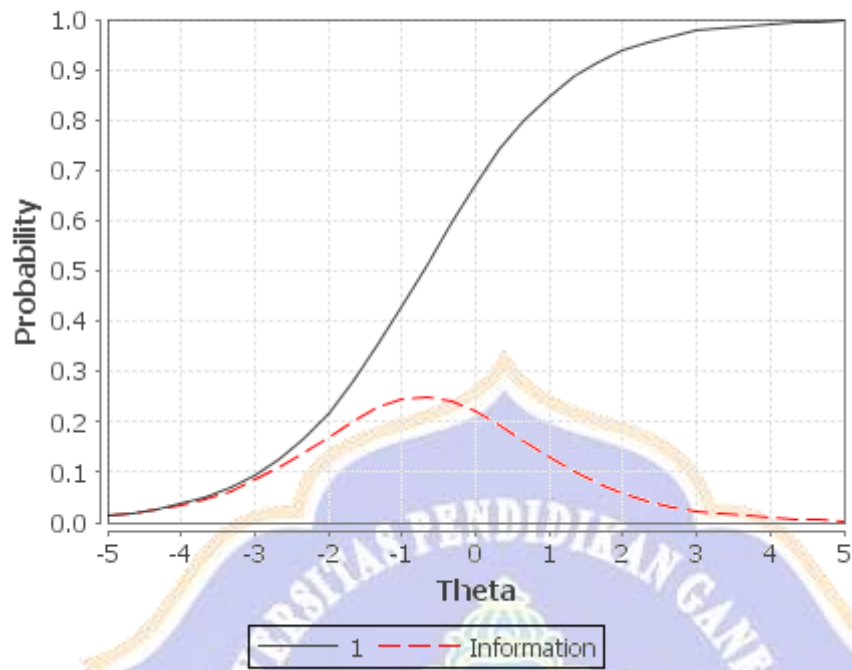
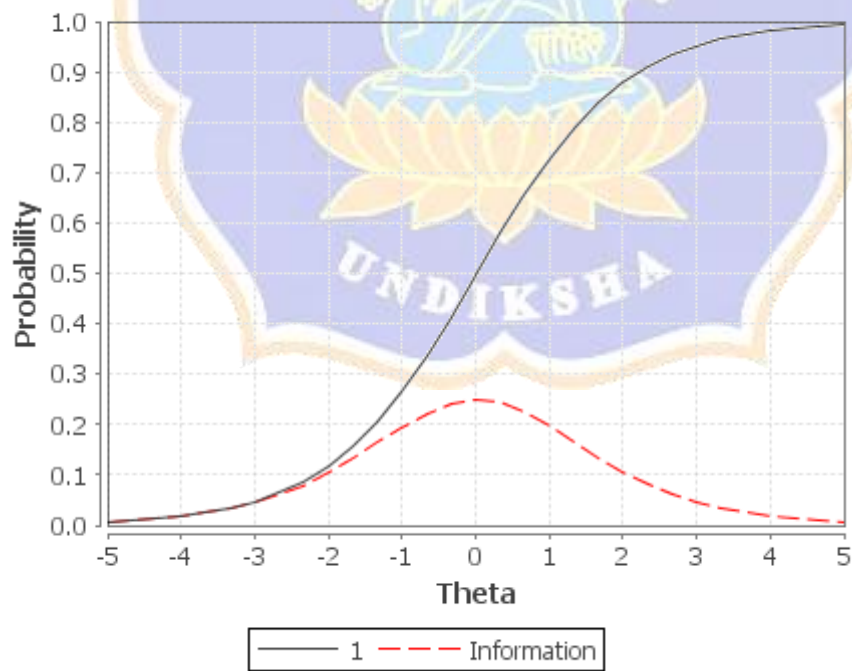
b04**b06**

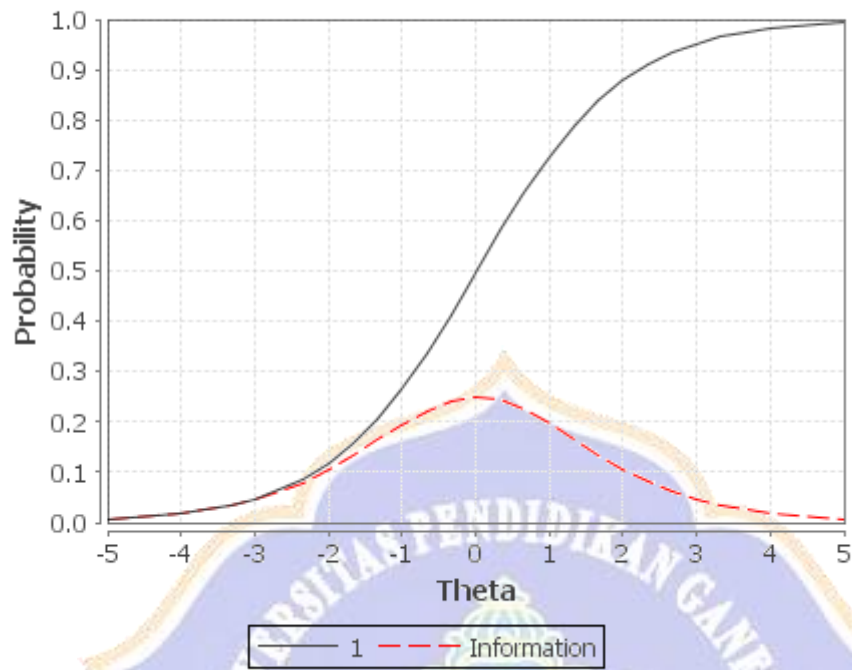
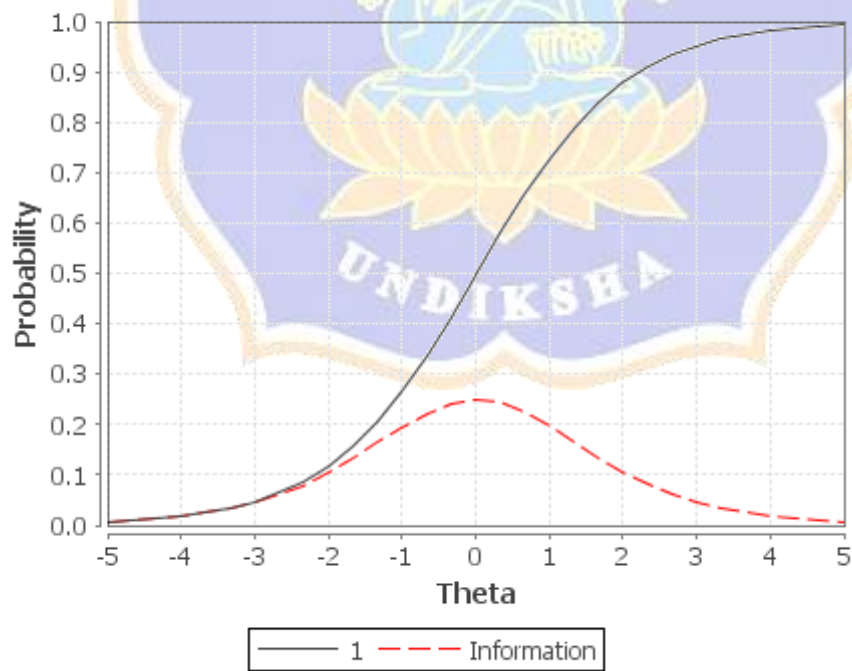
b07**b09**

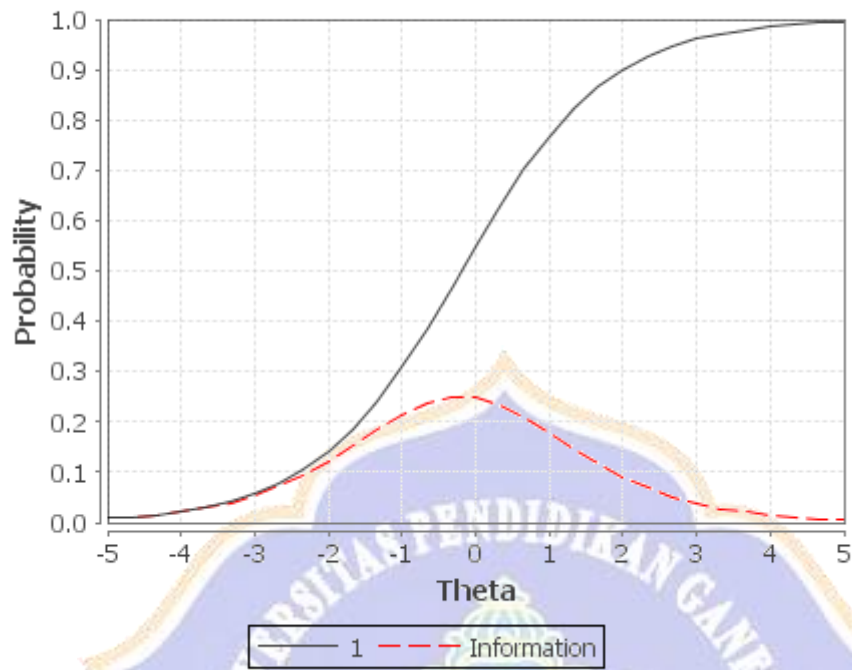
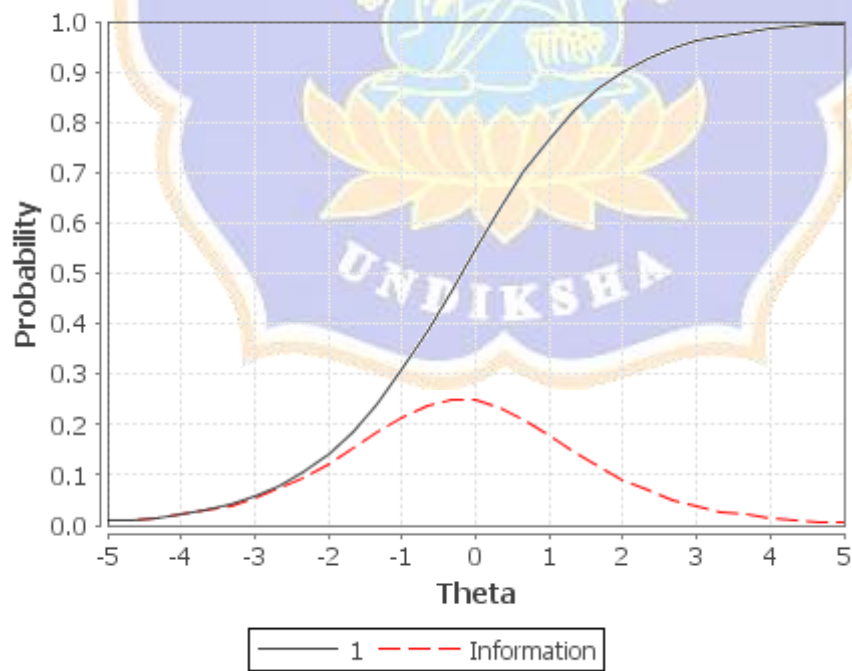
b10**b13**

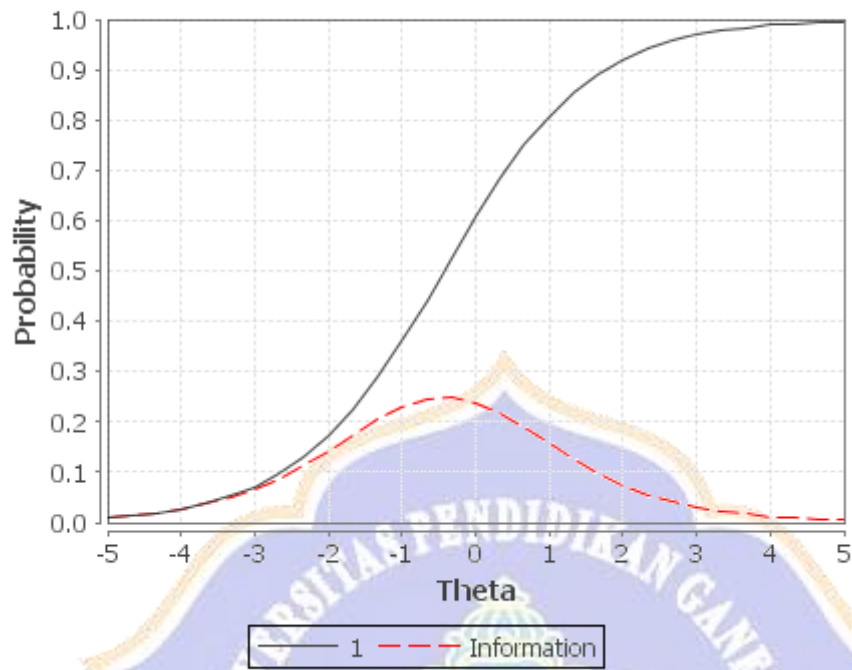
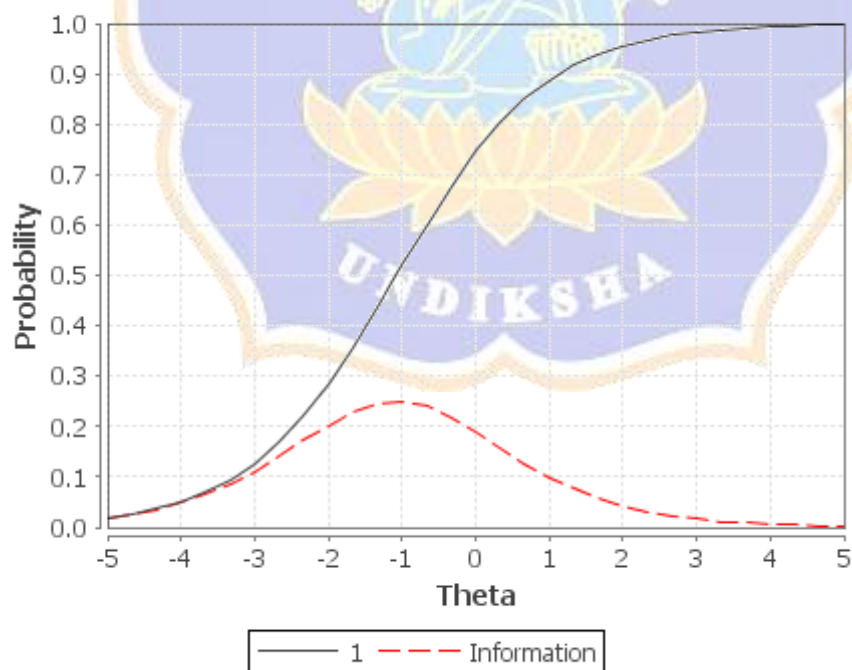
b14**b15**

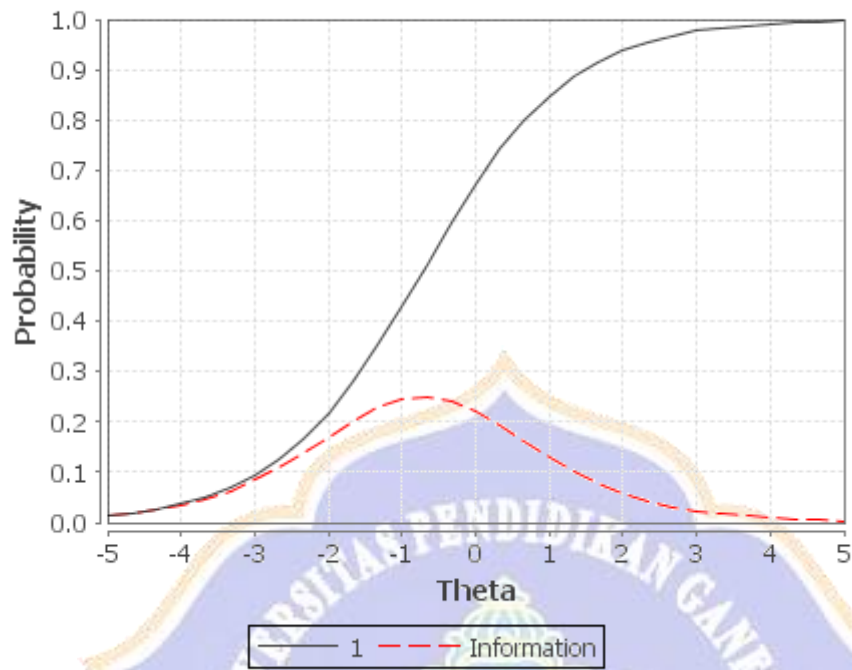
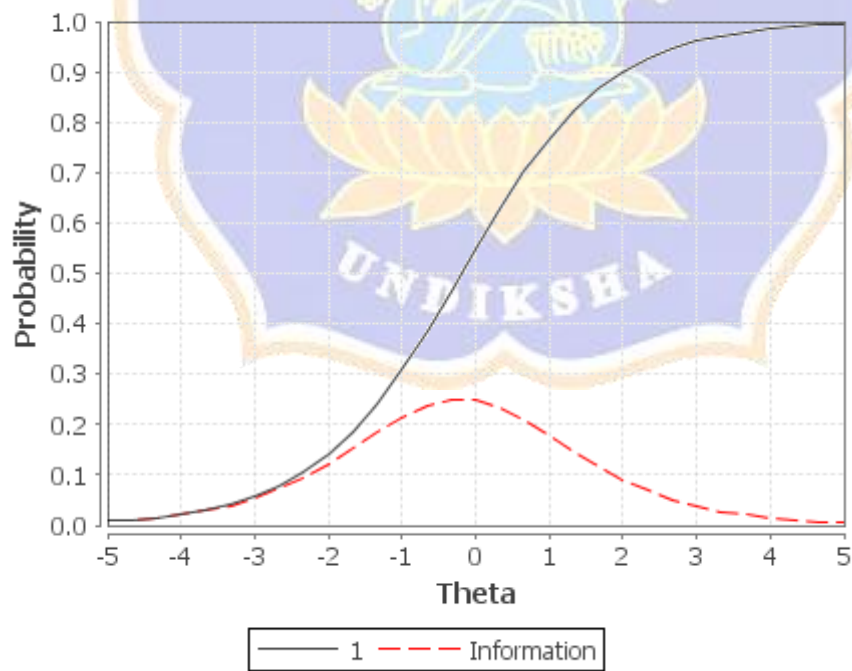
b16**b17**

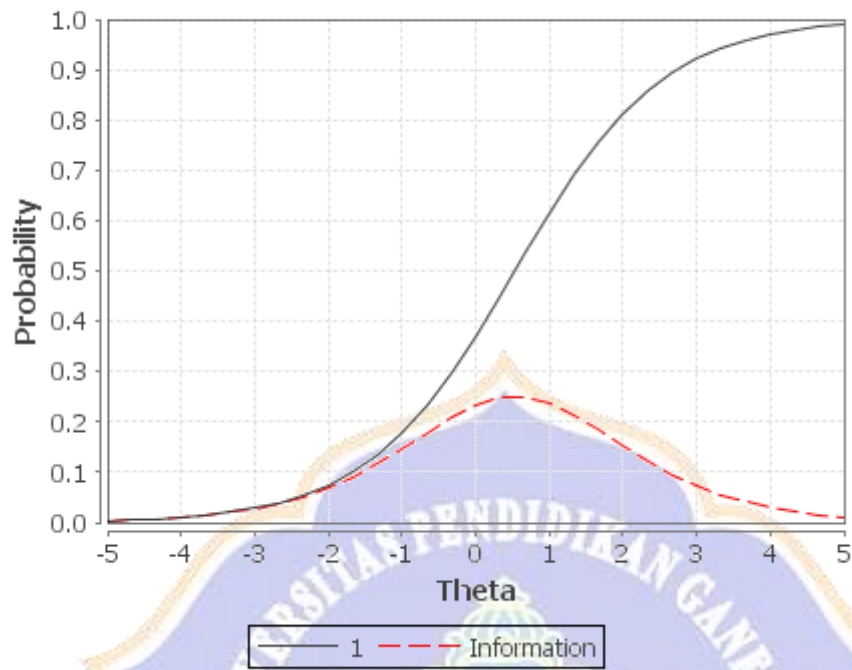
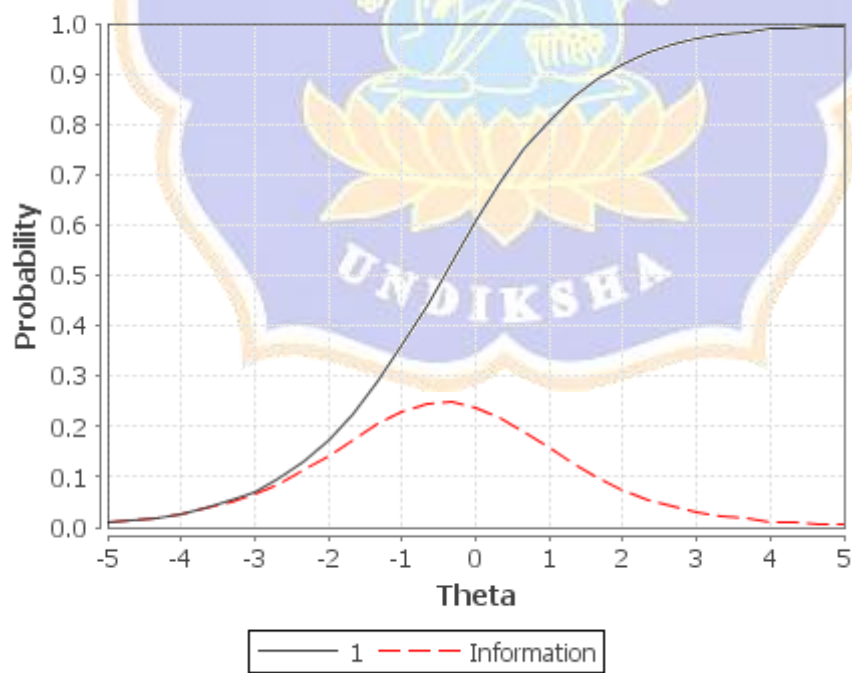
b18**b19**

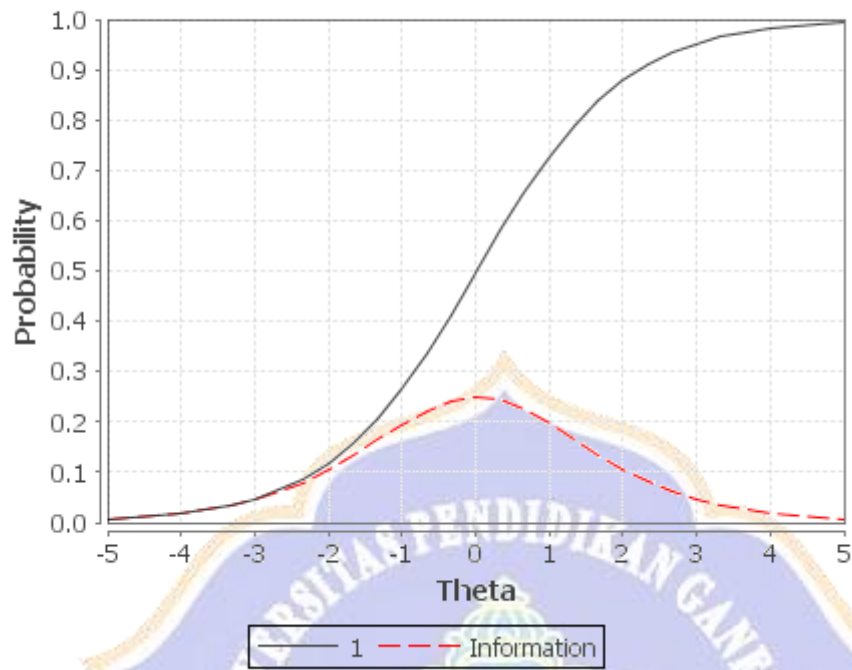
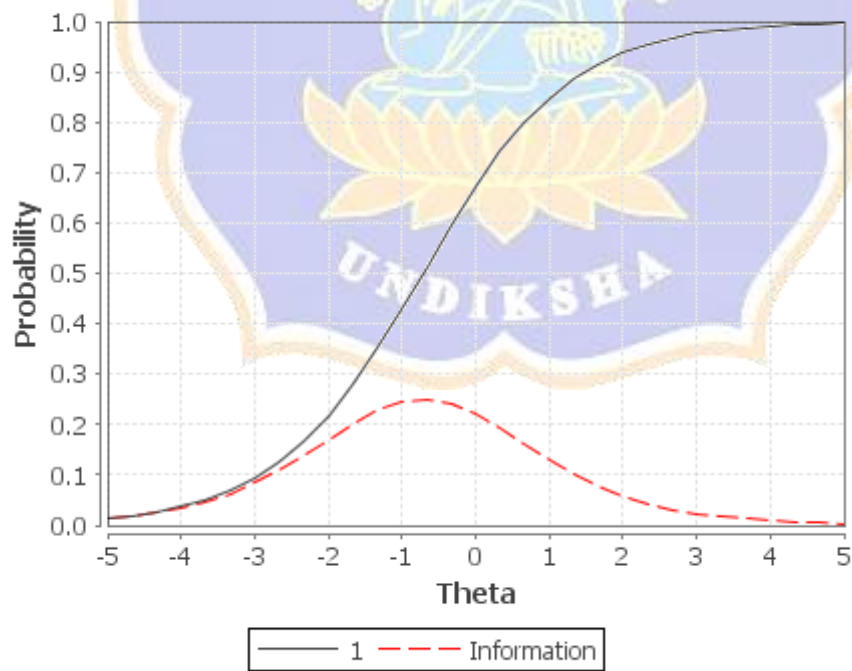
b20**b21**

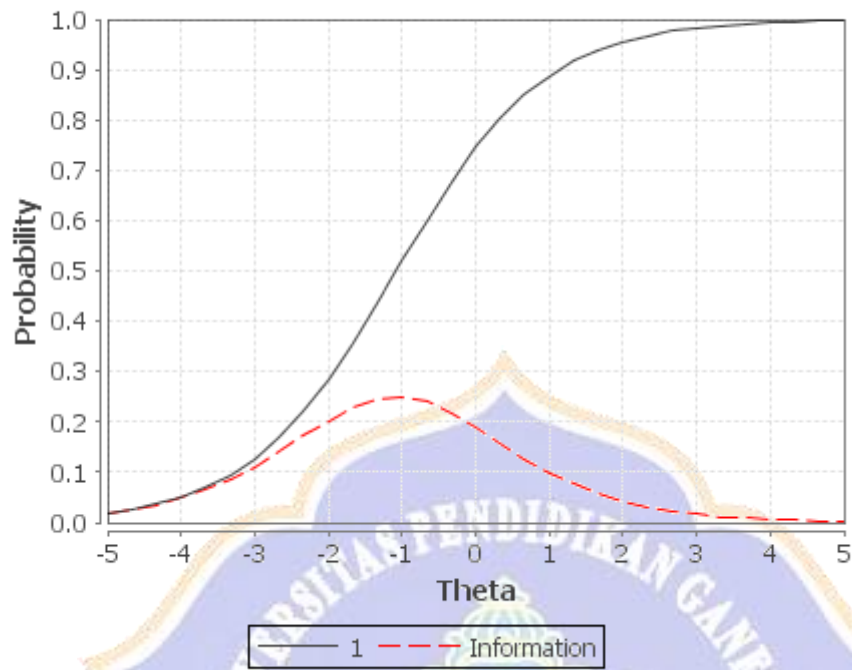
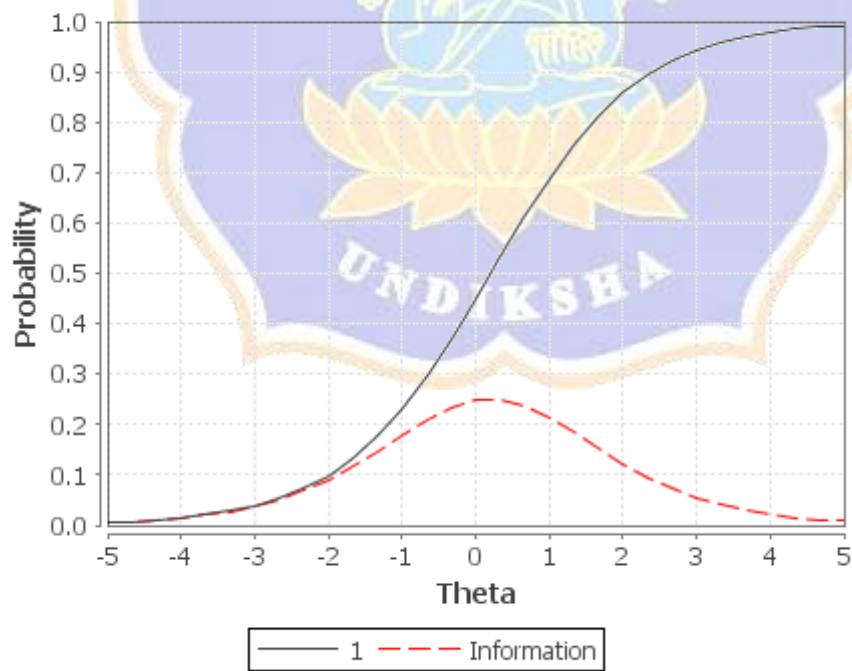
b22**b23**

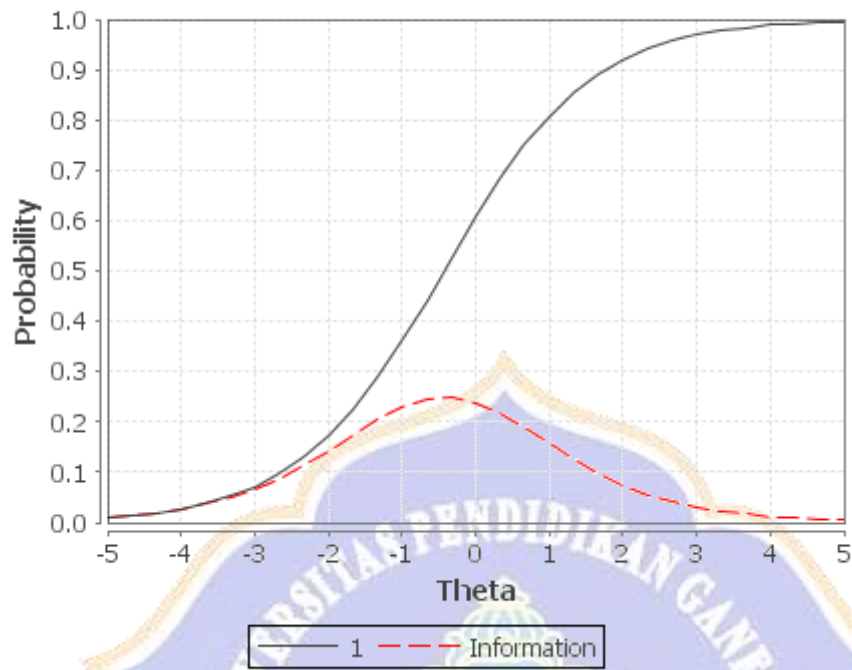
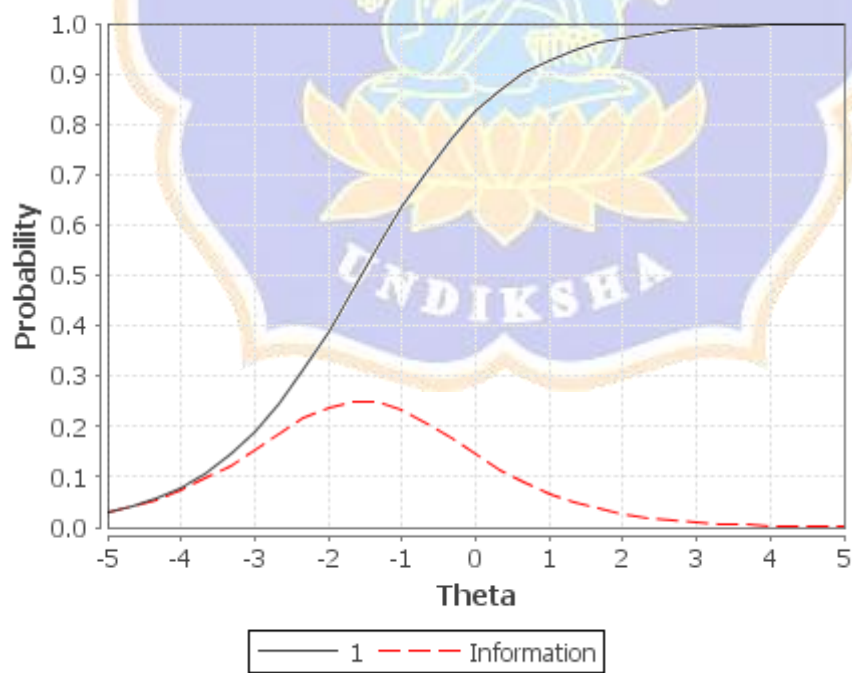
b24**b26**

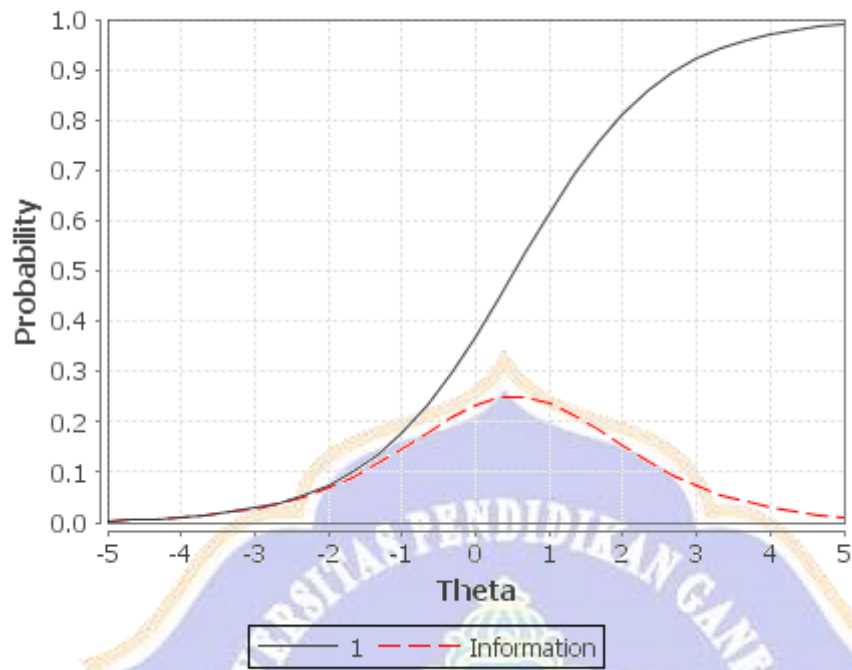
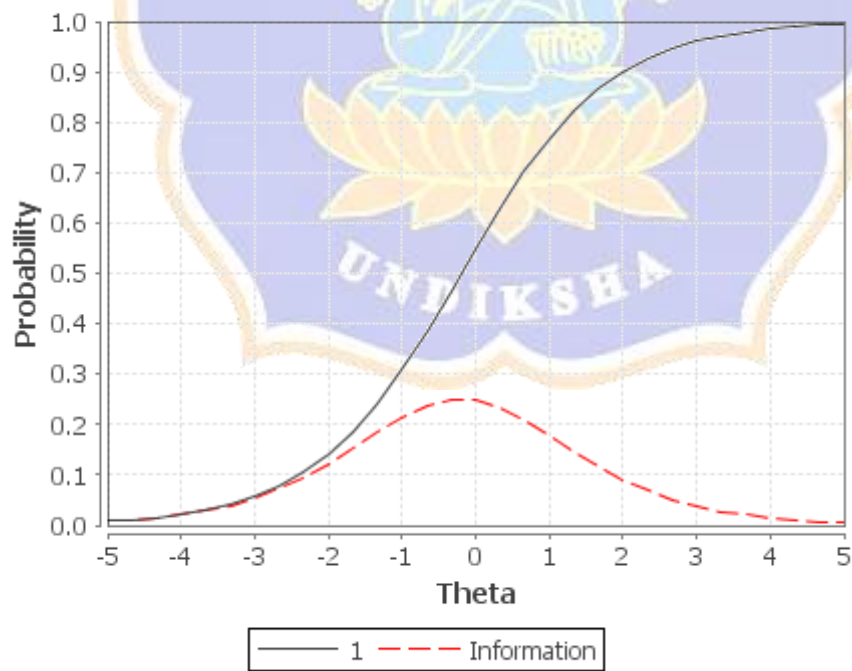
b28**b29**

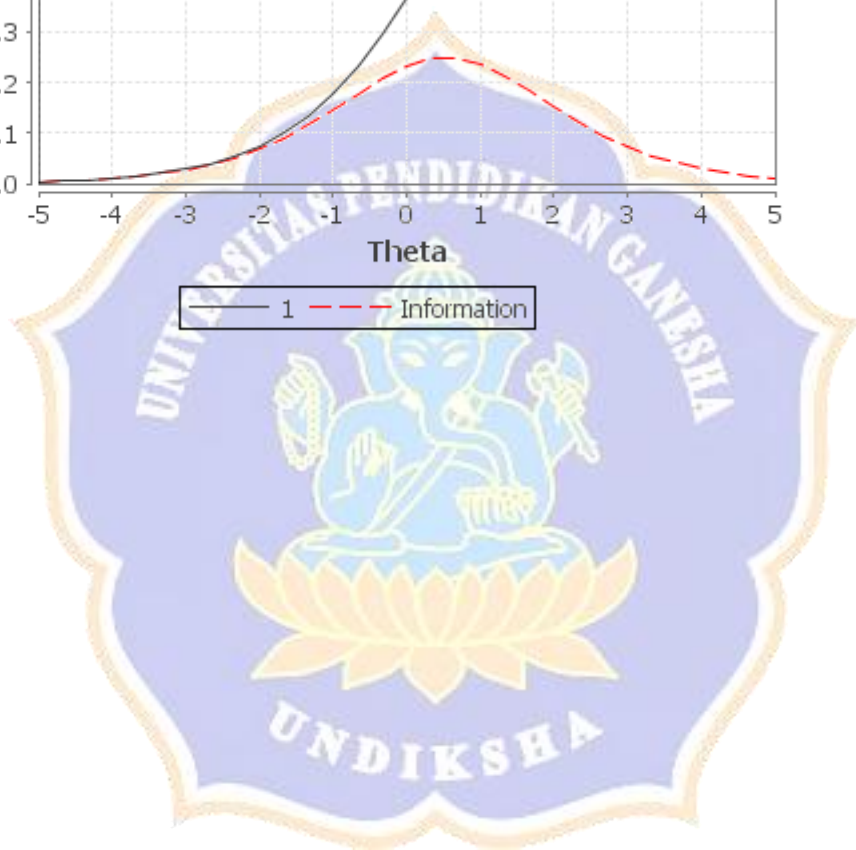
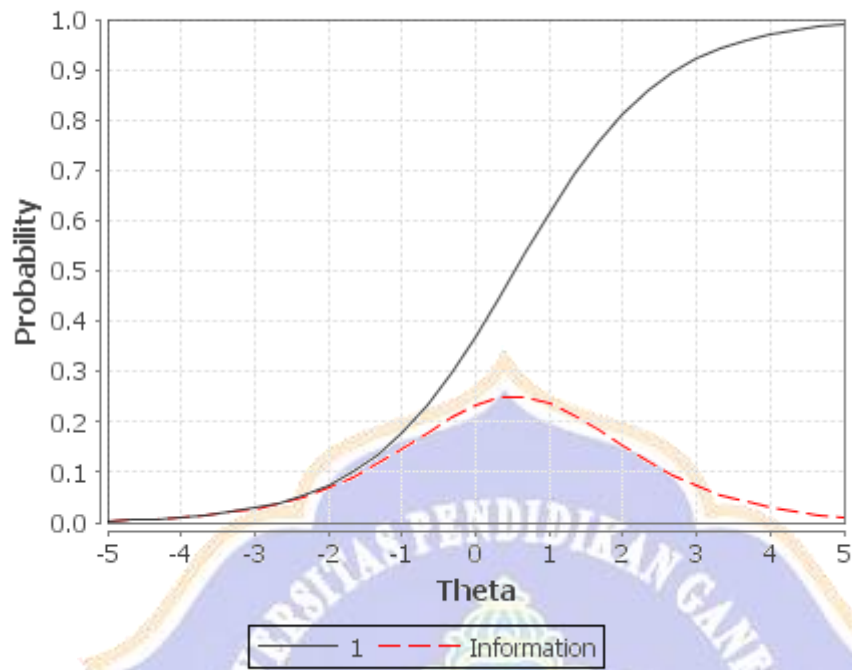
b30**b31**

b33**b34**

b36**b37**

b38**b40**

b42**b44**

b45

Lampiran 8. Uji Validitas

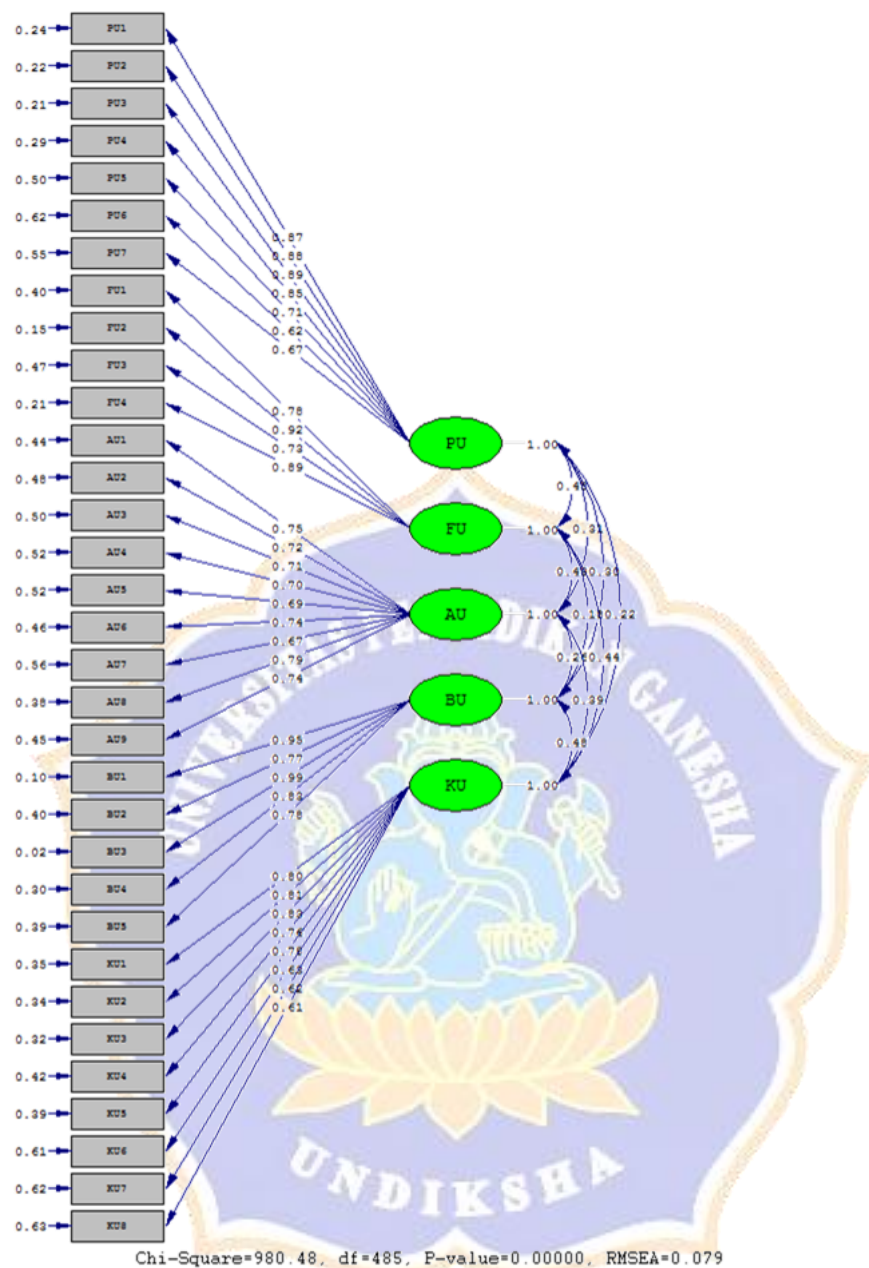
Data hasil uji coba lapangan akan dianalisis validitas konstruksinya menggunakan beberapa teknik analisis, antara lain: uji Validitas konvergen, diskriminan, dan rasch model.

1. Uji Validitas Konvergen

Validitas konvergen adalah konsep fundamental di bidang penelitian ilmiah yang berupaya menetapkan tingkat korelasi antara indikator dan konstruksi atau variabel laten. Validitas konvergen di proses menggunakan analisis SEM yang berbasis Covarian melalui aplikasi LISREL sejauh mana sekelompok indikator mewakili satu variabel laten yang mendasari variabel laten tersebut. Hair et al. (2022) menyatakan bahwa dalam hal validitas konvergen, ada sejumlah faktor kunci yang perlu diperhatikan.

- a) *Outer Loadings (Loading Factor)*: nilai *outer loadings* membahas korelasi antara variabel laten dan indikator masing-masing. Indikator dianggap memiliki validitas konvergen jika Nilai *outer loadings* di atas 0,70.
- b) *Average Variance Extracted (AVE)*: Nilai AVE menilai sejauh mana variabel laten dapat menjelaskan variasi dalam indikator mereka. Nilai AVE setidaknya 0,5 menunjukkan validitas konvergen yang memadai.

Penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi LISREL 8.80 dalam menguji validitas konvergen. Hasil analisis diperoleh model fit seperti disajikan pada gambar berikut.



Berdasarkan diagram *Standardized Solutions Model Pengukuran SEM LISREL* di atas, tampak bahwa semua nilai *loading factor indicator* lebih dari 0,5 sehingga dapat dinyatakan bahwa semua indikator valid. Apabila dirinci dalam tabel, daftar *factor loading* yang valid dengan nilai kurang dari 0,05 adalah sebagai berikut:

Validitas Internal:

Dimensi	Indikator	SLF $\geq 0,5$	Error	CR $> 0,7$	AVE $> 50\%$	Kesimpulan
PU				0,92	0,63	Reliabel
	PU1	0,871	0,241			Valid
	PU2	0,885	0,217			Valid
	PU3	0,89	0,208			Valid
	PU4	0,845	0,286			Valid
	PU5	0,706	0,502			Valid
	PU6	0,619	0,617			Valid
	PU7	0,672	0,548			Valid
SL				0,90	0,69	Reliabel
	FU1	0,776	0,398			Valid
	FU2	0,921	0,152			Valid
	FU3	0,728	0,470			Valid
	FU4	0,89	0,208			Valid
AU				0,91	0,52	Reliabel
	AU1	0,75	0,438			Valid
	AU2	0,723	0,477			Valid
	AU3	0,705	0,503			Valid
	AU4	0,695	0,517			Valid
	AU5	0,692	0,521			Valid
	AU6	0,736	0,458			Valid
	AU7	0,666	0,556			Valid
	AU8	0,786	0,382			Valid
	AU9	0,744	0,446			Valid
BU				0,94	0,76	Reliabel
	BU1	0,95	0,098			Valid
	BU2	0,775	0,399			Valid
	BU3	0,989	0,022			Valid
	BU4	0,835	0,303			Valid
	BU5	0,781	0,390			Valid
KU				0,90	0,54	Reliabel
	KU1	0,803	0,355			Valid
	KU2	0,814	0,337			Valid
	KU3	0,827	0,316			Valid
	KU4	0,763	0,418			Valid
	KU5	0,783	0,387			Valid
	KU6	0,625	0,609			Valid
	KU7	0,616	0,621			Valid
	KU8	0,607	0,632			Valid

Diambil dari Output Hasil Analisis Measurement SEM LISREL

Berdasarkan rincian tabel di atas, semua indikator valid di mana nilai *factor loading* (SLF)

$> 0,5$.

2. Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan adalah sejauh mana sebuah konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lain berdasarkan standar empiris. Dengan demikian, menetapkan validitas diskriminan menyiratkan bahwa sebuah konstruk adalah unik dan menangkap fenomena yang tidak diwakili oleh konstruk lain dalam model. Kriteria ini membandingkan akar kuadrat dari nilai AVE dengan korelasi variabel laten. Secara khusus, akar kuadrat dari AVE setiap konstruk harus lebih besar dari korelasi tertinggi dengan konstruk lainnya.

Penelitian ini menggunakan nilai Fornell-Larcker Criterion dalam menentukan validitas diskriminan. Tabel berikut menunjukkan nilai Fornell-Larcker Criterion.

	PU	FU	AU	BU	KU
PU	0,791				
FU	0,475	0,833			
AU	0,312	0,492	0,723		
BU	0,301	0,179	0,258	0,871	
KU	0,222	0,444	0,388	0,476	0,735

Berdasarkan table analisis *Fornell Larcker Criterion* dapat dipastikan bahwa semua Akar AVE lebih besar dari pada korelasinya dengan konstruk lainnya, misalnya Akar AVE variable PU sebesar 0,791 dimana lebih besar dari pada korelasinya dengan FU yaitu sebesar 0,475. Oleh karena semua Akar AVE lebih besar dari pada korelasinya dengan konstruk lainnya maka dapat disimpulkan bahwa semua variable latent telah valid secara divergen.

Lampiran 9. Data dan Pengujian Instrumen Kepemimpinan Transformasional

a) Validitas Isi

Validator	Butir 1	Butir 2	Butir 3	Butir 4	Butir 5	Butir 6
Judges 1	4	4	4	4	4	4
Judges 2	4	4	4	4	4	4
Judges 3	3	3	3	3	3	3
Judges 4	4	4	4	4	4	4
Judges 5	4	4	4	4	4	4
Judges 6	3	3	3	3	3	4
Judges 7	4	4	4	4	4	4
Ne	7	7	7	7	7	7
N	7	7	7	7	7	7
2ne	14	14	14	14	14	14
CVR	1	1	1	1	1	1
Kriteria	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Validator	Butir 7	Butir 8	Butir 9	Butir 10	Butir 11	Butir 12
Judges 1	4	4	4	4	4	4
Judges 2	4	4	4	4	4	4
Judges 3	3	3	3	3	4	4
Judges 4	4	4	4	4	4	4
Judges 5	4	4	4	4	4	4
Judges 6	4	4	4	4	4	4
Judges 7	4	4	4	4	4	4
Ne	7	7	7	7	7	7
N	7	7	7	7	7	7
2ne	14	14	14	14	14	14
CVR	1	1	1	1	1	1
Kriteria	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa semua butir di atas berada pada kategori baik.

b). Validitas Konstruk

Resp.	Pengaruh Idealis			Motivasi Inspirasional			Stimulasi Intelektual			Perhatian Personal		
	PI1	PI2	PI3	MI1	MI2	MI3	SI1	SI2	SI3	PP1	PP2	PP3
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
38	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	4	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	4
42	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
43	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5
44	5	4	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5
45	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
46	3	3	3	3	4	2	2	3	4	3	4	5
47	5	5	5	3	3	3	3	3	3	5	5	5
48	5	5	5	4	3	3	2	2	4	5	5	5
49	5	5	5	4	3	3	5	5	5	4	5	5
50	4	2	5	5	4	4	3	2	2	4	4	5
51	3	3	3	4	4	2	3	4	4	2	3	3
52	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5	5
53	4	2	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4
54	3	4	5	5	4	3	3	2	3	5	5	5
55	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5

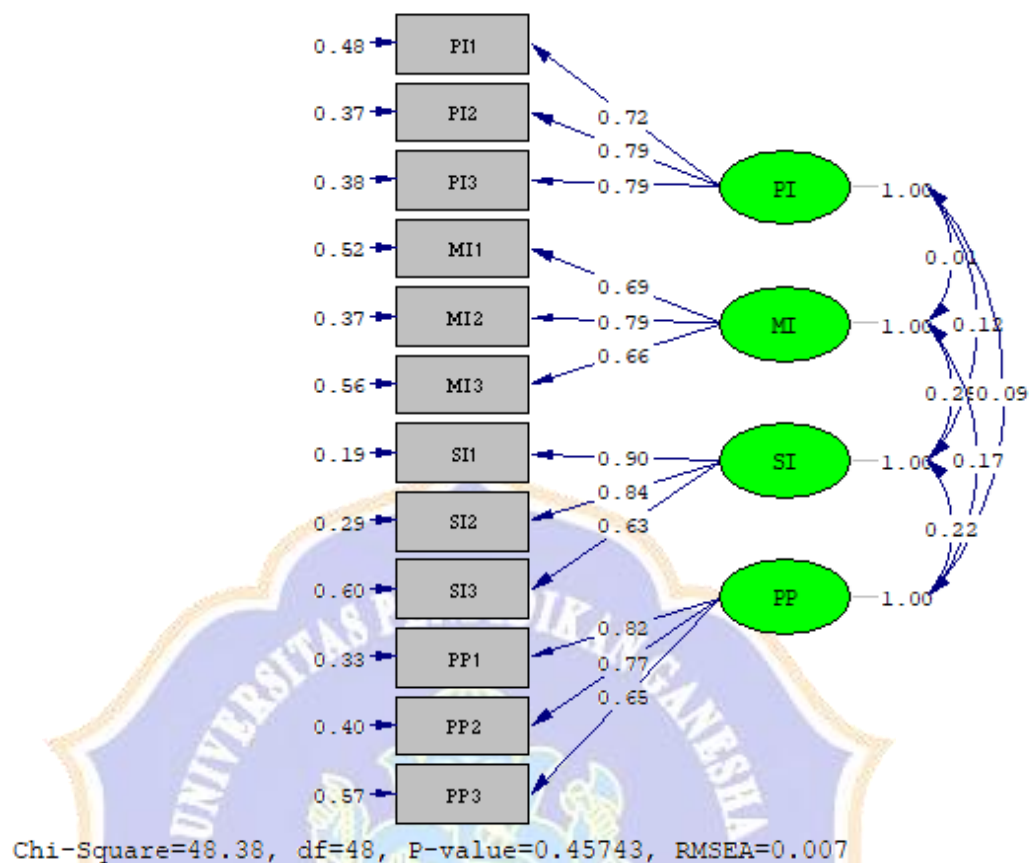
Data hasil uji coba lapangan di atas akan dianalisis validitas konstruksinya menggunakan beberapa teknik analisis, antara lain: uji validitas konvergen, diskriminan, dan rasch model.

1. Uji Validitas Konvergen

Validitas konvergen adalah konsep fundamental di bidang penelitian ilmiah yang berupaya menetapkan tingkat korelasi antara indikator dan konstruksi atau variabel laten. Validitas konvergen di proses menggunakan analisis SEM yang berbasis Covarian melalui aplikasi LISREL sejauh mana sekelompok indikator mewakili satu variabel laten yang mendasari variabel laten tersebut. Hair et al. (2022) menyatakan bahwa dalam hal validitas konvergen, ada sejumlah faktor kunci yang perlu diperhatikan

- a) *Outer Loadings (Loading Factor)*: Nilai outer loadings Membahas korelasi antara variabel laten dan indikator masing-masing. Indikator dianggap memiliki validitas konvergen jika Nilai outer loadings di atas 0,70.
- b) *Average Variance Extracted (AVE)*: Nilai AVE menilai sejauh mana variabel laten dapat menjelaskan variasi dalam indikator mereka. Nilai AVE setidaknya 0,5 menunjukkan validitas konvergen yang memadai. Kriteria ini didefinisikan sebagai nilai rata-rata besar dari muatan kuadrat indikator yang terkait dengan konstruk (yaitu, jumlah muatan kuadrat dibagi dengan jumlah indikator). Oleh karena itu, AVE setara dengan komunalitas sebuah konstruk.
- Penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi LISREL 8.80 dalam menguji validitas konvergen. Hasil analisis diperoleh model fit seperti disajikan pada gambar berikut.





Berdasarkan diagram *Standardized Solutions Model Pengukuran SEM LISREL* diatas, tampak bahwa semua nilai loading factor indicator lebih dari 0,5 sehingga dapat dinyatakan bahwa semua indicator valid. Apabila dirinci dalam table, daftar factor loading yang valid dengan nilai kurang dari 0,05 adalah sebagai berikut:

Validitas Internal:

Dimensi	Indikator	SLF $\geq$ 0,5	Error	CR > 0,7	AVE > 50%	Kesimpulan
PI				0,81	0,59	Reliabel
	PI1	0,72	0,482			Valid
	PI2	0,79	0,376			Valid
	PI3	0,79	0,376			Valid
MI				0,76	0,51	Reliabel
	MI1	0,69	0,524			Valid
	MI2	0,79	0,376			Valid
	MI3	0,66	0,564			Valid
SI				0,80	0,57	Reliabel
	SI1	0,82	0,328			Valid

PP	SI2	0,71	0,496			Valid
	SI3	0,74	0,452			Valid
				0,75	0,50	Reliabel
	PP1	0,72	0,482			Valid
	PP2	0,72	0,482			Valid
	PP3	0,69	0,524			Valid

Berdasarkan rincian table diatas, semua indicator valid dimana nilai factor loading (SLF) > 0,5.

2. Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan adalah sejauh mana sebuah konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lain berdasarkan standar empiris. Dengan demikian, menetapkan validitas diskriminan menyiratkan bahwa sebuah konstruk adalah unik dan menangkap fenomena yang tidak diwakili oleh konstruk lain dalam model. Kriteria ini membandingkan akar kuadrat dari nilai AVE dengan korelasi variabel laten. Secara khusus, akar kuadrat dari AVE setiap konstruk harus lebih besar dari korelasi tertinggi dengan konstruk lainnya.

Penelitian ini menggunakan nilai Fornell-Larcker Criterion dalam menentukan validitas diskriminan. Tabel berikut menunjukkan nilai AVE

	PI	MI	SI	PP
PI	0,77			
MI	0,01	0,72		
SI	0,12	0,28	0,76	
PP	0,10	0,19	0,32	0,71

Diambil dari Output Hasil Path Analysis SEM LISREL

Berdasarkan table analisis *Fornell Larcker Criterion* dapat dipastikan bahwa semua Akar AVE lebih besar dari pada korelasinya dengan konstruk lainnya, misalnya Akar AVE variable PI sebesar 0,77 dimana lebih besar dari pada korelasinya dengan MI yaitu sebesar 0,01. Oleh karena semua Akar AVE lebih besar dari pada korelasinya dengan konstruk lainnya maka dapat disimpulkan bahwa semua variable latent telah valid secara diskriminan.

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa semua butir di atas berada pada kategori baik.

b) **Validitas Konstruk**

Data Hasil Uji Coba Lapangan

Resp	Sosial Insight									Sosial Sensitivity						Sosial Communications					
Resp	SI1	SI2	SI3	SI4	SI5	SI6	SI7	SI8	SI9	SS1	SS2	SS3	SS4	SS5	SS6	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6
1	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
2	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	1	3	3	3
3	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5
4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	3	5	4	5	5	4	4	4	5
5	3	5	5	3	4	5	5	5	3	4	5	4	5	5	4	3	3	3	3	3	5
6	3	3	4	3	4	4	3	5	4	3	3	3	3	3	3	5	3	4	3	4	4
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4
8	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4
9	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5
10	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5
11	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
12	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	5
13	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	2	3	5	5
14	5	5	5	5	5	3	4	5	4	3	3	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4
15	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
16	3	5	5	4	5	5	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5

Resp	Sosial Insight									Sosial Sensitivity						Sosial Communications					
Resp	SI1	SI2	SI3	SI4	SI5	SI6	SI7	SI8	SI9	SS1	SS2	SS3	SS4	SS5	SS6	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6
17	5	3	5	5	3	5	5	3	5	5	4	4	3	4	3	5	5	5	3	3	3
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4
19	3	5	4	3	5	4	4	5	4	4	3	4	3	3	4	5	4	3	3	3	3
20	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	3	4	3	4	3	4	5	5	5	4	5
21	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	5	3	3	3	3	3	5	5	4	5
22	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4
23	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	3	3	5	4	5
24	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5
25	4	3	4	4	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4	4
26	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	4	3	4	5	5	5	5	5
27	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5

Resp	Sosial Insight									Sosial Sensitivity						Sosial Communications					
Resp	SI1	SI2	SI3	SI4	SI5	SI6	SI7	SI8	SI9	SS1	SS2	SS3	SS4	SS5	SS6	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6
28	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	3	4	5	3
29	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5
30	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5
31	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	3	3	4	4	5	5
32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4
33	5	3	5	5	3	4	4	3	2	4	4	5	4	5	5	4	1	2	4	3	5
34	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4
35	5	3	4	4	4	5	5	5	5	4	3	5	4	5	4	5	4	3	3	5	5
36	3	2	4	3	2	2	3	2	2	3	3	4	3	3	3	2	3	2	3	3	4
37	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5
39	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5
40	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	3	3	5	5	5
41	1	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	3	4	5	5	3
44	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5	3	5	3	5	3
45	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	3	4	5	3	4	5	5	5	5	4
46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	2	1	2	3	2	1
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1	1	3	1	1	1	1	2	1	2	1
48	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2
49	2	2	1	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	2	1	5	2	2	2	2	2
50	2	2	2	2	2	3	3	1	1	3	4	3	3	2	1	3	3	2	3	2	2
51	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3
52	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	4	3
53	2	2	2	4	2	3	2	2	4	3	1	2	2	3	2	3	3	4	4	3	3
54	3	4	5	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4	3	1	2	3	3	3
55	5	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	5	3	4	4	3	4	4	3

Data hasil uji coba lapangan akan dianalisis validitas konstruksinya menggunakan beberapa teknik analisis, antara lain: uji Validitas konvergen, diskriminan, dan rasch model.

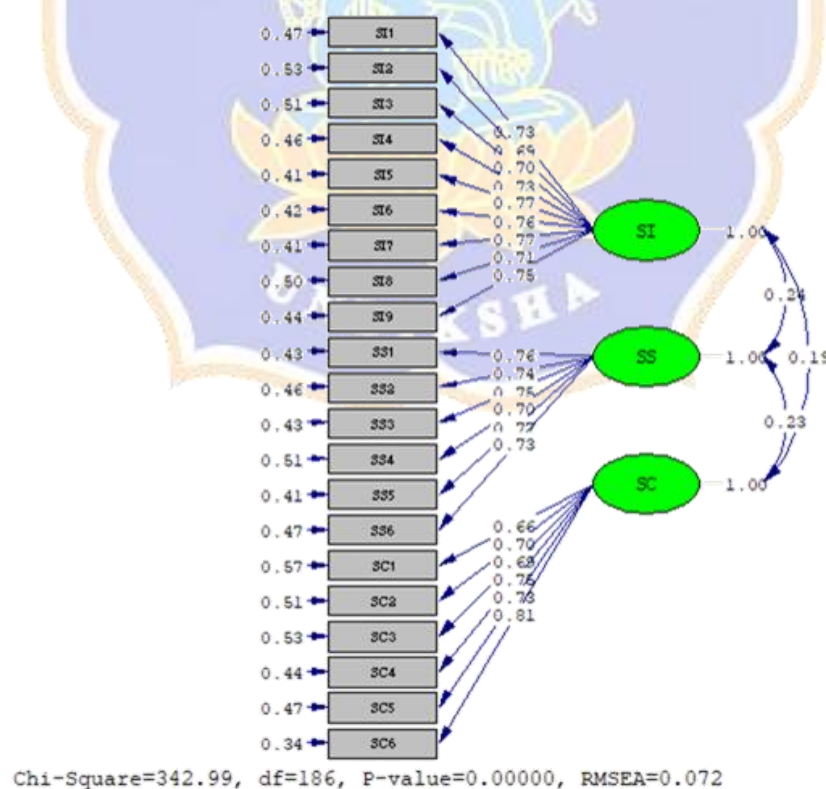
Uji Validitas Konvergen

Validitas konvergen adalah konsep fundamental di bidang penelitian ilmiah yang berupaya menetapkan tingkat korelasi antara indikator dan konstruksi atau variabel laten. Validitas konvergen di proses menggunakan analisis SEM yang

berbasis Covarian melalui aplikasi LISREL sejauh mana sekelompok indikator mewakili satu variabel laten yang mendasari variabel laten tersebut. Hair et al. (2022) menyatakan bahwa dalam hal validitas konvergen, ada sejumlah faktor kunci yang perlu diperhatikan

- a) *Outer Loadings (Loading Factor)*: Nilai outer loadings Membahas korelasi antara variabel laten dan indikator masing-masing. Indikator dianggap memiliki validitas konvergen jika Nilai outer loadings di atas 0,70.
- b) *Average Variance Extracted (AVE)*: Nilai AVE menilai sejauh mana variabel laten dapat menjelaskan variasi dalam indikator mereka. Nilai AVE setidaknya 0,5 menunjukkan validitas konvergen yang memadai.

Pengujian ini menggunakan bantuan aplikasi LISREL 8.80 dalam menguji validitas konvergen. Hasil analisis diperoleh model fit seperti disajikan pada gambar berikut.



Berdasarkan diagram *Standardized Solutions Model Pengukuran SEM LISREL* diatas, tampak bahwa semua nilai loading factor indicator lebih dari 0,5 sehingga dapat dinyatakan bahwa semua indicator valid. Apabila dirinci dalam table, daftar factor loading yang valid dengan nilai kurang dari 0,05 adalah sebagai berikut:

Validitas Internal:

Dimensi	Indikator	SLF $\geq$ 0,5	Error	CR > 0,7	AVE > 50%	Kesimpulan
SI				0,91	0,54	Reliabel
	SI1	0,728	0,470			Valid
	SI2	0,688	0,527			Valid
	SI3	0,698	0,513			Valid
	SI4	0,734	0,461			Valid
	SI5	0,768	0,410			Valid
	SI8	0,705	0,503			Valid
	SI9	0,749	0,439			Valid
SS				0,88	0,55	Reliabel
	SS1	0,756	0,428			Valid
	SS2	0,737	0,457			Valid
	SS3	0,754	0,431			Valid
	SS4	0,697	0,514			Valid
	SS5	0,771	0,406			Valid
	SS6	0,728	0,470			Valid
SC				0,87	0,52	Reliabel
	SC1	0,656	0,570			Valid
	SC2	0,701	0,509			Valid
	SC3	0,686	0,529			Valid
	SC4	0,751	0,436			Valid
	SC5	0,727	0,471			Valid
	SC6	0,813	0,339			Valid

Diambil dari Output Hasil Analisis Measurement SEM LISREL

Berdasarkan rincian tabel di atas, semua indikator valid di mana nilai factor loading (SLF).

Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan adalah sejauh mana sebuah konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lain berdasarkan standar empiris. Dengan demikian,

menetapkan validitas diskriminan menyiratkan bahwa sebuah konstruk adalah unik dan menangkap fenomena yang tidak diwakili oleh konstruk lain dalam model. Kriteria ini membandingkan akar kuadrat dari nilai AVE dengan korelasi variabel laten. Secara khusus, akar kuadrat dari AVE setiap konstruk harus lebih besar dari korelasi tertinggi dengan konstruk lainnya.

Nilai AVE

	<i>Sosial Communications</i>	<i>Sosial Insight</i>	<i>Sosial Sensitivity</i>
<i>Sosial Communications (SC)</i>	0,819		
<i>Sosial Insight (SI)</i>	0,653	0,842	
<i>Sosial Sensitivity (SS)</i>	0,715	0,727	0,804

Berdasarkan hasil uji instrumen yang diuji oleh judges, validasi isi, uji konsistensi butir dan pengujian dengan Uji Rasch Model dapat dirangkum pada Tabel di bawah ini.

Rangkuman Jumlah Butir dalam Masing-Masing Instrumen

No	Instrumen	Jumlah Butir Awal	Hasil Validitasi Isi	Uji Konsistensi Butir	Uji Rasch Model
1	Kemampuan Berwirausaha				
	1.a Pengetahuan	47	47	33	28
	1.b Sikap	35	35	35	Tidak Dilakukan
	1. c. Keterampilan	6	6	6	Tidak Dilakukan
2.	Kepemimpinan Transpormasional	12	12	12	Tidak Dilakukan
3	Kecerdasan Interpersonal	21	21	21	Tidak Dilakukan

[illegible]

Peserta_28	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Peserta_29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_35	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0
Peserta_36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_41	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_42	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_43	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_46	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_47	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_48	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_49	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_51	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_52	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_53	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_54	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_55	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_56	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_57	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_58	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_60	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

NO	NO BUTIR BARU									
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Peserta_1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Peserta_2	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1
Peserta_3	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1

Peserta_4	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0
Peserta_5	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1
Peserta_6	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0
Peserta_7	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_12	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0
Peserta_13	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
Peserta_14	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Peserta_15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_16	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1
Peserta_17	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1
Peserta_18	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
Peserta_19	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0
Peserta_20	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1
Peserta_21	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
Peserta_22	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Peserta_23	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1
Peserta_24	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1
Peserta_25	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1
Peserta_26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_27	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
Peserta_28	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1
Peserta_29	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1
Peserta_30	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
Peserta_31	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Peserta_32	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Peserta_33	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1
Peserta_34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_35	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1
Peserta_36	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1
Peserta_37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_38	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1
Peserta_39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Peserta_40	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0
Peserta_41	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0

Peserta_42	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_43	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1
Peserta_44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_46	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_47	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
Peserta_48	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_49	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1
Peserta_50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_51	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_52	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Peserta_53	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_54	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_55	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Peserta_56	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_57	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
Peserta_58	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_60	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

NO	NO BUTIR BARU								Skor
	21	22	23	24	25	26	27	28	
Peserta_1	1	1	0	1	0	0	0	0	79
Peserta_2	1	1	0	0	0	0	0	0	68
Peserta_3	0	1	1	1	0	0	0	0	71
Peserta_4	0	1	1	1	1	1	1	1	82
Peserta_5	1	1	1	1	1	1	0	0	86
Peserta_6	1	1	0	0	1	0	1	1	68
Peserta_7	1	0	0	0	0	1	1	1	79
Peserta_8	1	1	1	1	1	1	1	0	96
Peserta_9	1	0	0	0	0	1	0	0	79
Peserta_10	1	1	0	1	1	1	0	0	89
Peserta_11	1	1	1	1	1	0	0	0	89
Peserta_12	0	1	0	0	0	0	0	1	71
Peserta_13	0	1	0	1	1	0	1	0	79
Peserta_14	0	0	1	1	1	0	0	0	79
Peserta_15	0	1	1	1	0	1	0	0	86
Peserta_16	1	1	1	1	1	1	1	0	86
Peserta_17	0	1	0	1	1	1	1	1	86

Peserta_18	1	1	1	0	0	0	0	0	64
Peserta_19	0	1	0	0	1	0	0	0	57
Peserta_20	0	0	0	0	0	0	0	0	64
Peserta_21	1	1	1	1	1	1	1	1	93
Peserta_22	0	1	1	1	0	1	0	0	79
Peserta_23	0	1	1	1	1	1	0	1	79
Peserta_24	1	1	1	1	1	1	1	0	89
Peserta_25	0	1	0	1	1	0	1	0	75
Peserta_26	0	1	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_27	1	1	1	1	1	1	1	1	93
Peserta_28	1	1	1	1	1	1	1	1	82
Peserta_29	0	0	0	1	0	0	1	1	75
Peserta_30	1	1	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_31	1	1	1	1	1	1	0	1	89
Peserta_32	1	1	0	1	0	0	1	1	82
Peserta_33	0	1	1	1	1	1	1	1	89
Peserta_34	1	0	1	1	1	0	0	1	89
Peserta_35	1	1	1	1	1	1	1	1	82
Peserta_36	1	1	1	1	1	1	1	1	89
Peserta_37	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_38	1	1	1	1	1	1	1	0	89
Peserta_39	1	1	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_40	1	1	1	0	0	1	1	0	82
Peserta_41	1	1	1	1	0	0	0	1	79
Peserta_42	1	1	1	1	1	1	0	1	96
Peserta_43	1	1	1	1	1	1	1	1	93
Peserta_44	1	1	0	1	1	0	0	0	86
Peserta_45	1	0	1	1	1	1	0	1	93
Peserta_46	1	1	1	0	0	1	1	1	93
Peserta_47	1	1	0	0	1	1	1	0	82
Peserta_48	1	1	1	1	1	1	1	0	96
Peserta_49	1	1	0	1	0	0	0	1	79
Peserta_50	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_51	0	1	0	0	0	1	0	1	82
Peserta_52	1	0	1	0	1	0	1	1	86
Peserta_53	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_54	1	1	1	0	1	0	1	1	86
Peserta_55	1	0	0	1	1	0	1	1	79

Peserta_56	1	0	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_57	1	0	0	1	1	1	1	1	89
Peserta_58	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_59	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_60	1	1	1	1	0	0	1	0	89

b. Sikap

NO	NO SOAL									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Peserta_1	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
Peserta_2	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4
Peserta_3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5
Peserta_5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_7	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4
Peserta_8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
Peserta_9	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_10	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_11	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_13	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
Peserta_14	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_15	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
Peserta_16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
Peserta_17	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4
Peserta_18	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4
Peserta_19	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_20	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5
Peserta_21	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5
Peserta_22	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_23	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4
Peserta_24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_25	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5
Peserta_26	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4
Peserta_27	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_28	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5
Peserta_29	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5

Peserta_30	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5
Peserta_31	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5
Peserta_32	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4
Peserta_33	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4
Peserta_34	3	4	4	4	4	5	4	4	5	4
Peserta_35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_36	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_37	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_38	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5
Peserta_39	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4
Peserta_40	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_41	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5
Peserta_42	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5
Peserta_43	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_44	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_45	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5
Peserta_46	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_47	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Peserta_48	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5
Peserta_49	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5
Peserta_50	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
Peserta_51	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_52	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_53	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_54	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_55	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_56	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_57	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5
Peserta_58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_59	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
Peserta_60	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5

NO	NO SOAL									
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Peserta_1	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
Peserta_2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_3	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4
Peserta_4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4
Peserta_5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5

Peserta_6	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5
Peserta_7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_8	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4
Peserta_9	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
Peserta_10	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4
Peserta_11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_12	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5
Peserta_13	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4
Peserta_14	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Peserta_15	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5
Peserta_16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_17	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
Peserta_18	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4
Peserta_19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
Peserta_20	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4
Peserta_21	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_22	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_23	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_27	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_31	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
Peserta_32	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
Peserta_33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_34	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_35	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4
Peserta_36	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_37	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5
Peserta_38	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_39	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4
Peserta_40	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_41	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
Peserta_42	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5
Peserta_43	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5

Peserta_44	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4
Peserta_45	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
Peserta_46	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4
Peserta_47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_48	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_49	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5
Peserta_50	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_51	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5
Peserta_52	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4
Peserta_53	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_55	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5
Peserta_56	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Peserta_57	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5
Peserta_58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5



NO	NO SOAL															Skor (skala liket)	Skor (100)
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35		
Peserta_1	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	5	148	85
Peserta_2	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	166	95
Peserta_3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	165	94
Peserta_4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	164	94
Peserta_5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	160	91
Peserta_6	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	166	95
Peserta_7	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	170	97
Peserta_8	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	160	91
Peserta_9	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	165	94
Peserta_10	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	162	93
Peserta_11	5	3	5	3	5	5	3	5	5	3	5	5	3	4	4	161	92
Peserta_12	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	166	95
Peserta_13	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	165	94
Peserta_14	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171	98
Peserta_16	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	170	97
Peserta_17	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	159	91
Peserta_18	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	163	93
Peserta_19	3	4	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	3	5	3	163	93
Peserta_20	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3	4	161	92
Peserta_21	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	166	95
Peserta_22	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_23	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	168	96
Peserta_24	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	5	161	92
Peserta_25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_26	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	167	95
Peserta_27	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	174	99
Peserta_28	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	166	95
Peserta_29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	173	99
Peserta_30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	169	97
Peserta_31	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	167	95
Peserta_32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	167	95
Peserta_33	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	167	95
Peserta_34	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	162	93
Peserta_35	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	167	95

Peserta_36	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	171	98
Peserta_37	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	163	93
Peserta_38	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_39	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	164	94
Peserta_40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171	98
Peserta_41	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	163	93
Peserta_42	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	168	96
Peserta_43	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	166	95
Peserta_44	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	167	95
Peserta_45	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	166	95
Peserta_46	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	159	91
Peserta_47	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	168	96
Peserta_48	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_49	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	165	94
Peserta_50	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	169	97
Peserta_51	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	167	95
Peserta_52	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	164	94
Peserta_53	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	166	95
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	173	99
Peserta_55	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	155	89
Peserta_56	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	161	92
Peserta_57	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	157	90
Peserta_58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	175	100
Peserta_59	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	168	96
Peserta_60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	174	99

2. Keterampilan (Observasi)

NO	Nilai Observasi Keterampilan						Skor (skala liket)	Skor (100)
	1	2	3	4	5	6		
Peserta_1	4	4	4	5	5	5	27	90
Peserta_2	5	5	4	5	4	5	28	93
Peserta_3	5	5	3	5	4	5	27	90
Peserta_4	5	5	3	5	4	4	26	87
Peserta_5	4	5	4	4	4	4	25	83
Peserta_6	5	5	4	4	4	5	27	90
Peserta_7	4	4	3	5	5	5	26	87
Peserta_8	4	4	4	4	4	4	24	80
Peserta_9	5	5	4	5	4	4	27	90

Peserta_10	4	4	4	4	4	4	24	80
Peserta_11	4	4	4	4	4	4	24	80
Peserta_12	5	5	5	4	5	5	29	97
Peserta_13	5	5	4	5	4	5	28	93
Peserta_14	5	4	4	5	5	4	27	90
Peserta_15	4	4	3	4	4	4	23	77
Peserta_16	5	5	3	4	4	4	25	83
Peserta_17	4	4	4	4	4	4	24	80
Peserta_18	5	5	4	5	5	4	28	93
Peserta_19	5	5	5	5	4	5	29	97
Peserta_20	5	5	4	5	5	4	28	93
Peserta_21	5	4	4	4	4	4	25	83
Peserta_22	5	5	4	4	5	5	28	93
Peserta_23	4	5	4	4	5	4	26	87
Peserta_24	4	4	5	5	5	4	27	90
Peserta_25	4	5	5	5	5	4	28	93
Peserta_26	4	4	4	4	4	4	24	80
Peserta_27	4	4	4	4	4	5	25	83
Peserta_28	5	5	3	5	5	4	27	90
Peserta_29	4	4	3	5	4	5	25	83
Peserta_30	4	4	3	4	5	4	24	80
Peserta_31	4	5	3	4	5	5	26	87
Peserta_32	4	5	3	4	5	5	26	87
Peserta_33	5	5	3	5	4	5	27	90
Peserta_34	3	4	3	4	4	5	23	77
Peserta_35	5	5	4	5	4	5	28	93
Peserta_36	5	4	4	5	5	5	28	93
Peserta_37	5	4	4	4	4	5	26	87
Peserta_38	4	5	4	5	5	5	28	93
Peserta_39	5	5	4	4	5	4	27	90
Peserta_40	5	4	4	4	4	5	26	87
Peserta_41	4	4	4	5	5	4	26	87
Peserta_42	5	4	4	5	4	5	27	90
Peserta_43	5	4	4	5	5	5	28	93
Peserta_44	5	4	4	5	4	5	27	90
Peserta_45	4	5	3	5	4	4	25	83
Peserta_46	4	4	3	4	5	5	25	83
Peserta_47	4	4	5	5	5	5	28	93

Peserta_48	5	5	3	4	4	4	25	83
Peserta_49	5	4	4	5	5	5	28	93
Peserta_50	4	5	3	5	4	5	26	87
Peserta_51	5	4	4	5	5	5	28	93
Peserta_52	4	5	5	5	5	5	29	97
Peserta_53	5	5	4	3	4	4	25	83
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	30	100
Peserta_55	4	5	4	5	5	5	28	93
Peserta_56	5	4	3	3	4	4	23	77
Peserta_57	4	4	5	5	4	4	26	87
Peserta_58	5	4	3	4	4	4	24	80
Peserta_59	5	4	3	5	5	5	27	90
Peserta_60	5	5	4	5	5	4	28	93

NO	Nilai Kemampuan Wirausaha						Nilai Total
	Pengetahuan		Ketrampilan		Sikap		
	Skor	30% P	Skor	40 % K	Kuesioner	30% kues	
Peserta_1	79	24	90	36	85	25	85
Peserta_2	68	20	93	37	95	28	86
Peserta_3	71	21	90	36	94	28	86
Peserta_4	82	25	87	35	94	28	87
Peserta_5	86	26	83	33	91	27	86
Peserta_6	68	20	90	36	95	28	85
Peserta_7	79	24	87	35	97	29	87
Peserta_8	96	29	80	32	91	27	88
Peserta_9	79	24	90	36	94	28	88
Peserta_10	89	27	80	32	93	28	87
Peserta_11	89	27	80	32	92	28	86
Peserta_12	71	21	97	39	95	28	89
Peserta_13	79	24	93	37	94	28	89
Peserta_14	79	24	90	36	97	29	89
Peserta_15	86	26	77	31	98	29	86
Peserta_16	86	26	83	33	97	29	88
Peserta_17	86	26	80	32	91	27	85
Peserta_18	64	19	93	37	93	28	85
Peserta_19	57	17	97	39	93	28	84
Peserta_20	64	19	93	37	92	28	84

Peserta_21	93	28	83	33	95	28	90
Peserta_22	79	24	93	37	97	29	90
Peserta_23	79	24	87	35	96	29	87
Peserta_24	89	27	90	36	92	28	90
Peserta_25	75	23	93	37	97	29	89
Peserta_26	96	29	80	32	95	29	90
Peserta_27	93	28	83	33	99	30	91
Peserta_28	82	25	90	36	95	28	89
Peserta_29	75	23	83	33	99	30	85
Peserta_30	96	29	80	32	97	29	90
Peserta_31	89	27	87	35	95	29	90
Peserta_32	82	25	87	35	95	29	88
Peserta_33	89	27	90	36	95	29	91
Peserta_34	89	27	77	31	93	28	85
Peserta_35	82	25	93	37	95	29	91
Peserta_36	89	27	93	37	98	29	93
Peserta_37	100	30	87	35	93	28	93
Peserta_38	89	27	93	37	97	29	93
Peserta_39	96	29	90	36	94	28	93
Peserta_40	82	25	87	35	98	29	89
Peserta_41	79	24	87	35	93	28	86
Peserta_42	96	29	90	36	96	29	94
Peserta_43	93	28	93	37	95	28	94
Peserta_44	86	26	90	36	95	29	90
Peserta_45	93	28	83	33	95	28	90
Peserta_46	93	28	83	33	91	27	88
Peserta_47	82	25	93	37	96	29	91
Peserta_48	96	29	83	33	97	29	91
Peserta_49	79	24	93	37	94	28	89
Peserta_50	100	30	87	35	97	29	94
Peserta_51	82	25	93	37	95	29	91
Peserta_52	86	26	97	39	94	28	92
Peserta_53	100	30	83	33	95	28	92
Peserta_54	86	26	100	40	99	30	95
Peserta_55	79	24	93	37	89	27	87
Peserta_56	96	29	77	31	92	28	87
Peserta_57	89	27	87	35	90	27	88
Peserta_58	100	30	80	32	100	30	92

Peserta_59	100	30	90	36	96	29	95
Peserta_60	89	27	93	37	99	30	94

2. Data Kemampuan Berwirausaha Siswa yang Mengikuti Model Pembelajaran *Teaching Factory* Original.

1. Pengetahuan

[illegible]

Peserta_30	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_36	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_41	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_42	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_43	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_45	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_46	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_47	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1
Peserta_48	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Peserta_49	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_51	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Peserta_52	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_53	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_54	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_55	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_56	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1

NO	NO SOAL									
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Peserta_1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_3	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1
Peserta_4	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_5	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Peserta_6	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0
Peserta_7	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1
Peserta_8	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_9	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0

Peserta_10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Peserta_12	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0
Peserta_13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_16	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
Peserta_17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_18	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1
Peserta_19	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1
Peserta_20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_22	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0
Peserta_23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_24	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Peserta_25	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
Peserta_26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_28	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0
Peserta_29	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Peserta_30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_31	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0
Peserta_32	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_33	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1
Peserta_34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_35	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0
Peserta_36	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
Peserta_37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_38	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peserta_39	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Peserta_40	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0
Peserta_41	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0
Peserta_42	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1
Peserta_43	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Peserta_44	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_45	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Peserta_46	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Peserta_47	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0

Peserta_28	1	1	1	1	1	1	1	1	89
Peserta_29	1	1	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_30	1	1	1	1	1	1	1	1	96
Peserta_31	1	1	0	1	1	1	1	1	71
Peserta_32	1	1	1	0	0	0	0	1	79
Peserta_33	1	1	0	0	0	1	1	1	68
Peserta_34	1	1	1	1	1	0	0	0	89
Peserta_35	1	0	1	0	1	0	0	0	75
Peserta_36	1	1	0	0	0	0	1	1	68
Peserta_37	1	1	1	1	1	0	1	0	93
Peserta_38	0	0	0	0	0	1	1	1	50
Peserta_39	1	1	1	0	0	0	0	1	57
Peserta_40	1	1	0	0	0	0	0	0	68
Peserta_41	0	1	0	0	1	0	0	0	68
Peserta_42	0	0	1	0	0	1	1	1	64
Peserta_43	0	1	0	0	0	1	1	1	64
Peserta_44	1	0	0	0	0	0	0	1	71
Peserta_45	1	1	1	1	1	1	1	1	89
Peserta_46	0	1	0	1	1	1	1	1	79
Peserta_47	1	1	1	1	0	0	0	0	68
Peserta_48	1	1	1	1	1	1	1	1	79
Peserta_49	1	1	0	1	1	1	0	0	71
Peserta_50	1	0	1	1	1	1	1	0	89
Peserta_51	1	1	1	1	1	0	1	1	64
Peserta_52	1	0	0	0	0	0	0	0	57
Peserta_53	1	1	1	1	1	1	1	1	100
Peserta_54	1	1	0	0	1	0	1	0	71
Peserta_55	1	1	1	0	1	0	0	0	64
Peserta_56	1	1	1	1	1	1	1	1	96

2. Sikap

NO	NO SOAL									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Peserta_1	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
Peserta_2	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4
Peserta_3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Peserta_4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5
Peserta_5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5

Peserta_6	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Peserta_7	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4
Peserta_8	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4
Peserta_9	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5
Peserta_10	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5
Peserta_11	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5
Peserta_12	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5
Peserta_13	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5
Peserta_14	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5
Peserta_15	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
Peserta_16	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
Peserta_17	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4
Peserta_18	5	5	5	3	5	4	4	4	4	4
Peserta_19	5	5	5	3	4	5	5	4	5	5
Peserta_20	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_21	5	5	4	3	4	4	4	4	4	5
Peserta_22	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4
Peserta_23	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3
Peserta_24	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4
Peserta_25	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5
Peserta_26	4	4	5	4	5	5	4	4	4	3
Peserta_27	5	4	5	4	5	5	3	4	5	4
Peserta_28	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4
Peserta_29	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4
Peserta_30	4	4	5	4	4	4	4	4	5	3
Peserta_31	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5
Peserta_32	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
Peserta_33	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4
Peserta_34	3	4	4	4	4	5	3	4	5	4
Peserta_35	5	5	5	5	4	5	5	4	5	3
Peserta_36	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5
Peserta_37	5	4	4	5	4	3	4	4	5	4
Peserta_38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_39	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4
Peserta_40	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_41	4	4	5	5	5	4	3	5	5	3
Peserta_42	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5
Peserta_43	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4

Peserta_44	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4
Peserta_45	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
Peserta_46	4	4	5	4	5	5	3	3	3	4
Peserta_47	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4
Peserta_48	5	5	4	5	5	4	4	5	3	4
Peserta_49	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4
Peserta_50	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4
Peserta_51	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4
Peserta_52	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4
Peserta_53	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5
Peserta_54	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5
Peserta_55	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5
Peserta_56	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4

NO	NO SOAL									
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Peserta_1	4	5	5	5	4	3	4	4	4	3
Peserta_2	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4
Peserta_3	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4
Peserta_4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4
Peserta_5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	4
Peserta_6	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4
Peserta_7	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5
Peserta_8	5	5	5	4	4	3	3	4	4	4
Peserta_9	5	5	3	4	4	4	3	4	3	3
Peserta_10	5	4	5	4	4	3	5	5	5	4
Peserta_11	4	4	5	5	4	4	5	3	4	4
Peserta_12	4	5	5	5	4	4	5	3	5	5
Peserta_13	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5
Peserta_14	5	5	3	3	3	4	4	5	4	4
Peserta_15	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4
Peserta_16	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4
Peserta_17	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
Peserta_18	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_19	5	5	5	3	5	4	4	5	5	4
Peserta_20	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_21	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5
Peserta_22	4	4	4	5	3	4	3	4	3	4
Peserta_23	4	5	4	3	4	4	4	4	3	4

Peserta_3	5	4	3	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	159	91
Peserta_4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	154	88
Peserta_5	5	4	4	4	4	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	154	88
Peserta_6	5	4	5	5	5	4	3	4	3	5	4	4	5	4	4	153	87
Peserta_7	5	4	4	5	4	4	3	4	3	5	4	5	5	4	4	147	84
Peserta_8	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	156	89
Peserta_9	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	133	76
Peserta_10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	151	86
Peserta_11	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	151	86
Peserta_12	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	148	85
Peserta_13	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	163	93
Peserta_14	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	142	81
Peserta_15	5	4	4	4	4	4	3	3	3	5	4	4	4	4	5	151	86
Peserta_16	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	142	81
Peserta_17	5	4	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	151	86
Peserta_18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	167	95
Peserta_19	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	165	94
Peserta_20	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	169	97
Peserta_21	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	161	92
Peserta_22	4	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	147	84
Peserta_23	4	4	4	3	5	3	4	3	5	3	5	3	3	3	5	137	78
Peserta_24	4	4	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	137	78
Peserta_25	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	165	94
Peserta_26	4	4	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	153	87
Peserta_27	5	4	4	3	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	151	86
Peserta_28	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	156	89
Peserta_29	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	5	4	5	5	5	162	93
Peserta_30	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	3	5	5	5	150	86
Peserta_31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	165	94
Peserta_32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171	98
Peserta_33	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	144	82
Peserta_34	4	4	5	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	4	5	145	83
Peserta_35	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	139	79
Peserta_36	5	3	4	4	3	3	4	3	3	5	3	3	3	4	5	143	82
Peserta_37	4	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	149	85
Peserta_38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	175	100
Peserta_39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171	98
Peserta_40	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	163	93

Peserta_41	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	161	92
Peserta_42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	170	97
Peserta_43	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	154	88
Peserta_44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	163	93
Peserta_45	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	166	95
Peserta_46	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	153	87
Peserta_47	5	5	5	4	4	4	4	3	5	4	5	5	4	5	4	151	86
Peserta_48	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	141	81
Peserta_49	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	159	91
Peserta_50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	168	96
Peserta_51	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	134	77
Peserta_52	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	158	90
Peserta_53	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	164	94
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	163	93
Peserta_55	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	133	76
Peserta_56	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	5	135	77

3. Observasi

NO	Nilai Observasi Keterampilan						Skor (skala liket)	Skor (100)
	1	2	3	4	5	6		
Peserta_1	4	4	3	4	4	3	22	73
Peserta_2	5	4	4	3	3	3	22	73
Peserta_3	5	4	5	4	5	5	28	93
Peserta_4	5	5	5	5	4	5	29	97
Peserta_5	4	5	5	5	5	5	29	97
Peserta_6	5	5	5	5	5	4	29	97
Peserta_7	5	2	4	4	4	5	24	80
Peserta_8	4	4	4	3	3	3	21	70
Peserta_9	5	5	5	5	5	4	29	97
Peserta_10	5	4	3	3	3	5	23	77
Peserta_11	4	4	4	2	3	4	21	70
Peserta_12	4	5	4	4	4	3	24	80
Peserta_13	3	5	4	3	3	3	21	70
Peserta_14	3	4	4	3	4	3	21	70
Peserta_15	3	4	3	3	4	3	20	67
Peserta_16	5	4	3	3	4	5	24	80
Peserta_17	3	4	4	3	2	4	20	67
Peserta_18	3	4	3	3	2	4	19	63

Peserta_19	5	4	2	3	4	4	22	73
Peserta_20	2	3	3	3	3	2	16	53
Peserta_21	4	3	4	3	3	3	20	67
Peserta_22	5	3	4	4	3	3	22	73
Peserta_23	4	3	3	5	2	4	21	70
Peserta_24	4	4	3	3	4	3	21	70
Peserta_25	4	3	3	3	4	2	19	63
Peserta_26	3	4	3	3	3	2	18	60
Peserta_27	3	4	3	2	4	4	20	67
Peserta_28	5	3	3	3	4	4	22	73
Peserta_29	4	3	3	3	3	4	20	67
Peserta_30	4	4	3	4	3	3	21	70
Peserta_31	4	3	3	4	4	3	21	70
Peserta_32	2	3	4	3	4	3	19	63
Peserta_33	5	3	3	5	4	5	25	83
Peserta_34	3	4	3	4	4	2	20	67
Peserta_35	5	5	4	5	2	3	24	80
Peserta_36	5	4	4	4	3	5	25	83
Peserta_37	2	4	4	4	2	2	18	60
Peserta_38	4	3	4	5	3	4	23	77
Peserta_39	3	3	4	4	4	4	22	73
Peserta_40	3	3	4	4	3	4	21	70
Peserta_41	4	4	4	5	2	4	23	77
Peserta_42	3	4	2	4	3	4	20	67
Peserta_43	4	4	3	4	2	5	22	73
Peserta_44	3	4	3	4	3	5	22	73
Peserta_45	2	3	3	4	3	4	19	63
Peserta_46	4	4	3	4	3	5	23	77
Peserta_47	4	5	3	3	3	5	23	77
Peserta_48	3	5	3	4	3	4	22	73
Peserta_49	2	4	3	4	3	5	21	70
Peserta_50	4	5	3	2	3	5	22	73
Peserta_51	5	4	2	4	3	4	22	73
Peserta_52	4	4	3	4	3	4	22	73
Peserta_53	2	3	3	2	4	4	18	60
Peserta_54	4	3	5	5	5	5	27	90
Peserta_55	4	3	4	3	3	4	21	70
Peserta_56	5	4	3	4	3	3	22	73

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

NO	Nilai Kemampuan Wirausaha						Nilai Total
	Nilai Pengetahuan		Nilai Ketrampilan		Nilai Sikap		
	Skor	30% P	Skor	40 % K	Kuesioner	30% kues	
Peserta_1	93	28	73	29	89	27	84
Peserta_2	93	28	73	29	85	25	83
Peserta_3	61	18	93	37	91	27	83
Peserta_4	68	20	97	39	88	26	85
Peserta_5	64	19	97	39	88	26	84
Peserta_6	68	20	97	39	87	26	85
Peserta_7	82	25	80	32	84	25	82
Peserta_8	93	28	70	28	89	27	83
Peserta_9	71	21	97	39	76	23	83
Peserta_10	100	30	77	31	86	26	87
Peserta_11	93	28	70	28	86	26	82
Peserta_12	82	25	80	32	85	25	82
Peserta_13	86	26	70	28	93	28	82
Peserta_14	100	30	70	28	81	24	82
Peserta_15	96	29	67	27	86	26	81
Peserta_16	82	25	80	32	81	24	81
Peserta_17	96	29	67	27	86	26	81
Peserta_18	89	27	63	25	95	29	81
Peserta_19	82	25	73	29	94	28	82
Peserta_20	100	30	53	21	97	29	80
Peserta_21	86	26	67	27	92	28	80
Peserta_22	86	26	73	29	84	25	80
Peserta_23	96	29	70	28	78	23	80
Peserta_24	96	29	70	28	78	23	80
Peserta_25	89	27	63	25	94	28	80
Peserta_26	96	29	60	24	87	26	79
Peserta_27	100	30	67	27	86	26	83
Peserta_28	89	27	73	29	89	27	83
Peserta_29	96	29	67	27	93	28	83
Peserta_30	96	29	70	28	86	26	83
Peserta_31	71	21	70	28	94	28	78

Peserta_32	79	24	63	25	98	29	78
Peserta_33	68	20	83	33	82	25	78
Peserta_34	89	27	67	27	83	25	78
Peserta_35	75	23	80	32	79	24	78
Peserta_36	68	20	83	33	82	25	78
Peserta_37	93	28	60	24	85	26	77
Peserta_38	50	15	77	31	100	30	76
Peserta_39	57	17	73	29	98	29	76
Peserta_40	68	20	70	28	93	28	76
Peserta_41	68	20	77	31	92	28	79
Peserta_42	64	19	67	27	97	29	75
Peserta_43	64	19	73	29	88	26	75
Peserta_44	71	21	73	29	93	28	79
Peserta_45	89	27	63	25	95	28	81
Peserta_46	79	24	77	31	87	26	80
Peserta_47	68	20	77	31	86	26	77
Peserta_48	79	24	73	29	81	24	77
Peserta_49	71	21	70	28	91	27	77
Peserta_50	89	27	73	29	96	29	85
Peserta_51	64	19	73	29	77	23	72
Peserta_52	57	17	73	29	90	27	74
Peserta_53	100	30	60	24	94	28	82
Peserta_54	71	21	90	36	93	28	85
Peserta_55	64	19	70	28	76	23	70
Peserta_56	96	29	73	29	77	23	81

3.Data Kepemimpinan Transformatifional Siswa yang Mengikuti Model Pembelajaran Teaching Factory Adaptif.

NO	NO SOAL												SKOR TOTAL	NILAI
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Peserta_1	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	3	3	53	88
Peserta_2	5	5	5	5	5	4	4	5	3	3	5	5	54	89
Peserta_3	4	5	3	5	4	4	4	4	5	5	5	5	53	89
Peserta_4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	3	3	52	88
Peserta_5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	51	86
Peserta_6	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	53	89
Peserta_7	4	5	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5	53	87

Peserta_8	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	54	90
Peserta_9	5	4	5	4	5	5	3	5	5	5	4	4	54	90
Peserta_10	5	3	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	55	91
Peserta_11	4	5	4	5	4	3	3	5	5	4	5	4	51	85
Peserta_12	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	55	92
Peserta_13	5	5	5	4	4	3	4	5	5	5	5	5	55	92
Peserta_14	4	5	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	55	92
Peserta_15	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	50	84
Peserta_16	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	56	93
Peserta_17	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	55	91
Peserta_18	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	54	91
Peserta_19	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	54	90
Peserta_20	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	54	90
Peserta_21	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	55	92
Peserta_22	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	57	92
Peserta_23	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	53	93
Peserta_24	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	58	90
Peserta_25	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	55	94
Peserta_26	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	52	94
Peserta_27	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58	93
Peserta_28	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	54	87
Peserta_29	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	56	92
Peserta_30	4	5	3	5	5	4	5	3	5	5	5	5	54	95
Peserta_31	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	55	95
Peserta_32	4	4	4	4	5	5	4	5	3	4	5	4	51	85
Peserta_33	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	53	96
Peserta_34	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59	93
Peserta_35	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	55	89
Peserta_36	3	5	4	4	3	5	4	5	5	5	5	4	52	95
Peserta_37	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	58	96
Peserta_38	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	52	93
Peserta_39	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	56	93
Peserta_40	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	59	97
Peserta_41	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	54	95
Peserta_42	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	57	96
Peserta_43	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	52	95
Peserta_44	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58	98
Peserta_45	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	58	98

Peserta_46	5	5	4	5	4	4	4	3	4	3	5	5	51	97
Peserta_47	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	58	87
Peserta_48	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	53	87
Peserta_49	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	56	98
Peserta_50	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59	93
Peserta_51	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	55	99
Peserta_52	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	57	88
Peserta_53	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	53	88
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	58	97
Peserta_55	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	56	97
Peserta_56	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	52	97
Peserta_57	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58	98
Peserta_58	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	56	86
Peserta_59	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	58	89
Peserta_60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	86

4.Data Kepemimpinan Transformatif Siswa yang Mengikuti Model Pembelajaran Teaching Factory Original.

NO	NO SOAL												SKOR TOTAL	NILAI
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Peserta_1	5	5	4	3	3	3	4	5	4	5	5	5	51	85
Peserta_2	5	5	4	4	3	3	4	4	5	4	5	5	51	85
Peserta_3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	52	86
Peserta_4	5	4	5	5	5	4	3	3	3	4	5	5	51	85
Peserta_5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	50	84
Peserta_6	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	53	89
Peserta_7	4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	51	84
Peserta_8	3	3	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	49	83
Peserta_9	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50	83
Peserta_10	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	52	87
Peserta_11	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	49	82
Peserta_12	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	49	82
Peserta_13	5	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	49	82
Peserta_14	5	5	5	5	5	3	3	3	3	4	4	4	49	82
Peserta_15	5	5	5	3	4	3	3	5	4	4	4	4	49	81
Peserta_16	3	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	48	81
Peserta_17	5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	49	81
Peserta_18	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	3	51	85

Peserta_19	5	5	5	4	5	4	3	5	4	4	4	4	52	87
Peserta_20	5	4	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	48	80
Peserta_21	3	4	4	4	4	5	4	4	3	5	5	5	50	80
Peserta_22	4	4	3	3	5	5	4	4	4	4	4	4	48	80
Peserta_23	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	48	80
Peserta_24	5	5	5	4	5	3	3	3	3	4	4	4	48	80
Peserta_25	4	4	4	4	3	4	5	4	5	4	5	5	51	85
Peserta_26	5	5	5	5	4	3	4	4	3	3	3	3	47	79
Peserta_27	5	5	4	4	5	5	3	3	3	3	3	5	48	80
Peserta_28	5	4	4	4	5	3	3	3	3	4	5	5	48	80
Peserta_29	5	5	5	3	3	3	3	3	3	5	5	5	48	80
Peserta_30	5	4	3	3	4	3	4	4	4	5	4	5	48	80
Peserta_31	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	48	80
Peserta_32	3	4	3	4	3	3	4	4	5	5	5	4	47	78
Peserta_33	5	5	5	4	4	4	3	3	4	3	4	3	47	78
Peserta_34	5	5	4	5	4	3	3	3	4	3	3	5	47	78
Peserta_35	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	47	78
Peserta_36	3	5	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	47	78
Peserta_37	5	5	5	5	3	3	3	3	4	4	3	3	46	77
Peserta_38	5	5	5	3	3	3	3	3	4	4	5	4	47	78
Peserta_39	5	5	5	3	3	3	3	3	3	5	4	3	45	76
Peserta_40	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	5	5	45	76
Peserta_41	5	5	5	4	5	3	3	3	3	2	3	4	45	75
Peserta_42	5	5	5	5	3	3	3	3	3	2	3	5	45	75
Peserta_43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	45	75
Peserta_44	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	45	74
Peserta_45	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	55	91
Peserta_46	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	45	74
Peserta_47	5	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	4	51	85
Peserta_48	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	4	51	85
Peserta_49	5	5	4	4	5	4	3	5	5	5	3	3	51	85
Peserta_50	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	48	78
Peserta_51	5	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	43	72
Peserta_52	5	3	3	3	2	4	5	3	3	3	3	5	42	70
Peserta_53	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	57	95
Peserta_54	5	5	5	5	4	2	2	3	3	3	3	5	45	75
Peserta_55	5	5	5	5	2	3	3	4	3	3	3	4	45	75
Peserta_56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	57	95

Peserta_10	4	4	5	4	5	3	2	4	5	5	5	91	87
Peserta_11	5	5	5	2	2	3	3	2	5	5	5	82	78
Peserta_12	5	5	5	5	4	5	5	3	3	4	5	94	90
Peserta_13	5	5	5	3	2	5	2	2	5	5	5	84	80
Peserta_14	5	5	3	2	5	5	5	5	4	4	5	86	82
Peserta_15	5	5	4	3	5	5	4	5	3	4	4	90	86
Peserta_16	5	5	4	4	3	5	2	3	2	5	4	84	80
Peserta_17	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	93	89
Peserta_18	5	3	4	5	5	5	4	4	5	5	5	84	80
Peserta_19	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	91	87
Peserta_20	5	5	2	3	2	3	3	5	5	5	5	80	76
Peserta_21	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	100	95
Peserta_22	5	5	4	4	3	5	4	2	3	5	4	88	84
Peserta_23	3	4	4	4	3	3	2	4	5	5	3	84	80
Peserta_24	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	95	90
Peserta_25	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	93	89
Peserta_26	5	4	4	5	4	4	5	4	5	3	5	91	87
Peserta_27	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	84	80
Peserta_28	5	2	2	3	4	3	5	5	4	5	5	84	80
Peserta_29	5	5	5	4	4	2	3	2	3	4	3	86	82
Peserta_30	5	5	4	3	2	4	4	5	5	5	5	92	88
Peserta_31	5	5	5	5	3	2	2	3	4	5	5	89	85
Peserta_32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	97	92
Peserta_33	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	97	92
Peserta_34	5	3	4	3	5	3	3	2	3	2	3	79	75
Peserta_35	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	89	85
Peserta_36	5	4	5	4	3	5	4	3	3	2	5	84	80
Peserta_37	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	89	85
Peserta_38	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	94	90
Peserta_39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	98	93
Peserta_40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	84	80
Peserta_41	5	4	3	5	4	5	5	3	5	3	5	85	81
Peserta_42	5	5	4	5	4	5	3	5	4	5	5	95	90
Peserta_43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	85	81
Peserta_44	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	99	94
Peserta_45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94	90
Peserta_46	5	3	3	3	3	5	4	5	5	4	5	79	75
Peserta_47	5	5	4	3	3	4	4	4	5	3	4	90	86

Peserta_48	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	83	79
Peserta_49	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	88	84
Peserta_50	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	82	78
Peserta_51	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	100	95
Peserta_52	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	92	88
Peserta_53	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	92	88
Peserta_54	4	5	5	5	5	4	4	3	4	4	5	86	82
Peserta_55	3	5	3	5	5	5	5	4	5	5	4	84	80
Peserta_56	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	3	79	75
Peserta_57	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	85	81
Peserta_58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94	90
Peserta_59	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	86	82
Peserta_60	5	5	4	5	5	3	4	3	3	4	5	91	87

6. Data Kecerdasan Interpersonal Siswa yang Mengikuti Model Pembelajaran Teaching Factory Original

7. NO	NO SOAL									
	1	2	5	4	5	6	7	8	9	10
Peserta_1	5	4	5	3	3	5	5	5	5	5
Peserta_2	4	3	4	3	4	4	5	4	3	4
Peserta_3	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4
Peserta_4	4	3	4	3	3	4	5	5	3	4
Peserta_5	3	4	4	4	4	4	3	4	5	5
Peserta_6	4	3	5	3	4	4	4	4	3	3
Peserta_7	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4
Peserta_8	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4
Peserta_9	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3
Peserta_10	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4
Peserta_11	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4
Peserta_12	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3
Peserta_13	4	3	4	4	3	5	4	3	3	4
Peserta_14	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4
Peserta_15	3	5	5	5	4	4	5	5	5	4
Peserta_16	3	5	5	5	4	4	5	5	5	4
Peserta_17	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_18	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4
Peserta_19	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4
Peserta_20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_21	3	4	5	5	4	5	5	5	5	4

Peserta_22	3	5	4	4	3	4	4	3	4	5
Peserta_23	3	3	4	4	4	4	3	5	3	4
Peserta_24	3	3	5	5	5	4	4	5	4	3
Peserta_25	3	4	5	5	5	5	4	5	4	4
Peserta_26	3	4	4	4	4	5	5	4	5	4
Peserta_27	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4
Peserta_28	3	3	3	4	4	3	4	3	5	5
Peserta_29	3	3	3	5	5	5	5	4	5	4
Peserta_30	4	4	5	4	3	5	4	5	5	5
Peserta_31	4	4	5	4	5	4	5	5	3	3
Peserta_32	4	4	3	4	5	5	5	3	3	3
Peserta_33	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4
Peserta_34	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5
Peserta_35	5	4	3	4	4	4	4	5	4	5
Peserta_36	3	5	3	5	5	3	4	4	5	4
Peserta_37	4	4	3	3	5	3	3	5	3	3
Peserta_38	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5
Peserta_39	4	4	4	4	5	3	4	4	4	3
Peserta_40	3	4	4	3	3	4	3	4	5	4
Peserta_41	3	4	5	3	5	5	5	5	5	5
Peserta_42	3	4	4	5	5	3	5	3	4	4
Peserta_43	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5
Peserta_44	4	4	4	3	3	4	5	3	4	5
Peserta_45	4	4	5	4	5	4	3	3	4	4
Peserta_46	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
Peserta_47	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Peserta_48	5	5	5	5	4	3	4	3	4	5
Peserta_49	5	3	5	4	4	5	3	4	5	4
Peserta_50	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3
Peserta_51	4	3	3	3	4	3	3	5	3	4
Peserta_52	4	5	3	3	5	4	3	3	3	3
Peserta_53	3	4	4	3	3	5	4	3	4	3
Peserta_54	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4
Peserta_55	4	3	3	4	3	3	3	4	3	5
Peserta_56	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5

NO	NO SOAL											SKOR TOTAL	NILAI
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21		
Peserta_1	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	86	82

Peserta_2	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	5	84	80
Peserta_3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	89	85
Peserta_4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93	89
Peserta_5	5	5	5	5	5	3	4	4	3	4	5	88	84
Peserta_6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	92	88
Peserta_7	4	5	5	5	5	3	5	4	3	3	3	84	80
Peserta_8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	92	88
Peserta_9	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	84	80
Peserta_10	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	89	85
Peserta_11	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	87	83
Peserta_12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	89	85
Peserta_13	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	87	83
Peserta_14	4	3	5	5	5	5	4	5	3	4	4	82	78
Peserta_15	2	3	2	4	3	2	2	3	3	2	3	74	70
Peserta_16	5	4	4	2	3	3	3	4	4	3	4	84	80
Peserta_17	5	5	2	2	2	2	3	5	3	4	3	84	80
Peserta_18	5	4	3	4	3	4	3	4	5	3	4	84	80
Peserta_19	4	2	3	3	4	4	5	4	4	4	4	77	73
Peserta_20	2	3	2	3	2	2	2	2	2	5	5	80	76
Peserta_21	5	5	4	3	3	3	3	4	5	5	4	89	85
Peserta_22	4	3	4	5	4	3	4	4	5	5	4	84	80
Peserta_23	3	4	3	4	5	4	3	5	4	5	5	82	78
Peserta_24	4	3	3	3	3	3	4	5	5	5	5	84	80
Peserta_25	5	3	4	2	2	2	2	2	2	3	3	74	70
Peserta_26	5	5	4	2	2	2	2	2	2	4	2	74	70
Peserta_27	4	3	5	5	5	5	5	4	4	3	4	82	78
Peserta_28	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	86	82
Peserta_29	4	5	5	2	2	2	2	2	3	2	5	76	72
Peserta_30	3	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	92	88
Peserta_31	4	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	71	68
Peserta_32	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	80	76
Peserta_33	5	3	3	5	3	4	5	3	5	4	5	79	75
Peserta_34	4	3	4	3	4	4	5	4	4	4	4	88	84
Peserta_35	4	4	2	3	2	2	2	2	2	3	3	71	68
Peserta_36	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	77	73
Peserta_37	4	4	3	3	3	5	5	5	5	5	4	82	78
Peserta_38	5	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	74	70
Peserta_39	2	3	3	3	2	3	4	4	4	4	5	76	72

Peserta_40	5	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	76	72
Peserta_41	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	82	78
Peserta_42	2	3	3	3	3	3	3	3	5	4	5	77	73
Peserta_43	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	71	68
Peserta_44	3	3	3	5	3	4	3	4	4	3	4	78	74
Peserta_45	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	89	85
Peserta_46	5	3	3	3	4	4	3	4	3	3	5	88	84
Peserta_47	3	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	84	80
Peserta_48	4	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4	86	82
Peserta_49	5	3	4	4	2	5	3	4	4	3	3	82	78
Peserta_50	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	73	70
Peserta_51	5	3	3	4	4	4	3	5	5	5	4	80	76
Peserta_52	5	3	4	5	5	3	5	3	3	4	4	80	76
Peserta_53	4	5	5	5	5	5	3	4	3	4	5	84	80
Peserta_54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90	86
Peserta_55	3	3	4	3	3	4	3	4	4	5	5	76	72
Peserta_56	5	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	80	76

Berdasarkan perhitungan dapat diperoleh ringkasan data sebagai berikut.

Eksperimen			Kontrol		
Y1	Y2	X	Y1	Y2	X
85	88	78	84	85	82
86	89	78	83	85	80
86	89	76	83	86	85
87	88	83	85	85	89
86	86	90	84	84	84
85	89	82	85	89	88
87	87	73	82	84	80
88	90	87	83	83	88
88	90	95	83	83	80
87	91	83	87	87	85
86	85	78	82	82	83
88	92	90	82	82	85
89	92	80	82	82	83
89	92	82	82	82	78
86	84	86	81	81	70
88	93	80	81	81	80
85	91	89	81	81	80
85	91	80	81	85	80

84	90	87	82	87	73
84	90	76	80	80	76
90	92	95	80	80	85
90	92	84	80	80	80
87	93	80	80	80	78
90	90	90	80	80	80
89	94	89	80	85	70
90	94	87	79	79	70
91	93	80	83	80	78
89	87	80	83	80	82
85	92	82	83	80	72
90	95	88	83	80	88
90	95	85	78	80	68
88	85	92	78	78	76
91	96	92	78	78	75
85	93	75	78	78	84
91	89	85	78	78	68
93	95	80	78	78	73
93	96	85	77	77	78
93	93	90	76	78	70
93	93	93	76	76	72
89	97	80	76	76	72
86	95	81	79	75	78
94	96	90	75	75	73
94	95	85	75	75	68
90	98	94	79	74	74
90	98	90	81	91	85
88	97	75	80	74	84
91	87	86	77	85	80
91	87	79	77	85	82
89	98	84	77	85	78
94	93	78	85	78	70
91	99	95	72	72	76
92	88	88	74	70	76
92	88	88	82	95	80
95	97	82	85	75	86
87	97	80	70	75	72
87	97	75	81	95	76
88	98	81			
92	86	90			
95	89	82			
94	86	87			

Lampiran 12. Deskripsi Data

1. Deskriptif Statistik Kelas Eksperimen

<i>Deskriptif Statistik Kelas Eksperimen</i>	<i>Kemampuan Berwirausaha</i>	<i>Kepemimpinan Transformasional</i>	<i>Kecerdasan Interpersonal</i>
<i>Mean</i>	89,10	91,83	84,19
<i>Median</i>	89	92	84
<i>Mode</i>	90	93	80
<i>Standard Deviation</i>	2,984	3,962	5,807
<i>Range</i>	11	15	22
<i>Minimum</i>	84	84	73
<i>Maximum</i>	95	99	95
<i>Sum</i>	5346	5510	5055
<i>Count</i>	60,0	60,0	60

2. Deskriptif Statistik Kelas Kontrol

<i>Deskriptif Statistik Kelas Kontrol</i>	<i>Kemampuan Wirausaha</i>	<i>Kepemimpinan Transformasional</i>	<i>Kecerdasan Interpersonal</i>
<i>Mean</i>	80,11	80,96	78,32
<i>Median</i>	80,5	80	79
<i>Mode</i>	83	80	80
<i>Standard Deviation</i>	3,431	5,106	5,806
<i>Range</i>	17	25	21
<i>Minimum</i>	70	70	68
<i>Maximum</i>	87	95	89
<i>Sum</i>	4486	4534	4386
<i>Count</i>	56	56	56

Lampiran 13. Hasil Analisis dengan Bantuan SPSS Versi 26

a. Uji Normalitas Univariat

1. Kewirausahaan

Descriptives				
	Grup		Statistic	Std. Error
Kewirausahaan	1	Mean	89.10	.385
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	88.33
			Upper Bound	89.87
		5% Trimmed Mean	89.06	
		Median	89.00	
		Variance	8.905	
		Std. Deviation	2.984	
		Minimum	84	
		Maximum	95	
		Range	11	
		Interquartile Range	4	
		Skewness	.209	.309
		Kurtosis	-.868	.608
	2	Mean	80.11	.458
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	79.19
			Upper Bound	81.03
		5% Trimmed Mean	80.25	
		Median	80.50	
		Variance	11.770	
		Std. Deviation	3.431	
		Minimum	70	
		Maximum	87	
		Range	17	
		Interquartile Range	5	
		Skewness	-.601	.319
		Kurtosis	.418	.628

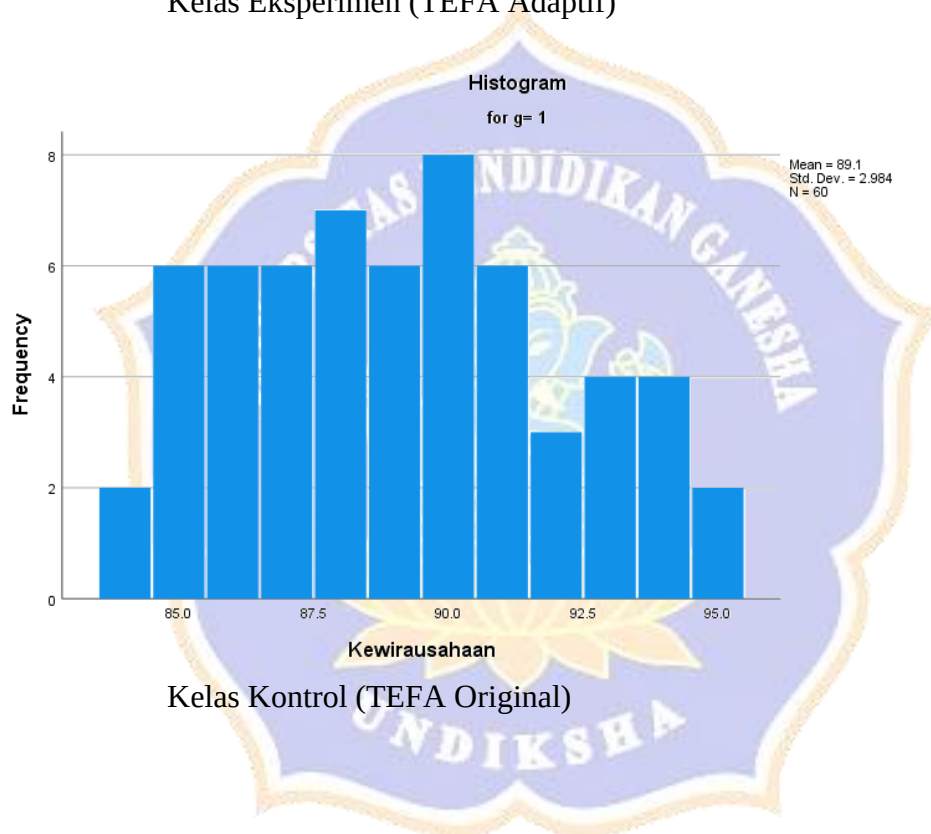
Tests of Normality

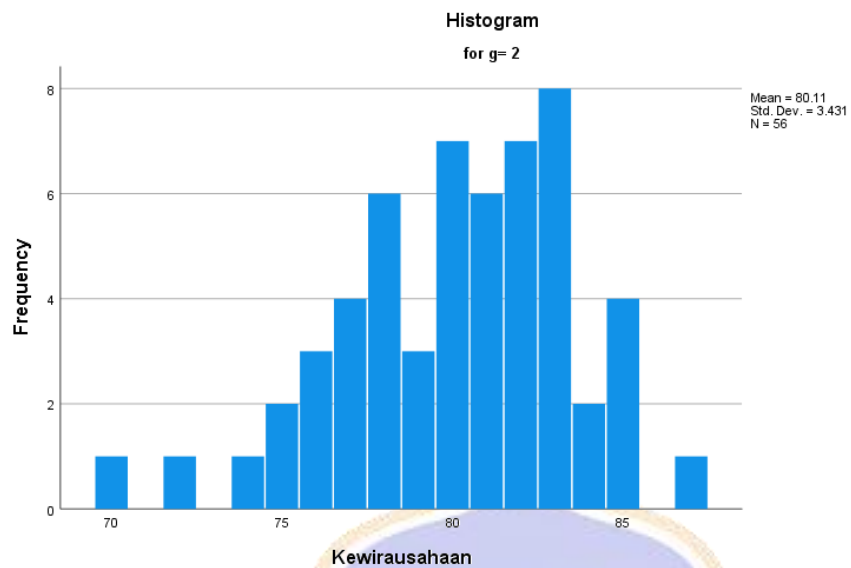
	Grup	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Kewirausahaan	1	.094	60	.200*	.962	60	.059
	2	.113	56	.074	.969	56	.153

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Histogram
Kelas Eksperimen (TEFA Adaptif)





2. Kepemimpinan

		Descriptives		
	Grup		Statistic	Std. Error
Kepemimpinan	1	Mean	91.83	.512
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	90.81
			Upper Bound	92.86
		5% Trimmed Mean	91.87	
		Median	92.00	
		Variance	15.701	
		Std. Deviation	3.962	
		Minimum	84	
		Maximum	99	
		Range	15	
		Interquartile Range	6	
		Skewness	-.038	.309
		Kurtosis	-.991	.608
	2	Mean	80.96	.682
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	79.60
			Upper Bound	82.33
		5% Trimmed Mean	80.75	
		Median	80.00	
		Variance	26.071	

Std. Deviation	5.106	
Minimum	70	
Maximum	95	
Range	25	
Interquartile Range	7	
Skewness	.559	.319
Kurtosis	.753	.628

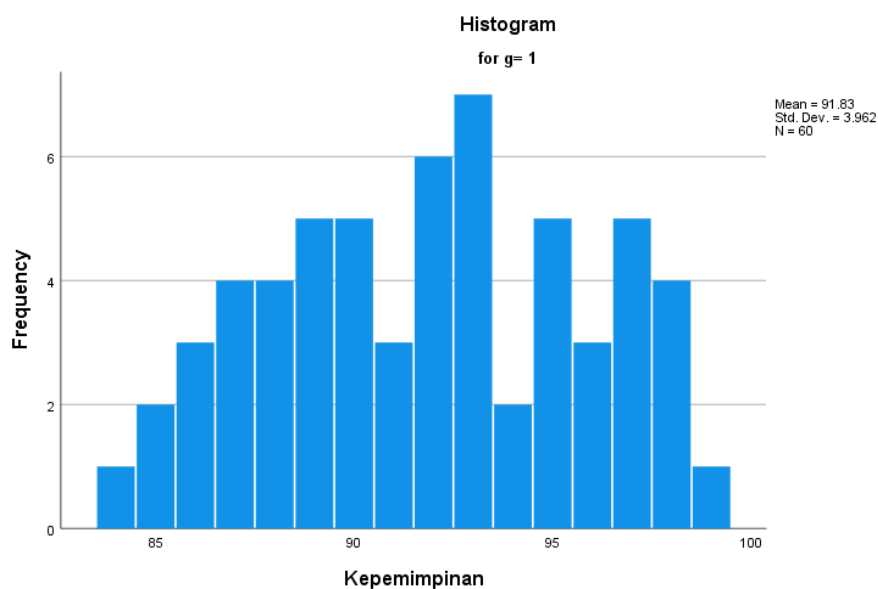
Tests of Normality

	Grup	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Kepemimpinan	1	.088	60	.200*	.967	60	.099
	2	.111	56	.085	.965	56	.106

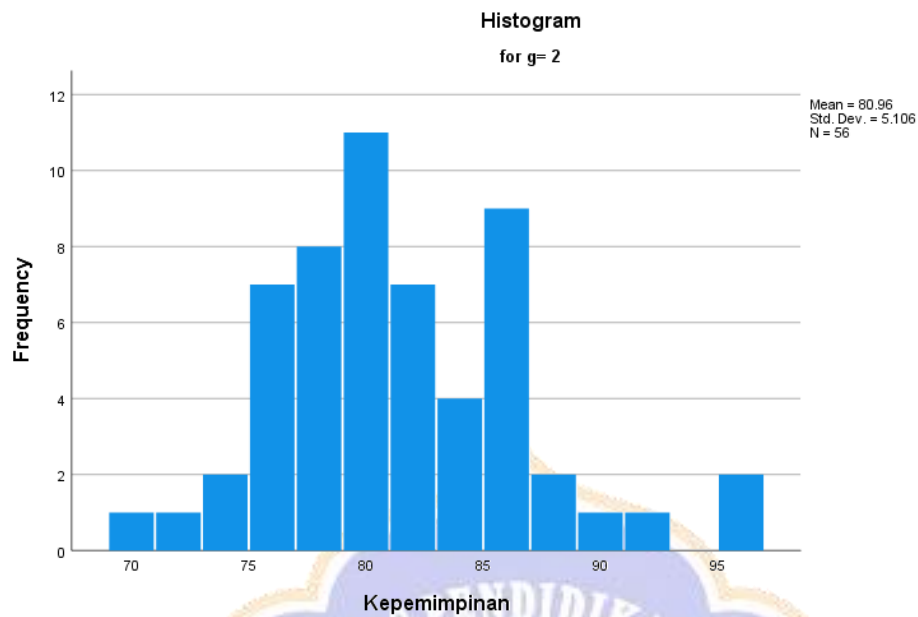
*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Histogram
Kelas Eksperimen (TEFA Adaptif)



Kelas Kontrol (TEFA Original)



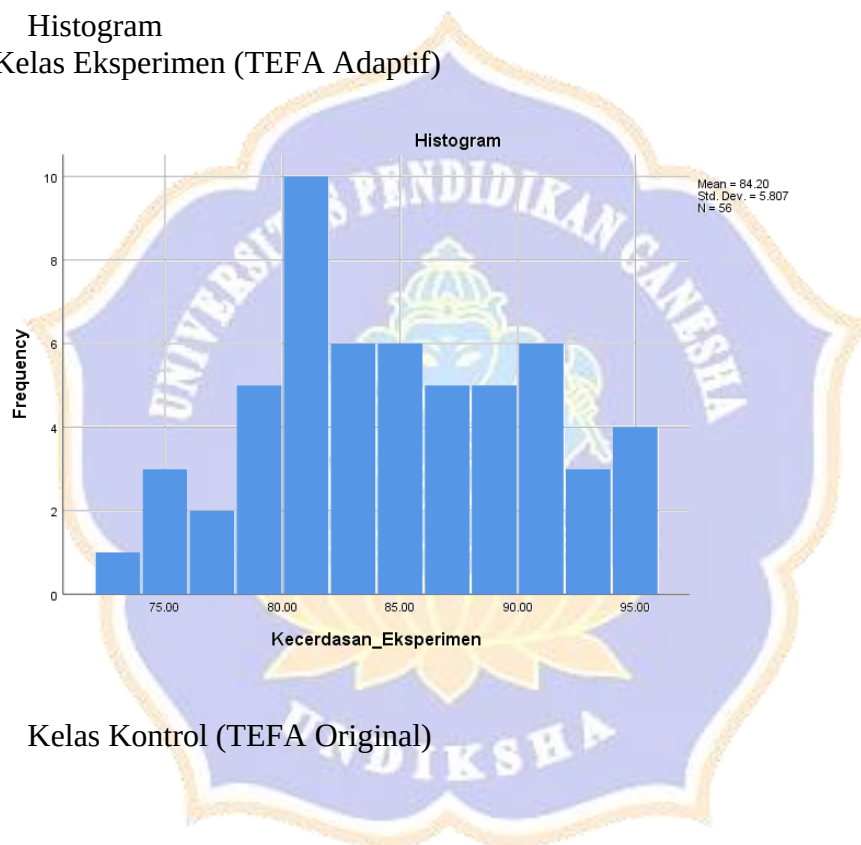
3. Kecerdasan Interpersonal

Descriptives

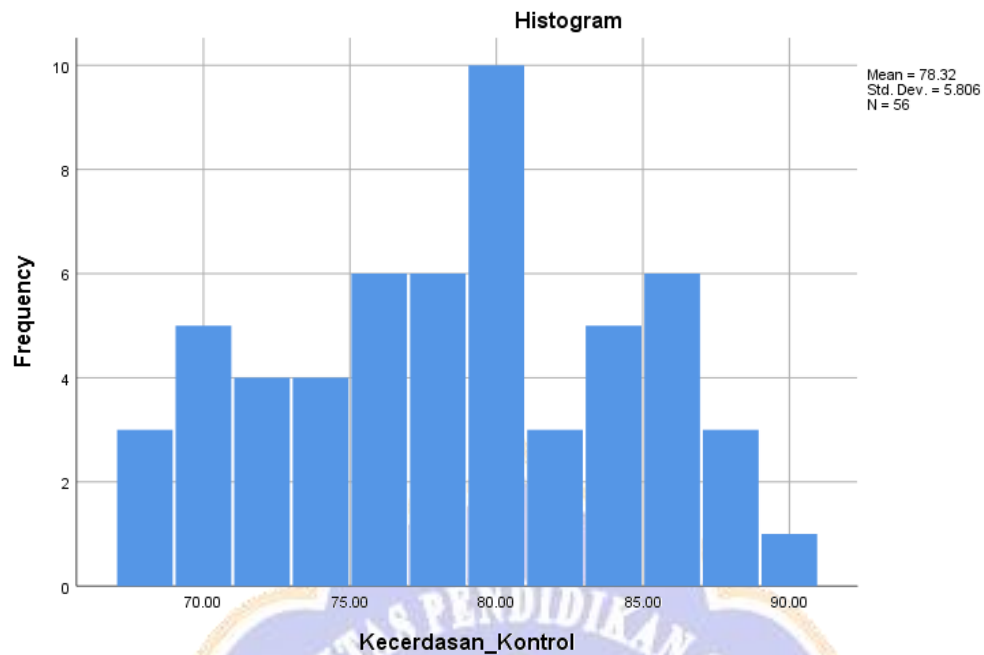
		Statistic	Std. Error
Kecerdasan_Eksperimen	Mean	84.2500	.73159
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	82.7839
		Upper Bound	85.7161
	5% Trimmed Mean	84.1905	
	Median	84.0000	
	Variance	32.4000	
	Std. Deviation	5.6921	
	Minimum	73.00	
	Maximum	95.00	
	Range	22.00	
	Interquartile Range	8.00	
	Skewness	.273	.319
	Kurtosis	-.668	.628
Kecerdasan_kontrol	Mean	78.3214	.77590
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	76.7665
		Upper Bound	79.8764
	5% Trimmed Mean	78.3373	
	Median	79.0000	

Variance	33.713	
Std. Deviation	5.80629	
Minimum	68.00	
Maximum	89.00	
Range	21.00	
Interquartile Range	10.00	
Skewness	-.096	.319
Kurtosis	-.943	.628

Histogram
Kelas Eksperimen (TEFA Adaptif)



Kelas Kontrol (TEFA Original)



b. Pengujian Normalitas Multivariat

[DataSet1] C:\Users\Hp\OneDrive\Desktop\New Folder\erna-02-17-2026.sav

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kepemimpinan, Kewirausahaan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Kecerdasan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.606 ^a	.367	.356	5.175

a. Predictors: (Constant), Kepemimpinan, Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Kecerdasan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1757.310	2	878.655	32.809	.000 ^b
	Residual	3026.234	113	26.781		
	Total	4783.543	115			

a. Dependent Variable: Kecerdasan

b. Predictors: (Constant), Kepemimpinan, Kewirausahaan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	21.438		2.891	.005
	Kewirausahaan	.688	.590	4.942	.000
	Kepemimpinan	.019	.021	.173	.863

a. Dependent Variable: Kecerdasan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	71.01	88.63	81.39	3.909	116
Std. Predicted Value	-2.654	1.853	.000	1.000	116
Standard Error of Predicted Value	.493	1.444	.800	.230	116
Adjusted Predicted Value	70.93	88.93	81.39	3.926	116
Residual	-11.392	11.318	.000	5.130	116
Std. Residual	-2.201	2.187	.000	.991	116
Stud. Residual	-2.250	2.200	-.001	1.004	116
Deleted Residual	-11.903	11.451	-.007	5.262	116
Stud. Deleted Residual	-2.292	2.238	-.001	1.010	116
Mahal. Distance	.054	7.956	1.983	1.790	116
Cook's Distance	.000	.076	.009	.012	116
Centered Leverage Value	.000	.069	.017	.016	116

a. Dependent Variable: Kecerdasan

```

DESCRIPTIVES VARIABLES=MAH_1
/SAVE
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX KURTOSIS SKEWNESS.

```

Descriptives

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mahalanobis Distance	116	.05	7.96	1.9828	1.78978	1.423	.225	1.976	.446
Valid N (listwise)	116								

```

SORT CASES BY MAH_1(A).
COMPUTE prob=(index)/116.
EXECUTE.
COMPUTE qi=IDF.CHISQ(prob,2).
EXECUTE.

```

Warning # 4929

At least one of the arguments to the IDF.CHISQ function is out of range.

The

first argument (probability) must be non-negative and less than one. The second argument must be positive. The result has been set to the system-missing value.

Command line: 88 Current case: 116 Current splitfile group: 1

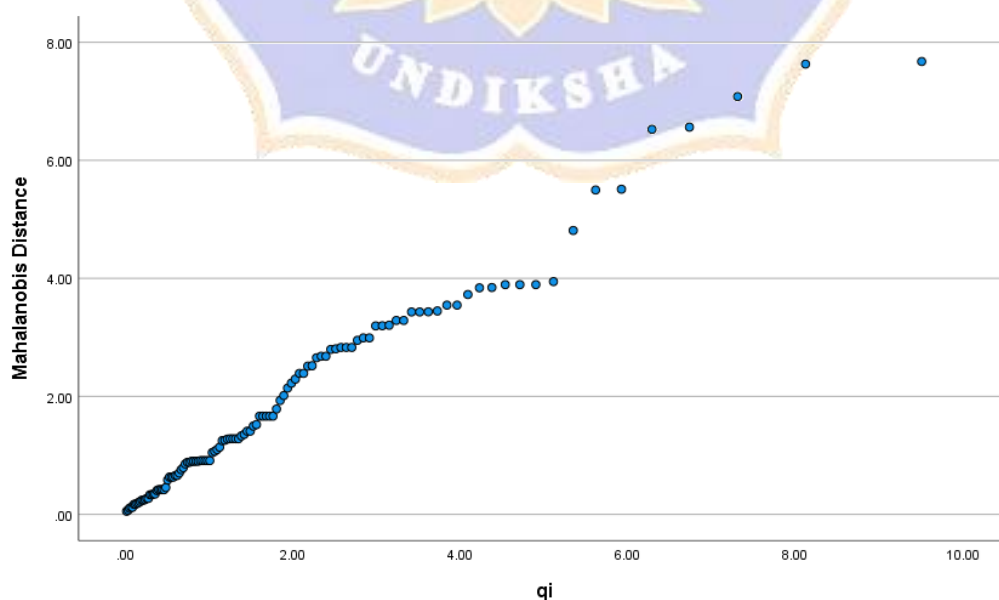
GRAPH

```

/SCATTERPLOT(BIVAR)=qi WITH MAH_1
/MISSING=LISTWISE.

```

Graph



c. Homogen Varians

Oneway

Descriptives

Kewirausahaan		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
1		60	89.10	2.984	.385	88.33	89.87	84	95
2		56	80.11	3.431	.458	79.19	81.03	70	87
Total		116	84.76	5.529	.513	83.74	85.78	70	95

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Kewirausahaan	Based on Mean	.475	1	114	.492
	Based on Median	.501	1	114	.481
	Based on Median and with adjusted df	.501	1	107.828	.481
	Based on trimmed mean	.490	1	114	.485

ANOVA

Kewirausahaan		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups		2342.484	1	2342.484	227.705	.000
Within Groups		1172.757	114	10.287		
Total		3515.241	115			

```

ONEWAY y2 BY g
  /STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
  /MISSING ANALYSIS
  /CRITERIA=CILEVEL(0.95) .

```

Oneway**Descriptives**

Kepemimpinan

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	60	91.83	3.962	.512	90.81	92.86	84	99
2	56	80.96	5.106	.682	79.60	82.33	70	95
Total	116	86.59	7.091	.658	85.28	87.89	70	99

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Kepemimpinan	Based on Mean	1.465	1	114	.229
	Based on Median	1.105	1	114	.295
	Based on Median and with adjusted df	1.105	1	95.283	.296
	Based on trimmed mean	1.393	1	114	.240

ANOVA

Kepemimpinan

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3421.876	1	3421.876	165.276	.000
Within Groups	2360.262	114	20.704		
Total	5782.138	115			

[DataSet1] D:\data 2025\disertasi_erna\disertasi_9
pebruari\data_homogen varians_erna 9.sav

Between-Subjects Factors

	N	
Kewirausahaan	70	1
	72	1
	73	1
	74	1
	75	2
	76	3

	77	4
	78	6
	79	3
	80	7
	81	6
	82	7
	83	8
	84	4
	85	9
	86	6
	87	7
	88	7
	89	6
	90	8
	91	6
	92	3
	93	4
	94	4
	95	2
Kepemimpinan	70	1
	72	1
	75	6
	76	2
	77	1
	78	7
	79	1
	80	11
	81	3
	82	4
	83	2
	84	5
	85	12
	86	1
	87	8
	88	5
	89	1
	90	6

91	1
92	8
93	8
95	8
97	9
98	1
100	4

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Kelas

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	28.458 ^a	77	.370	27.678	.000
Intercept	.167	1	.167	12.516	.001
Kewirausahaan *	28.458	77	.370	27.678	.000
Kepemimpinan *					
Kecerdasan					
Error	.507	38	.013		
Total	284.000	116			
Corrected Total	28.966	115			

a. R Squared = .982 (Adjusted R Squared = .947)

d. Homogenitas Matrik Varian/Covarian

General Linear Model

Between-Subjects Factors

	N
Grup 1	60
2	56

Descriptive Statistics

	Grup	Mean	Std. Deviation	N
Kewirausahaan	1	89.10	2.984	60
	2	80.11	3.431	56
	Total	84.76	5.529	116
Kepemimpinan	1	91.83	3.962	60
	2	80.96	5.106	56

Total	86.59	7.091	116
-------	-------	-------	-----

Box's Test of Equality of Covariance Matrices^a

Box's M	6.352
F	2.077
df1	3
df2	2767137.754
Sig.	.101

Tests the null hypothesis that the observed covariance matrices of the dependent variables are equal across groups.

a. Design: Intercept + g

Multivariate Tests^a

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	.999	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Wilks' Lambda	.001	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Hotelling's Trace	789.005	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Roy's Largest Root	789.005	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
G	Pillai's Trace	.712	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
	Wilks' Lambda	.288	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
	Hotelling's Trace	2.467	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
	Roy's Largest Root	2.467	139.403 ^b	2.000	113.000	.000

a. Design: Intercept + g

b. Exact statistic

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Kewirausahaan	Based on Mean	.475	1	114	.492
	Based on Median	.501	1	114	.481
	Based on Median and with adjusted df	.501	1	107.828	.481
	Based on trimmed mean	.490	1	114	.485
Kepemimpinan	Based on Mean	1.465	1	114	.229
	Based on Median	1.105	1	114	.295
	Based on Median and with adjusted df	1.105	1	95.283	.296
	Based on trimmed mean	1.393	1	114	.240

Tests the null hypothesis that the error variance of the dependent variable is equal across groups.

a. Design: Intercept + g

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Corrected	Kewirausahaan	2342.484 ^a	1	2342.484	227.705	.000
Model	Kepemimpinan	3421.876 ^b	1	3421.876	165.276	.000
Intercept	Kewirausahaan	829313.381	1	829313.381	80614.922	.000
	Kepemimpinan	864881.876	1	864881.876	41773.556	.000
G	Kewirausahaan	2342.484	1	2342.484	227.705	.000
	Kepemimpinan	3421.876	1	3421.876	165.276	.000
Error	Kewirausahaan	1172.757	114	10.287		
	Kepemimpinan	2360.262	114	20.704		
Total	Kewirausahaan	836862.000	116			
	Kepemimpinan	875454.000	116			
Corrected Total	Kewirausahaan	3515.241	115			
	Kepemimpinan	5782.138	115			

a. R Squared = .666 (Adjusted R Squared = .663)

b. R Squared = .592 (Adjusted R Squared = .588)

e. Linieritas dan Keberartian Arah Regresi

MEANS TABLES=y1 BY x
/CELLS=MEAN COUNT STDDEV
/STATISTICS ANOVA LINEARITY.

Means

Case Processing Summary

	Included		Cases Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Kewirausahaan *	116	100.0%	0	0.0%	116	100.0%
Kecerdasan						

Report

Kewirausahaan

Kecerdasan	Mean	N	Std. Deviation
68	77.00	3	1.732

70	80.20	5	3.271
72	76.25	4	5.315
73	80.50	4	5.196
74	79.00	1	.
75	84.50	4	4.509
76	79.29	7	5.057
78	82.90	10	5.174
79	91.00	1	.
80	84.63	19	4.412
81	87.00	2	1.414
82	86.63	8	6.140
83	84.50	4	2.887
84	84.20	5	5.310
85	86.78	9	5.426
86	87.33	3	3.215
87	89.00	4	4.163
88	87.50	6	4.324
89	86.33	3	2.309
90	90.43	7	2.820
92	89.50	2	2.121
93	93.00	1	.
94	90.00	1	.
95	89.67	3	1.528
Total	84.76	116	5.529

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kewirausahaan * Kecerdasan	Between Groups	(Combined)	172,090	23	9,561	1,109	0,378
		Linearity	75,846	1	75,846	8,802	0,005
		Deviation from Linearity	96,244	22	5,661	0,657	0,824
	Within Groups		1893.244	353,310	20.579	8,617	
	Total		3515.241	525,400			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Kewirausahaan *	.606	.367	.679	.461
Kecerdasan				

```
MEANS TABLES=y2 BY x
/CELLS=MEAN COUNT STDDEV
/STATISTICS ANOVA LINEARITY.
```

Means

Case Processing Summary

	Included		Cases Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Kepemimpinan *	116	100.0%	0	0.0%	116	100.0%
Kecerdasan						

Report

Kepemimpinan	Kecerdasan	Mean	N	Std. Deviation
68		77.67	3	2.517
70		80.20	5	2.950
72		76.75	4	2.217
73		81.75	4	6.185
74		74.00	1	.
75		91.25	4	9.032
76		82.00	7	9.539
78		83.40	10	5.641
79		87.00	1	.
80		88.26	19	6.026
81		96.50	2	2.121
82		88.63	8	5.263
83		85.75	4	4.500
84		85.20	5	9.859
85		89.00	9	5.788
86		82.00	3	6.245
87		90.00	4	3.266
88		87.17	6	5.193
89		90.00	3	4.583

90	91.57	7	4.614
92	90.50	2	7.778
93	93.00	1	.
94	98.00	1	.
95	93.67	3	4.726
Total	86.59	116	7.091

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepemimpinan * Kecerdasan	Between	(Combined)	2438.698	23	106.030	2.918	<0,001
	Groups	Linearity	1333.480	1	1333.480	36.693	<0,001
		Deviation from Linearity	1105.218	22	50.237	1.382	0,145
		Within Groups	3343.440	92	36.342		
	Total		5782.138	115			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Kepemimpinan * Kecerdasan	.480	.231	.649	.422

f. Homogenitas Koefisien Regresi

DataSet1] D:\data 2025\disertasi_erna\disertasi_9
pebruari\data_homogen varians_erna 9.sav

Between-Subjects Factors

		N
Kewirausahaan	70	1
	72	1
	73	1
	74	1
	75	2
	76	3
	77	4

	78	6
	79	3
	80	7
	81	6
	82	7
	83	8
	84	4
	85	9
	86	6
	87	7
	88	7
	89	6
	90	8
	91	6
	92	3
	93	4
	94	4
	95	2
Kepemimpinan	70	1
	72	1
	75	6
	76	2
	77	1
	78	7
	79	1
	80	11
	81	3
	82	4
	83	2
	84	5
	85	12
	86	1
	87	8
	88	5
	89	1
	90	6
	91	1

92	8
93	8
95	8
97	9
98	1
100	4

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Kelas

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	28.458 ^a	77	.370	27.678	.000
Intercept	.167	1	.167	12.516	.001
Kewirausahaan *	28.458	77	.370	27.678	.000
Kepemimpinan *					
Kecerdasan					
Error	.507	38	.013		
Total	284.000	116			
Corrected Total	28.966	115			

a. R Squared = .982 (Adjusted R Squared = .947)

g. Pengujian Multikolinieritas

```

CORRELATIONS
/VARIABLES=y1 y2
/PRINT=TWOTAIL NOSIG FULL
/STATISTICS DESCRIPTIVES XPROD
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlations

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kewirausahaan	84.76	5.529	116
Kepemimpinan	86.59	7.091	116

Correlations

		Kewirausahaan	Kepemimpinan
Kewirausahaan	Pearson Correlation	1	.779**
	Sig. (2-tailed)		.000
	Sum of Squares and Cross-products	3515.241	3512.414
	Covariance	30.567	30.543
	N	116	116
Kepemimpinan	Pearson Correlation	.779**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	Sum of Squares and Cross-products	3512.414	5782.138
	Covariance	30.543	50.279
	N	116	116

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

h. Uji Hipotesis

```
GLM y1 y2 BY g
/METHOD=SSTYPE(3)
/INTERCEPT=INCLUDE
/CRITERIA=ALPHA(.05)
/DESIGN= g.
```

General Linear Model

Between-Subjects Factors

	N
Grup 1	60
2	56

Multivariate Tests^a

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	.999	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Wilks' Lambda	.001	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Hotelling's Trace	789.005	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
	Roy's Largest Root	789.005	44578.800 ^b	2.000	113.000	.000
G	Pillai's Trace	.712	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
	Wilks' Lambda	.288	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
	Hotelling's Trace	2.467	139.403 ^b	2.000	113.000	.000

Roy's Largest Root	2.467	139.403 ^b	2.000	113.000	.000
--------------------	-------	----------------------	-------	---------	------

a. Design: Intercept + g

b. Exact statistic

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Kewirausahaan	2342.484 ^a	1	2342.484	227.705	.000
	Kepemimpinan	3421.876 ^b	1	3421.876	165.276	.000
Intercept	Kewirausahaan	829313.381	1	829313.381	80614.922	.000
	Kepemimpinan	864881.876	1	864881.876	41773.556	.000
G	Kewirausahaan	2342.484	1	2342.484	227.705	.000
	Kepemimpinan	3421.876	1	3421.876	165.276	.000
Error	Kewirausahaan	1172.757	114	10.287		
	Kepemimpinan	2360.262	114	20.704		
Total	Kewirausahaan	836862.000	116			
	Kepemimpinan	875454.000	116			
Corrected Total	Kewirausahaan	3515.241	115			
	Kepemimpinan	5782.138	115			

a. R Squared = .666 (Adjusted R Squared = .663)

b. R Squared = .592 (Adjusted R Squared = .588)

Uji Mancova

```
GLM y1 y2 BY g WITH x
/METHOD=SSTYPE(3)
/INTERCEPT=INCLUDE
/CRITERIA=ALPHA(.05)
/DESIGN=x g.
```

General Linear Model

Between-Subjects Factors

	N
Grup 1	60

Multivariate Tests^a

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	.743	161.887 ^b	2.000	112.000	.000
	Wilks' Lambda	.257	161.887 ^b	2.000	112.000	.000
	Hotelling's Trace	2.891	161.887 ^b	2.000	112.000	.000
	Roy's Largest Root	2.891	161.887 ^b	2.000	112.000	.000
X	Pillai's Trace	.202	14.180 ^b	2.000	112.000	.000
	Wilks' Lambda	.798	14.180 ^b	2.000	112.000	.000
	Hotelling's Trace	.253	14.180 ^b	2.000	112.000	.000
	Roy's Largest Root	.253	14.180 ^b	2.000	112.000	.000
G	Pillai's Trace	.636	97.943 ^b	2.000	112.000	.000
	Wilks' Lambda	.364	97.943 ^b	2.000	112.000	.000
	Hotelling's Trace	1.749	97.943 ^b	2.000	112.000	.000
	Roy's Largest Root	1.749	97.943 ^b	2.000	112.000	.000

a. Design: Intercept + x + g

b. Exact statistic

Tests of Between-Subjects Effects

		Type III Sum of		Mean Square	F	Sig.
Source	Dependent Variable	Squares	df			
Corrected Model	Kewirausahaan	2577.429 ^a	2	1288.714	155.281	.000
	Kepemimpinan	3537.259 ^b	2	1768.629	89.027	.000
Intercept	Kewirausahaan	2344.615	1	2344.615	282.510	.000
	Kepemimpinan	2953.724	1	2953.724	148.681	.000
X	Kewirausahaan	234.944	1	234.944	28.309	.000
	Kepemimpinan	115.383	1	115.383	5.808	.018
G	Kewirausahaan	1286.641	1	1286.641	155.031	.000
	Kepemimpinan	2203.779	1	2203.779	110.931	.000
Error	Kewirausahaan	937.813	113	8.299		
	Kepemimpinan	2244.879	113	19.866		
Total	Kewirausahaan	836862.000	116			
	Kepemimpinan	875454.000	116			
Corrected Total	Kewirausahaan	3515.241	115			

ed Total	Kepemimpinan	5782.138	115		
----------	--------------	----------	-----	--	--

a. R Squared = .733 (Adjusted R Squared = .728)

b. R Squared = .612 (Adjusted R Squared = .605)



i. Hasil Korelasi Kecerdasan Interpersional Terhadap Kemampuan

Berwirausaha

REGRESSION
MISSING LISTWISE
STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
NOORIGIN
DEPENDENT y1
METHOD=ENTER x.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kecerdasan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Kewirausahaan

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R		Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
	R	Square				F Change	df1	df2	
1	.606 ^a	.367	.362	4.417	.367	66.151	1	114	.000

a. Predictors: (Constant), Kecerdasan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1290.788	1	1290.788	66.151	.000 ^b
	Residual	2224.453	114	19.513		
	Total	3515.241	115			

a. Dependent Variable: Kewirausahaan

b. Predictors: (Constant), Kecerdasan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	42.481	5.214		8.147	.000
	Kecerdasan	.519	.064	.606	8.133	.000

a. Dependent Variable: Kewirausahaan

j. Hasil Korelasi Kecerdasan Interpersional Terhadap Kepemimpinan Transformasional

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kecerdasan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Kepemimpinan

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.480 ^a	.231	.224	6.247	.231	34.171	1	114	.000

a. Predictors: (Constant), Kecerdasan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1333.480	1	1333.480	34.171	.000 ^b
	Residual	4448.658	114	39.023		
	Total	5782.138	115			

a. Dependent Variable: Kepemimpinan

b. Predictors: (Constant), Kecerdasan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	43.615	7.374		5.915	.000
	Kecerdasan	.528	.090	.480	5.846	.000

a. Dependent Variable: Kepemimpinan

Lampiran 14. Contoh Hasil Instrumen Kemampuan Wirausaha

Instrumen Kemampuan Berwirausaha

A. Identitas Responden

1. Nama : Ni Wayan Sacmita Dewi

2. Kelas : XI AKL

3. No Absen : 30

B. Petunjuk Mengerjakan Soal

1. Waktu pengerjaan Soal : 60 Menit

2. Periksa kelengkapan soal

3. Periksa kembali jawaban sebelum dikumpulkan

C. Instrumen Soal

1. Apa yang dimaksud dengan wirausaha?

A. Kegiatan mencari kerja

☒ B. Proses menghasilkan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan

C. Kegiatan melakukan penelitian pasar

D. Kegiatan sosial tanpa keuntungan

E. Usaha inovatif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

2. Dalam analisis SWOT, huruf "S" adalah singkatan dari

A. Success

B. Strategy

☒ C. Strength

D. Sales

E. Sustainability

3. Salah satu tujuan utama wirausahawan adalah ...

☒ A. Menyediakan lapangan pekerjaan

B. Menimbun barang

C. Menghentikan produksi

D. Membatasi jumlah pembeli

E. Mengembangkan potensi lokal

4. Manakah dari berikut ini yang termasuk karakteristik seorang wirausahawan?

A. Pemberani dan kreatif

☒ B. Pemalu

C. Penakut

D. Pemalu dan tertutup

E. Visioner dan penuh inisiatif.

21/37 X100
= 81,8
= 82

5. Apakah yang dimaksud dengan modal?
- A. Biaya yang dibutuhkan untuk produksi
 - B. Harga jual produk
 - C. Jumlah barang yang dijual
 - D. Strategi pemasaran
 - ☒ E. Sumber daya yang mendukung operasional usaha
6. Mengapa penting bagi seorang wirausahawan untuk memahami kebutuhan konsumen?
- ☒ A. Agar produk yang dihasilkan sesuai dan diminati pasar
 - B. Agar dapat meniru produk pesaing
 - C. Agar dapat menaikkan harga
 - D. Agar bisa menurunkan biaya
 - E. Agar produk dapat memberikan solusi nyata
7. Apa tujuan dari melakukan analisis pasar?
- A. Memahami kompetitor
 - ☒ B. Mengetahui tren pasar dan kebutuhan konsumen
 - C. Mengurangi modal
 - D. Menghentikan produksi
 - E. Mengidentifikasi peluang untuk inovasi
8. Mengapa analisis SWOT penting dalam perencanaan usaha?
- A. Untuk mendapatkan keuntungan
 - ☒ B. Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman
 - C. Untuk mengurangi produk
 - D. Untuk menambah pesaing
 - E. Untuk menentukan strategi kompetitif.
9. Apa manfaat dari survei kepuasan pelanggan?
- A. Mengetahui produk pesaing
 - ☒ B. Mendapatkan umpan balik dari konsumen untuk perbaikan
 - C. Meningkatkan harga produk
 - D. Menentukan modal
 - E. Meningkatkan loyalitas pelanggan

10. Mengapa penting bagi wirausahawan untuk memiliki kreativitas?

- A. Agar dapat meniru produk pesaing
- ☒ B. Agar produk yang dihasilkan unik dan berbeda dari kompetitor
- C. Agar dapat meningkatkan harga jual
- D. Agar dapat mengurangi bahan baku
- E. Agar dapat menciptakan nilai tambah pada produk

11. Seorang wirausahawan ingin mengetahui reaksi pasar terhadap produk baru. Apa yang harus dilakukan?

- A. Membuka cabang baru
- ☒ B. Melakukan survei pasar
- C. Menurunkan harga produk
- D. Mengurangi kualitas produk
- E. Mengadakan uji coba produk secara terbatas

12. Untuk menghemat biaya produksi, wirausahawan dapat

- A. Mengurangi kualitas produk
- ☒ B. Mencari bahan baku alternatif yang lebih murah
- C. Meningkatkan harga produk
- D. Mengurangi pemasaran
- E. Memanfaatkan teknologi untuk efisiensi

13. Saat menghadapi penurunan daya beli konsumen, seorang wirausahawan dapat.....

- A. Menambah stok
- ☒ B. Mencari cara untuk menurunkan harga produk
- C. Menghentikan produksi
- D. Meminimalkan biaya promosi
- E. Menawarkan promo atau bundling produk

14. Ketika kompetitor meningkatkan promosi, tindakan yang tepat adalah:...

- A. Mengurangi biaya produksi
- ☒ B. Meningkatkan kualitas produk dan memperkuat promosi
- C. Menurunkan kualitas produk
- D. Menutup usaha
- E. Membuat kampanye yang lebih kreatif.

15. Jika seorang wirausahawan ingin menarik perhatian remaja, media pemasaran yang tepat adalah ...

- A. Iklan radio
- ☒ B. Media sosial
- C. Koran
- D. Pamflet
- E. Platform video pendek

✓ 16. Apa yang perlu dipertimbangkan saat memilih bahan baku?

- A. Harga, kualitas, dan ketersediaan bahan baku
- B. Harga tanpa mempertimbangkan kualitas
- ☒ C. Jumlah produk
- D. Lokasi pemasok
- E. Dampaknya terhadap lingkungan

✓ 17. Bagaimana analisis SWOT membantu dalam menentukan strategi pemasaran?

- A. Dengan memberikan informasi tentang modal
- B. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan bisnis
- C. Dengan menentukan harga jual produk
- ☒ D. Dengan menambah jumlah produk
- E. Dengan mengenali ancaman yang bisa diantisipasi

18. Apa yang menjadi alasan pentingnya penentuan target pasar?

- ☒ A. Agar dapat fokus pada konsumen yang sesuai dengan produk
- B. Agar dapat menaikkan harga
- C. Agar dapat mengurangi produksi
- D. Agar dapat bersaing
- E. Agar dapat mengelola sumber daya dengan lebih efisien.

19. Mengapa seorang wirausahawan perlu menganalisis harga pesaing?

- ☒ A. Untuk mengetahui harga pasar dan menentukan harga yang kompetitif
- B. Untuk meningkatkan biaya produksi
- C. Untuk mengurangi kualitas
- D. Untuk menghentikan produksi
- E. Untuk menyesuaikan strategi promosi.

14
✓20. Bagaimana cara terbaik untuk mengevaluasi keberhasilan suatu produk di pasar?

- A. Melakukan riset penjualan dan melihat umpan balik konsumen
- B. Meningkatkan biaya produksi
- ☒ C. Mengurangi promosi
- D. Mengabaikan *feedback*
- E. Membandingkan data penjualan dengan target awal.

✓21. Mengapa *umpan balik* pelanggan sangat penting dalam pengembangan produk?

- ☒ A. Agar produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen
- B. Agar harga dapat dinaikkan
- ☒ C. Agar pemasaran bisa dikurangi
- D. Agar biaya bisa diturunkan
- E. Agar bisnis tetap relevan dengan kebutuhan pasar.

22. Saat menghadapi penurunan laba, langkah evaluasi pertama yang perlu dilakukan adalah ...

- ☒ A. Mengevaluasi kualitas produk dan strategi pemasaran
- B. Menambah produk tanpa analisis
- C. Mengurangi modal
- D. Menaikkan harga
- E. Mengevaluasi efisiensi operasional.

23. Apa faktor penting saat mengevaluasi pemasok?

- ☒ A. Kualitas bahan baku, harga, dan ketepatan pengiriman
- B. Lokasi pemasok
- C. Jumlah karyawan pemasok
- D. Kondisi perusahaan pemasok
- E. Reputasi pemasok di pasar

24. Bagaimana cara mengevaluasi kepuasan pelanggan?

- ☒ A. Dengan melakukan survei pelanggan dan melihat ulasan produk
- B. Dengan menaikkan harga
- C. Dengan menambah produk
- D. Dengan mengurangi stok
- E. Melihat tren keluhan dan menyelesaikannya

Lampiran 15. Contoh Hasil Respon Sampel Instrumen Sikap Siswa.

LEMBAR PENILAIAN SIKAP BERWIRAUSAHA

Nama Siswa : Ni Wayan Sasmita Dewi

Kelas : XI AKL I

No. Absen : 30

Waktu Pelaksanaan :

114 : 165 x 100
= 69

No	Butir Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1	Saya bekerja sama dengan anggota tim untuk mencapai tujuan bersama.		✓			
2	Saya aktif memberikan kontribusi dalam diskusi tim.		✓			
3	Saya ingin ide saya diterima oleh tim			✓		
4	Saya melaksanakan tugas yang diberikan dengan sungguh-sungguh		✓			
5	Saya berupaya tidak menunda pekerjaan yang menjadi tanggung jawab saya .			✓		
6	Saya mengakui kesalahan yang saya buat dan berusaha memperbaikinya			✓		
7	Saya bertanggung jawab terhadap keputusan yang saya ambil		✓			
8	Saya mengambil tindakan tanpa harus menunggu instruksi dari orang lain.			✓		
9	Saya dengan aktif menyampaikan ide atau saran dalam berbagai kesempatan.		✓			
10	Saya tetap bekerja keras meskipun menghadapi banyak tantangan		✓			
11	Masalah dapat mengurangi motivasi saya untuk melanjutkan tugas.		✓			
12	Saya berupaya menyelesaikan tugas hingga tuntas sesuai target.		✓			
13	Bagi saya mengulang aktivitas sama artinya dengan membuang waktu ...			✓		
14	Saya mampu menyelesaikan tugas tanpa bergantung pada bantuan orang lain.			✓		

15	Saya berusaha mencari solusi sendiri sebelum meminta bantuan dari orang lain.			✓		
16	Kepercayaan diri saya sering turun saat harus mengambil keputusan dengan resiko tinggi.		✓			
17	Saya dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat saat menghadapi masalah.			✓		
18	Saat situasi darurat, saya berupaya mengambil keputusan dengan cepat, sekalipun beresiko			✓		
19	Saya mampu menyusun kesimpulan berdasarkan data atau fakta yang tersedia.			✓		
20	Saya mampu menyusun solusi kreatif untuk mengatasi suatu masalah.		✓			
21	Saya berupaya berpikir kritis sekalipun memicu ketidaksukaan teman		✓			
22	Saya sering menciptakan gagasan baru yang bermanfaat untuk menyelesaikan tugas.			✓		
23	Saya banyak menciptakan inovasi untuk meningkatkan produktif		✓			
24	Saya dapat mengembangkan ide menjadi sesuatu yang memiliki nilai tambah.			✓		
25	Saya mampu mengaplikasikan ide menjadi sesuatu yang diapresiasi oleh orang lain			✓		
26	Saya sering kesulitan menjelaskan pendapat saya dengan jelas kepada orang lain.			✓		
27	Saya memastikan pendapat yang saya sampaikan relevan dengan topik yang sedang dibahas.		✓			
28	Saya hanya mempertimbangkan masukan dari teman dekat.			✓		
29	Saat diskusi, saya berupaya tidak memotong pembicaraan teman.			✓		
30	Saya berusaha membuat keputusan yang tepat dengan menganalisis informasi secara matang terlebih dahulu			✓		

31	Saya memilih solusi yang paling efektif setelah mengevaluasi berbagai alternatif yang ada.			✓		
32	Saya mempertimbangkan berbagai risiko dengan cermat sebelum mengambil keputusan penting			✓		
33	Saya menghargai keputusan teman saya yang tampak otoriter dan merespon secara bijak.	✓				

Petunjuk Menjawab butir pernyataan

1. Pilihlah salah satu opsi jawaban yang ada
2. Jawaban anda tidak berpengaruh terhadap hasil penilaian guru

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju



Lampiran 16. Contoh Hasil Respon Sampel Instrumen Keterampilan Siswa

LEMBAR OBSERVASI

Nama Siswa : Ni Wayan Sasmito Dewi 29 (30 x 100)

Kelas : XI AKLI - 80

No. Absen : 30

Waktu Pelaksanaan :

No	Butir	Skor penilaian	
		Sasaran	skor
1	Siswa menyiapkan alat dan bahan sesuai panduan	1. Menyiapkan alat tulis.	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menyiapkan gunting	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menyiapkan pisau	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Menyiapkan lem	X Memenuhi 4 ketentuan
		5. Menyiapkan kertas	5. Memenuhi 5 ketentuan
2	Perencanaan Desain Kemasan	1. menentukan bahan yang sesuai untuk kemasan berdasarkan jenis produk	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menentukan ukuran kemasan yang sesuai dengan produk	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Mendesain kemasan dengan mempertimbangkan estetika dan fungsionalitas	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Keseimbangan elemen grafis (gambar, ikon, dan teks)	X Memenuhi 4 ketentuan
		5. Keunikan desain	5. Memenuhi 5 ketentuan
3	Teknis Pembuatan	1. Memotong bahan dengan rapi dan sesuai ukuran	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Melakukan proses lipatan atau perakitan dengan presisi dan kerapian	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menempel atau merekatkan bagian kemasan dengan kuat dan tahan lama	X Memenuhi 3 ketentuan
		4. Pencetakan desain grafis menggunakan teknik yang sesuai (offset, digital, dan sablon)	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Penyegelelan atau penambahan fitur tambahan (zipper, tutup kedap udara, label stiker)	5. Memenuhi 5 ketentuan

4	Keamanan Produk dan Kualitas Kemasan	1. Tahan terhadap benturan, tekanan, dan gesekan	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Tahan kebocoran terhadap cairan dan udara	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Tidak membahayakan	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Keterbacaan label dan informasi pada kemasan	✗ Memenuhi 4 ketentuan
		5. Memenuhi unsur keindahan dan keserasian	5. Memenuhi 5 ketentuan
5	Kreativitas dan Inovasi	1. Menggunakan kombinasi warna yang menarik dan sesuai dengan branding	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Memiliki nilai tambah yang membedakan dengan kemasan biasa	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Menggunakan bahan ramah lingkungan atau inovatif	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Smart Packaging dengan QR Code dan barcode untuk memberikan informasi produk lebih lengkap	4. Memenuhi 4 ketentuan
		5. Kemasan yang bisa digunakan ulang sebagai wadah penyimpanan	✗ Memenuhi 5 ketentuan
6	Efisiensi Waktu dan Kinerja	1. Menyusun jadwal produksi dengan timeline yang jelas	1. Memenuhi 1 ketentuan
		2. Menggunakan bahan berkualitas tetapi tetap efisien dalam biaya dan waktu produksi	2. Memenuhi 2 ketentuan
		3. Memilih bahan yang mudah dibentuk dan dicetak untuk mempercepat produksi	3. Memenuhi 3 ketentuan
		4. Menentukan spesifikasi kemasan sejak awal untuk menghindari revisi yang berulang	✗ Memenuhi 4 ketentuan
		5. Mengoptimalkan penggunaan bahan baku agar tidak ada pemborosan	5. Memenuhi 5 ketentuan

Draf
Cln
No Dikman Gernasea



SMKN 1 MAS UBUD

☐ Smpok Bsk 53	
☐ Bsk 53	
☐ Cmp Bsk 53	
☐ Bkpr Bsk 53	
Angka	80

PKK

Endline and follow up result are and non-binder

Lampiran 17. Contoh Hasil Respon Sampel Instrumen Kepemimpinan transformasional

	consideration)					
10	Saya mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dikemukakan oleh tim	✓				
11	Saya memperlakukan tim sebagai individu yang berbeda satu dengan yang lain		✓			
12	Saya menyiapkan waktu untuk mengajari dan memberi petunjuk kepada tim	✓				

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Paraf

Cen

| Nyoman Gunarso



Lampiran 18. Contoh Hasil Respon Sampel Instrumen Kecerdasan Interpersonal Siswa



Instrumen Kecerdasan Interpersonal

Nama Siswa : Ni Wayan Sosmita Dewi

Kelas : XI AKL 1

No. Absen : 30

Waktu Pelaksanaan :

104 : 105 x 100

= 99

No	Pertanyaan / Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
A	Sosial Insight atau Wawasan Sosial					
a.	Kesadaran Diri					
1.	Saya mengetahui kemampuan diri saya	✓				
2.	Saya mengakui bahwa setiap keputusan yang diambil ada konsekuensinya	✓				
3.	Saya yakin akan kemampuan dan potensi yang saya miliki	✓				
b.	Saya memahami Situasi Sosial dan Etika Sosial					
4.	Saya menjaga ketertiban selama berada dalam kelas	✓				
5.	Saya berkonsentrasi dan memperhatikan ketika guru menjelaskan dalam kelas	✓				
6.	Saya bertanya ketika tidak memahami pelajaran yang dijelaskan guru	✓				
c.	Saya memiliki keterampilan dalam memecahkan masalah					
7.	Saya berusaha untuk tetap tenang ketika dihadapkan dalam suatu permasalahan	✓				
8.	Siswa berusaha untuk tidak mengabaikan masah-masalah yang sedang dihadapinya	✓				
9.	Saya berusaha menyelesaikan masalah yang dihadapi satu persatu, agar masalah tersebut dapat terselesaikan dengan baik	✓				
B.	Sosial sensitivity atau Kepekaan Sosial					
a	Saya memiliki rasa berempati dengan sesama					

10.	Setiap penyelesaian masalah saya selalu terlibat dalam memberikan solusi	✓						
11	Saya berusaha memahami masalah orang lain berdasarkan sudut pandang orang tersebut	✓						
12	Saya menghargai pendapat orang lain dalam diskusi kelompok	✓						
b	Saya bersikap profesional							
13	Saya mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh dan semaksimal mungkin	✓						
14	Saya memiliki keinginan membantu orang lain yang membutuhkan pertolongan	✓						
15	Saya memiliki banyak teman dan menjalin hubungan baik dengan tim	✓						
C	Sosial Communications atau Komunikasi Sosial							
a	Komunikasi Efektif							
16	Saya menjaga tutur bahasa agar tidak menyinggung perasaan orang lain	✓						
17	Saya memberi kesempatan pada orang lain untuk ikut ambil bagian dalam diskusi	✓						
18	Saya berbicara dengan intonasi yang jelas sehingga bisa dimengerti lawan bicaranya	✓						
b	Mendengar Efektif							
19	Dalam berkomunikasi saya selalu menghormati dan membekas kesempatan tim dalam menyuarakan pendapat	✓						
20	Dalam berkomunikasi saya selalu memperhatikan dengan seksama	✓						
21	Saya memberikan kesempatan pada tim menyampaikan ide – ide dengan terbuka	✓						

* Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Pada

Cen

I Nyoma Gunarsa



SAKIN 1 MAS UDUD

☐ Sangat Baik	12
☐ Baik	10
☐ Cukup Baik	8
☐ Belajar Lagi	7
Panel 19	

PKK

Tell me and I forget, teach me and I remember

Lampiran 19. Modul Pembelajaran TEFA Adaptif dan TEFA Original



MODUL AJAR TEACHING FACTORY ORIGINAL

Satuan Pendidikan : SMK Negeri 1 Ubud : Akuntansi
Program Keahlian
Mata Pelajaran : Produk Kreatif dan Kewirausahaan
Kelas : XI
Tahun Pelajaran : 2024/2025 Alokasi Waktu : 6 JP (@ 45 menit)

Fase	:	F
Elemen	:	Pengemasan dan pendistribusian produk
Capaian Pembelajaran	:	Pada akhir Fase F Siswa mampu mengevaluasi berbagai kemasan produk, teknik pengemasan produk pelanggan, melakukan penyerahan barang belanjaan sesuai dengan standar pelayanan, dan memilih saluran distribusi yang tepat. Siswa juga dapat menggunakan dokumen pada proses ordering, receiving dan warehousing, melakukan pengelompokan dokumen pengiriman barang, mengidentifikasi prosedur penerimaan barang dan pengiriman barang, menghitung nilai persediaan barang dengan menggunakan metode FIFO, LIFO, Average, serta menganalisis macam-macam dokumen stock opname.
Deskripsi	:	Meliputi teknik pengemasan produk, saluran distribusi, penghitungan nilai persediaan dengan metode FIFO, LIFO, AVERAGE, dokumen penyerahan dan pengantar barang, sistim administrasi ordering dan receiving
Kompetensi Awal	:	Kemampuan awal yang dipersyaratkan untuk mempelajari modul ini yaitu Siswa sudah memiliki kemampuan dasar tentang pengemasan dan pendistribusian produk
Softskills	:	1. Kemandirian, 2. Kerja Keras, 3. Disiplin Kritis, 4. Berfikir, 5. Logis, 6. Bertanggung Jawab, 7. Jujur, 8. Kreatif, 9. Santun, dan 10. Inovatif
Sarana Prasarana	:	Alat dan Bahan 1. Perangkat keras (PC/Laptop, Smartphone, Tablet) 2. Perangkat lunak (Pemutar Video, YouTube) 3. Koneksi Internet 4. LKPD
		Sumber Belajar Digital dan Non digital berupa Buku paket, e-book, portal pembelajaran, tautan edukasi di internet dan video pembelajaran di Internet
Target Siswa	:	Perangkat ajar ini dapat digunakan guru untuk mengajar di Kelas XI (Sebelas) siswa reguler/tipikal.

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah menggali dari diri sendiri, mencari referensi, berdiskusi, refleksi terbimbing, studi kasus, elaborasi pemahaman, koneksi antar materi dan aksi nyata, Siswa mampu:

Kode TP	Tujuan Pembelajaran
7.1	Memahami teknik pengemasan produk
7.2	Memahami saluran distribusi

A. Pemahaman Bermakna

- 1) Teknik pengemasan produk
- 2) Saluran distribusi

B. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan ke-1 - 2 Teknik pengemasan produk

Kegiatan Awal :

- Guru mengondisikan Siswa sebelum memulai pembelajaran dengan salam, cek kehadiran, kesiapan fisik/psikis Siswa, dan lingkungan kelas.
- Guru menghimbau kepada siswa untuk memenuhi protokol kesehatan, seperti mencuci tangan atau memakai handsanitizer sebelum masuk kelas dan selalu menggunakan masker selama proses pembelajaran berlangsung.
- Guru menyampaikan memberikan **pertanyaan pemantik** seputar materi pembelajaran hari ini yaitu tentang kemasan produk serta memotivasi Siswa untuk tetap semangat dalam mengikuti pembelajaran.
- Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan asesmen pembelajaran yang akan dilaksanakan.

Kegiatan Inti

Sintaks TEFA	Aktivitas Pembelajaran
Menyatakan Kesiapan	1. Guru memulai pembelajaran dengan menyampaikan tujuan pembelajaran dan langkah-langkah yang akan dilakukan. – Siswa menyatakan kesiapannya untuk mengikuti proses pembelajaran.
Perencanaan	2. Guru memberikan penugasan untuk mempelajari:

Kerja	• Konsep dasar kemasan produk • Jenis-jenis kemasan produk. • Fungsi dan manfaat kemasan dalam pemasaran. • Desain kemasan sesuai standar estetika dan fungsionalitas. 3. Siswa membuat rencana kerja untuk menyelesaikan tugas tersebut.
Penyusunan Kerja	4. Siswa melakukan eksplorasi dengan mengumpulkan data dari internet, bahan ajar, atau mengamati langsung kemasan produk di sekitar mereka. 5. Guru memberikan bimbingan teknis terkait desain dan fungsi kemasan agar sesuai dengan kebutuhan industri.
Proses Produksi	6. Siswa memulai pengerjaan tugas berupa desain kemasan produk sederhana menggunakan alat bantu manual atau perangkat lunak desain. 7. Guru mengamati dan memberikan masukan terhadap hasil kerja Siswa.
Pengawasan Mutu	8. Siswa memeriksa hasil desain kemasannya untuk memastikan kesesuaian dengan standar estetika dan fungsionalitas. 9. Guru melakukan evaluasi terhadap hasil desain berdasarkan kriteria industri, seperti kerapian, daya tarik, dan fungsionalitas.
Pengumpulan Produk	10. Siswa menyerahkan hasil tugas berupa desain kemasan kepada guru. 11. Guru memberikan umpan balik terhadap hasil kerja.
Penyajian Hasil	12. Siswa menyajikan hasil desain kemasan produk di depan kelas. 13. Siswa lain memberikan tanggapan, masukan, dan apresiasi terhadap hasil kerja yang dipresentasikan.
Evaluasi dan Refleksi	14. Guru dan Siswa bersama-sama menarik kesimpulan dari hasil pembelajaran. 15. Guru memberikan penguatan materi mengenai pentingnya kemasan dalam pemasaran dan kaitannya dengan estetika serta fungsionalitas. 16. Siswa mencatat poin-poin penting untuk perbaikan di masa mendatang.
Kegiatan Penutup:	
• Siswa mengerjakan asesmen yang diberikan guru. • Siswa diminta untuk membuat refleksi pembelajaran. • Guru memberikan kesimpulan pembelajaran dan menyampaikan sekilas materi pertemuan berikutnya.	
ASESMEN	
• Sikap : Jurnal Observasi Profil Pelajar Pancasila • Pengetahuan : Asesmen Kognitif • Keterampilan : Penugasan Praktik	

C. Asesmen

a. *ASSESMEN*

1) *ASESMEN SIKAP : Jurnal Observasi Profil Pelajar Pancasila*

JURNAL OBSERVASI SIKAP

No.	Nama Siswa	Penilaian Dimensi		
		Bernalar Kritis	Kreatif	Mandiri
1				
2				
3				

Rubrik Penilaian Sikap : Profil Pelajar Pancasila

Dimensi	Belum Berkembang < 30%	Mulai Berkembang 30% - <60%	Berkembang Sesuai Harapan 60% - <90%	Sangat Berkembang >90%
Bernalar Kritis	Siswa belum sepenuhnya mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal beberapa ide atas dasar penalaran logis	Siswa sudah mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal beberapa ide atas dasar penalaran logis	Siswa telah mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal banyak ide atas dasar penalaran logis	Siswa telah sepenuhnya mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal banyak ide atas dasar penalaran logis
Kreatif	Siswa mempunyai satu ide yang dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada orang lain	Siswa mempunyai beberapa ide yang dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada orang lain	Siswa mempunyai banyak ide dan bisa mengembangkan satu ide dan melakukan usaha untuk mewujudkannya menjadi nyata	Siswa bisa mengembangkan ide yang berbeda sebagai terobosan dan mewujudkannya menjadi nyata
Mandiri	Siswa belum sepenuhnya mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa sudah mulai mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa telah sepenuhnya mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya

2) **ASESMEN PENGETAHUAN**

Asesmen Kognitif (Formatif)

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan benar dan tepat!

1. Berdasarkan pemahaman Anda setelah mengikuti dan mempelajari materi kali ini, coba jelaskan kembali pengertian dari kemasan produk ?

Jawab:

.....

2. Fungsi kemasan produk!

Jawab:

.....

3. Sebutkan manfaat kemasan produk!

Jawab:

.....

4. Sebutkan tips dalam membuat kemasan produk yang menarik!

Jawab:

.....

5. Jelaskan tentang jenis-jenis kemasan produk!

Jawab:

.....

.....

b. **Asesmen Non Kognitif**

Refleksi Pembelajaran Siswa

No.	Pernyataan	Tidak Memahami	Memahami	Sangat Memahami
1	Apakah Anda telah memahami dengan baik materi pembelajaran tentang teknik pengemasan produk?			
No	Pernyataan	Tidak	Kurang	Ya

2	Apakah Anda mendapatkan manfaat dari materi yang telah dipelajari tentang teknik pengemasan produk?			
No	Pernyataan	Ada	Tidak Ada	
3	Apakah ada topik bahasan dari materi pembelajaran yang belum Anda Kuasai? Sebutkan Topiknya:			
No	Pernyataan	Ada	Tidak Ada	
4	Dari materi pembelajaran pada kali ini, adakah topik yang paling disukai? Mengapa :			

Refleksi Pembelajaran Guru

No.	Pertanyaan	Tanggapan Anda
1	Menurut anda apakah metode yang digunakan untuk mencapai tujuan aktifitas telah sesuai ?	
2	Menurut anda, apakah aktifitas tema telah berjalan sesuai dengan alur? Jelaskan!	
3	Menurut anda, apa kendala dan hambatan dalam melaksanakan aktifitas materi ini ?	
4	Menurut anda, apakah pesan dimensi Profil Pelajar Pancasila sudah tercapai ?	

3) ASESMEN KETERAMPILAN

LEMBAR PENILAIAN PRAKTIK (KETERAMPILAN)

No.	Nama Siswa	Aspek Penilaian			Nilai Akhir
		Ketepatan	Kerapihan	Presentasi Hasil	

Rubrik Penilaian

Aspek	Belum Kompeten (<70)	Cukup Kompeten (70 - 79)	Kompeten (80 - 89)	Sangat Kompeten (90 - 100)
Ketepatan Kerapian Hasil Pekerjaan	Siswa belum mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa cukup mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa telah mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa telah sepenuhnya mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi
	Siswa belum mampu menunjukkan unsur kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	Siswa cukup mampu menunjukkan unsur kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	Siswa telah mampu menunjukkan unsur kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	Siswa telah sepenuhnya menunjukkan unsur kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.
Presentasi Hasil Pekerjaan	Siswa belum mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa cukup mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa telah sepenuhnya mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik

Keterangan :

Siswa yang “Belum Kompeten” harus mengikuti pembelajaran remedial

Siswa yang “Cukup Kompeten” diperbolehkan untuk memperbaiki pekerjaannya sehingga mencapai level kompeten

AP1 + AP2 + AP3 + AP4

Keterangan :

NA = Nilai Akhir

AP = Aspek Penilaian

Konversi Predikat:

Nilai Akhir	Kesimpulan/Predikat
<70	Belum Kompeten
70-79	Cukup Kompeten
80-90	Kompeten
91-100	Sangat Kompeten

PENGAYAAN DAN REMEDIAL

PENGAYAAN	Bagi Siswa yang sudah mencapai nilai ketuntasan diberikan pembelajaran pengayaan sebagai berikut: - Siwa yang mencapai nilai diberikan materi masih dalam cakupan materi pembelajaran dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan - Siswa yang mencapai nilai diberikan materi melebihi cakupan materi pembelajaran dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan
REMEDIAL	- Pembelajaran remedial dilakukan bagi peserta didik yang capaian pembelajarannya belum tuntas - Tahapan pembelajaran remedial dilaksanakan melalui remedial <i>teaching</i> (klasikal), atau tutor sebaya, atau tugas dan diakhiri dengan tes / non tes.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)**Materi:** Pengemasan Produk**Nama Peserta Didik** : _____**Kelas** : _____**Tanggal** : _____**Tujuan Pembelajaran**

Setelah menyelesaikan LKPD ini, peserta didik diharapkan mampu:

1. Menyusun rencana kerja untuk desain kemasan produk.
2. Mengidentifikasi jenis dan fungsi kemasan.
3. Membuat desain kemasan yang estetis dan fungsional sesuai kebutuhan.

Instruksi Kerja

1. Bacalah setiap langkah kegiatan dengan saksama.
2. Kerjakan setiap langkah sesuai arahan.
3. Diskusikan hasil kerja Anda dengan guru dan teman jika diperlukan.

Kegiatan**A. Menyatakan Kesiapan Pertanyaan:**

1. Apakah Anda siap mengikuti kegiatan ini? Tuliskan alasan Anda:
2. Apa yang Anda ketahui tentang kemasan produk

Perencanaan Kerja Tugas:

3. Pelajari materi tentang:
 - Konsep dasar kemasan produk
 - Jenis-jenis kemasan produk
 - Fungsi dan manfaat kemasan dalam pemasaran
 - Desain kemasan sesuai standar estetika dan fungsionalitas
4. Buat rencana kerja untuk menyelesaikan tugas desain kemasan produk.

Tabel Rencana Kerja

Langkah Kerja	Waktu (menit)	Alat/Bahan yang Dibutuhkan
1. Membaca materi		
2. Mengidentifikasi kebutuhan		
3. Membuat desain awal		
4. Menyempurnakan desain		

B. Penyusunan Kerja Tugas:

1. Lakukan eksplorasi dengan:

- Mengumpulkan data dari internet, bahan ajar, atau mengamati langsung kemasan produk di sekitar Anda.
2. Tuliskan hasil eksplorasi Anda pada tabel berikut:

Produk yang Diamati	Jenis Kemasan	Fungsi Kemasan	Keunggulan Desain

Proses Produksi Tugas:

3. Buat desain kemasan produk berdasarkan rencana kerja yang telah Anda susun.
4. Gunakan alat bantu manual (seperti menggambar tangan) atau perangkat lunak desain (jika tersedia).
5. Tempel hasil desain Anda di bawah ini:

Hasil Desain Kemasan:

(Lampirkan hasil gambar/manual di sini)

6. Tuliskan penjelasan singkat mengenai desain Anda:

- Warna yang digunakan: _____
- Bahan kemasan: _____
- Pesan utama pada kemasan: _____

Refleksi Pembelajaran

Jawab pertanyaan berikut:

1. Apa yang menjadi tantangan terbesar selama pengerjaan tugas ini?
2. Apa yang Anda pelajari dari kegiatan ini?
3. Bagaimana hasil kerja Anda dapat diterapkan dalam industri nyata?

Penilaian LKPD

Aspek	Kriteria Penilaian	Skor Maksimal	Skor Anda
Kesiapan Peserta Didik	Menyatakan kesiapan dan memahami tujuan pembelajaran.	10	
Perencanaan Kerja	Menyusun rencana kerja dengan jelas dan sistematis.	20	
Eksplorasi Data	Mengumpulkan data dengan teliti dan relevan.	20	
Kreativitas Desain	Menunjukkan inovasi dan estetika dalam desain kemasan.	25	
Fungsionalitas Kemasan	Desain sesuai standar estetika dan fungsi yang diharapkan.	25	
Total		100	

MODUL AJAR TEACHING FACTORY ADAPTIF

Satuan Pendidikan : SMK Negeri 1 Ubud Program Keahlian :
Akuntansi Mata Pelajaran : Produk Kreatif dan Kewirausahaan
Kelas : XI
Tahun Pelajaran : 2024/2025
Alokasi Waktu : 6 JP (@ 45 menit)

Fase	:	F
Elemen	:	Pengemasan dan pendistribusian produk
Capaian Pembelajaran	:	Pada akhir Fase F Siswa mampu mengevaluasi berbagai kemasan produk, teknik pengemasan produk pelanggan, melakukan penyerahan barang belanjaan sesuai dengan standar pelayanan, dan memilih saluran distribusi yang tepat. Siswa juga dapat menggunakan dokumen pada proses ordering, receiving dan warehousing, melakukan pengelompokan dokumen pengiriman barang, mengidentifikasi prosedur penerimaan barang dan pengiriman barang, menghitung nilai persediaan barang dengan menggunakan metode FIFO, LIFO, Average, serta menganalisis macam-macam dokumen stock opname.
Deskripsi	:	Meliputi teknik pengemasan produk, saluran distribusi, penghitungan nilai persediaan dengan metode FIFO, LIFO, AVERAGE, dokumen penyerahan dan pengantar barang, sistem administrasi ordering dan receiving
Kompetensi Awal	:	Kemampuan awal yang diprasyarkan untuk mempelajari modul ini yaitu Siswa sudah memiliki kemampuan dasar tentang pengemasan dan pendistribusian produk
Softskills	:	1. Kemandirian 2. Kerja Keras 3. Disiplin 4. Kritis 5. Berfikir Logis 6. Bertanggung Jawab 7. Jujur 8. Kreatif 9. Santun 10. Inovatif
Sarana Prasarana	:	Alat dan Bahan 1. Perangkat keras (PC/Laptop, Smartphone, Tablet) 2. Perangkat lunak (Pemutar Video, YouTube) 3. Koneksi Internet 4. LKPD

		Sumber Belajar Digital dan Non digital berupa Buku paket, e-book, portal pembelajaran, tautan edukasi di internet dan video pembelajaran di internet
Target Siswa	:	Perangkat ajar ini dapat digunakan guru untuk mengajar di Kelas XI (Sebelas) siswa reguler/tipikal.

D. Tujuan Pembelajaran

Setelah menggali dari diri sendiri, mencari referensi, berdiskusi, refleksi terbimbing, studi kasus, elaborasi pemahaman, koneksi antar materi dan aksi nyata, Siswa mampu:

Kode TP	Tujuan Pembelajaran
7.1	Memahami teknik pengemasan produk
7.2	Memahami saluran distribusi

E. Pemahaman Bermakna

- Teknik pengemasan produk
- Saluran distribusi

F. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan ke-1 - 2 Teknik pengemasan produk

Kegiatan Awal :

- Guru mengkondisikan Siswa sebelum memulai pembelajaran dengan salam, cek kehadiran, kesiapan fisik/psikis Siswa, dan lingkungan kelas.
- Guru menghimbau kepada siswa untuk memenuhi protokol kesehatan, seperti mencuci tangan atau memakai handsanitizer sebelum masuk kelas dan selalu menggunakan masker selama proses pembelajaran berlangsung.
- Guru menyampaikan memberikan **pertanyaan pemantik** seputar materi pembelajaran hari ini yaitu tentang kemasan produk serta memotivasi Siswa untuk tetap semangat dalam mengikuti pembelajaran.
- Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan asesmen pembelajaran yang akan dilaksanakan.

Kegiatan Inti

Langkah	Aktivitas Pembelajaran
1. Analisis Sumber Daya	- Guru membuka pembelajaran dengan simulasi situasi nyata di mana peserta didik bekerja sebagai desainer kemasan di perusahaan fiktif.

	- Peserta didik diminta mengidentifikasi sumber daya (bahan, alat, dan keterampilan) yang tersedia di lingkungan mereka untuk memproduksi kemasan produk.
2. Analisis Cakupan Kompetensi	- Guru memaparkan kompetensi yang dibutuhkan melalui "brief proyek" seolah-olah dari klien. - Brief mencakup: konsep dasar, jenis, fungsi, dan manfaat kemasan, serta kriteria desain yang estetis dan fungsional.
	- Peserta didik menganalisis kompetensi mereka terhadap kebutuhan tugas dalam simulasi tersebut.
3. Perancangan Produk	- Guru memberikan studi kasus berupa skenario: "Perusahaan XYZ membutuhkan desain kemasan untuk produk makanan sehat." - Peserta didik membuat rancangan awal berdasarkan brief klien, termasuk sketsa desain, material yang digunakan, dan target audiens. - Diskusi kelompok dilakukan untuk evaluasi awal rancangan.
4. Identifikasi Produk	- Peserta didik melakukan revisi desain berdasarkan umpan balik dari guru dan teman sebaya dalam simulasi peran sebagai supervisor atau kolega. - Jika desain dianggap kurang sesuai dengan kebutuhan klien, peserta didik melakukan revisi hingga sesuai.
5. Pengerjaan Produk TEFA	- Peserta didik memproduksi desain menggunakan perangkat lunak desain grafis atau alat manual. - Simulasi dilakukan dengan peran guru sebagai klien, peserta didik diminta mengirimkan "draft final" secara profesional, lengkap dengan deskripsi produk.
6. Penyerahan Produk	- Peserta didik menyerahkan hasil desain kepada guru yang berperan sebagai klien untuk evaluasi akhir. - Guru memberikan penilaian berbasis simulasi kontrak kerja: a. Kreativitas desain b. Kesesuaian dengan kebutuhan klien Fungsionalitas dan estetika desain.
7..	- Simulasi dilanjutkan dengan sesi tanya jawab seolah-olah klien memberikan masukan terkait desain yang sudah dibuat. - Peserta didik diminta menjelaskan keputusan desain yang mereka ambil dan menerima umpan balik untuk perbaikan.
8. Evaluasi	- Guru memfasilitasi refleksi pembelajaran dengan meminta peserta didik untuk menyampaikan pengalaman simulasi.

	- Diskusi dilakukan untuk menarik kesimpulan bersama terkait peran kemasan dalam pemasaran. - Guru memberikan penguatan materi dan menekankan pentingnya profesionalisme dalam dunia kerja.
Kegiatan Penutup: • Siswa mengerjakan asesmen yang diberikan guru. • Siswa diminta untuk membuat refleksi pembelajaran. • Guru memberikan kesimpulan pembelajaran dan menyampaikan sekilas materi pertemuan berikutnya.	
Asesmen • Sikap : Jurnal Observasi Profil Pelajar Pancasila • Pengetahuan : Asesmen Kognitif • Keterampilan : Penugasan Praktik	

G. Asesmen

a. ASSESMEN

1) ASESMEN SIKAP : Jurnal Observasi Profil Pelajar Pancasila

JURNAL OBSERVASI SIKAP

No	Nama Siswa	Penilaian Dimensi		
		Bernalar Kritis	Kreatif	Mandiri
1				
2				
3				

Rubrik Penilaian Sikap : Profil Pelajar Pancasila

Dimensi	Belum Berkembang < 30%	Mulai Berkembang 30% - <60%	Berkembang Sesuai Harapan 60% - <90%	Sangat Berkembang >90%
Bernalar Kritis	Siswa belum sepenuhnya mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal	Siswa sudah mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal beberapa ide	Siswa telah mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal banyak ide atas dasar penalaran logis	Siswa telah sepenuhnya mampu mengemukakan, atau menyetujui, atau menyangkal banyak ide atas dasar penalaran logis
Kreatif	Siswa dapat mengemukakan satu ide yang dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada orang lain	Siswa dapat mengemukakan beberapa ide yang dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada orang lain	Siswa dapat mengemukakan banyak ide dan bisa mengembangkan satu ide dan melakukan usaha untuk mewujudkannya menjadi nyata	Siswa dapat mengemukakan banyak ide yang berbeda sebagai terobosan dan mewujudkannya menjadi nyata
Mandiri	Siswa belum sepenuhnya mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa sudah mulai mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya	Siswa telah sepenuhnya mampu melaksanakan tugas dan pekerjaannya

2) ASESMEN PENGETAHUAN

a. Asesmen Kognitif (Formatif)

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan benar dan tepat!

- Berdasarkan pemahaman Anda setelah mengikuti dan mempelajari materi kali ini, coba jelaskan kembali pengertian dari kemasan produk ?

Jawab:

.....

- Fungsi kemasan produk!

Jawab:

.....

3. Sebutkan manfaat kemasan produk!

Jawab:

.....

4. Sebutkan tips dalam membuat kemasan produk yang menarik!

Jawab:

.....

5. Jelaskan tentang jenis-jenis kemasan produk!

Jawab:

.....

.....

b. **Asesmen Non Kognitif**

Refleksi Pembelajaran Siswa

No.	Pernyataan	Tidak Memahami	Memahami	Sangat Memahami
1	Apakah Anda telah memahami dengan baik materi pembelajaran tentang teknik pengemasan produk?			
No	Pernyataan	Tidak	Kurang	Ya
2	Apakah Anda mendapatkan manfaat dari materi yang telah dipelajari tentang teknik pengemasan produk?			
No	Pernyataan		Ada	Tidak Ada
3	Apakah ada topik bahasan dari materi pembelajaran yang belum Anda Kuasai? Sebutkan Topiknya:			
No	Pernyataan		Ada	Tidak Ada
4	Dari materi pembelajaran pada kali ini, adakah topik yang paling disukai? Mengapa :			

Refleksi Pembelajaran Guru

No.	Pertanyaan	Tanggapan Anda
1	Menurut anda apakah metode yang digunakan untuk mencapai tujuan aktifitas telah sesuai ?	
2	Menurut anda, apakah aktifitas tema telah berjalan sesuai dengan alur? Jelaskan!	
3	Menurut anda, apa kendala dan hambatan dalam melaksanakan aktifitas materi ini ?	
4	Menurut anda, apakah pesan dimensi Profil Pelajar Pancasila sudah tercapai ?	

3) ASESMEN KETERAMPILAN LEMBAR PENILAIAN PRAKTIK (KETERAMPILAN)

No.	Nama Siswa	Aspek Penilaian			Nilai Akhir
		Ketepatan	Kerapian	Presentasi Hasil	

Rubrik Penilaian

Aspek	Belum Kompeten (<70)	Cukup Kompeten (70 - 79)	Kompeten (80 - 89)	Sangat Kompeten (90 - 100)
Ketepatan	Siswa belum mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa cukup mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa telah mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi	Siswa telah sepenuhnya mampu menunjukkan unsur ketepatan dalam hal pemilihan dan penyajian materi
Kerapian				Siswa telah sepenuhnya

n Hasil	Siswa belum mampu menunjukkan unsur	Siswa cukup mampu menunjukkan unsur	Siswa telah mampu menunjukkan unsur	
Pekerjaan	kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.	menunjukkan unsur kerapian berdasarkan segi proposi estetika, dan keterbacaan.
Presentasi Hasil Pekerjaan	Siswa belum mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa cukup mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik	Siswa telah sepenuhnya mampu mempresentasikan hasil pekerjaan dengan sistematis, jelas, dan menarik

Keterangan :

- Siswa yang “Belum Kompeten” harus mengikuti pembelajaran remedial
- Siswa yang “Cukup Kompeten” diperbolehkan

untuk memperbaiki pekerjaannya sehingga mencapai level

4

NT A —
kompeten

Keterangan :

NA = Nilai Akhir

AP = Aspek Penilaian

Konversi Predikat:

Nilai Akhir	Kesimpulan/Predikat
<70	Belum Kompeten
70-79	Cukup Kompeten
80-90	Kompeten
91-100	Sangat Kompeten

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)

Materi Pengemasan Produk:

Nama Peserta Didik : _____

Kelas : _____

Tanggal : _____

Tujuan Pembelajaran

Setelah menyelesaikan kegiatan pada LKPD ini, peserta didik diharapkan mampu:

1. Menganalisis sumber daya untuk produksi kemasan.
2. Memahami konsep dasar, jenis, fungsi, dan manfaat kemasan produk.
3. Membuat rancangan kemasan yang estetik dan fungsional sesuai kebutuhan simulasi.
4. Memproduksi desain kemasan secara profesional.

Kegiatan**Langkah 1: Analisis Sumber Daya**

1. Identifikasi bahan, alat, dan keterampilan yang Anda miliki untuk membuat kemasan produk.
2. Tuliskan hasil analisis Anda pada tabel berikut:

Sumber Daya	Ketersediaan (✓/X)	Keterangan
Kertas/Karton		
Alat Desain Grafis		
Printer		
Keterampilan Desain		

Langkah 2: Analisis Brief Klien

Guru memberikan situasi simulasi:

- **Klien:** Perusahaan XYZ
- **Produk:** Makanan sehat (contoh: granola, jus, salad)
- **Permintaan:** Desain kemasan yang menarik untuk konsumen usia 20-35 tahun, mudah dibawa, dan ramah lingkungan.

Tugas Anda:

1. Tuliskan poin-poin penting dari kebutuhan klien di bawah ini:
 -
 -
 -
2. Sebutkan jenis kemasan yang cocok untuk memenuhi kebutuhan klien:

Langkah 3: Perancangan Produk

3. Buat sketsa awal desain kemasan Anda pada kotak di bawah ini:

Kotak untuk Sketsa Desain Awal:

(Gambar manual atau gunakan aplikasi desain grafis sesuai arahan guru.)

1. Jelaskan konsep desain Anda:

- Warna yang digunakan :

—

- Bahan kemasan :

—

- Pesan utama pada kemasan : _____

Langkah 4: Produksi Desain

1. Buat desain final menggunakan alat yang tersedia. Jika Anda menggunakan software desain grafis, sertakan tangkapan layar.
2. Tempel atau cetak hasil desain final Anda di bawah ini:

Hasil Desain Final:

(Lampirkan hasil cetakan atau gambar desain di sini.)

Langkah 5: Penyerahan Produk dan Evaluasi

1. Presentasikan desain Anda kepada guru yang berperan sebagai klien.
2. Catat umpan balik yang Anda terima dari klien di bawah ini:
3. Lakukan perbaikan jika diperlukan dan serahkan hasil akhir.

Refleksi Pembelajaran

Jawab pertanyaan berikut:

1. Apa tantangan terbesar yang Anda hadapi dalam membuat kemasan produk?
2. Apa pelajaran yang Anda dapatkan dari simulasi ini?
3. Bagaimana perasaan Anda bekerja dengan simulasi berbasis klien seperti ini?

Penilaian LKPD

Aspek	Kriteria Penilaian	Skor Maksimal	Skor Anda
Identifikasi Sumber Daya	Kemampuan menganalisis sumber daya yang tersedia dan menyusun data dengan baik.	20	
Analisis Kebutuhan Klien	Kemampuan memahami brief klien dan mengidentifikasi solusi yang relevan.	20	
Kreativitas Desain	Inovasi dan estetika desain kemasan yang dibuat.	20	
Fungsionalitas Desain	Kemasan sesuai dengan kebutuhan fungsional klien dan ramah lingkungan.	20	
Presentasi	Kemampuan menyampaikan konsep desain secara jelas dan menerima umpan balik dengan baik.	20	
Total		100	

Catatan Guru:

PENGAYAAN DAN REMEDIAL

PENGAYAAN	Bagi Siswa yang sudah mencapai nilai ketuntasan diberikan pembelajaran pengayaan sebagai berikut: - Siwa yang mencapai nilai diberikan materi masih dalam cakupan materi pembelajaran dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan. - Siswa yang mencapai nilai diberikan materi melebihi cakupan materi pembelajaran dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan
REMEDIAL	- Pembelajaran remedial dilakukan bagi peserta didik yang capaian pembelajarannya belum tuntas. - Tahapan pembelajaran remedial dilaksanakan melalui remedial <i>teaching</i> (klasikal), atau tutor sebaya, atau tugas dan diakhiri dengan tes / non tes.

MODUL AJAR PROJECT KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN

GLOSARIUM

<i>Packaging</i>	kemasan
<i>flexible packaging</i>	Kemasan fleksibel
<i>rigid packaging</i>	Kemasan rigid
<i>semiflexible packaging</i>	Kemasan semi fleksibel

DAFTAR PUSTAKA

Elly Fauzia, dkk (2019) :. *Modul Kreatif dan Kewirausahaan SMK kelas XII, Tim MGMP PKK*

Erna Marlina (2023) : *Produk Kreatif dan kewirausahaan, yudhistira*

BAHAN BACAAN

A. Pengertian kemasan produk dan pegemasan

Kemasan adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi dan membedakan sebuah produk di pasar (Klimchuk dan Krasovec, 2006:33).

Pengertian kemasan produk secara umum adalah suatu wadah ataupun pembungkus yang memiliki fungsi untuk mencegah ataupun meminimalisir terjadinya kerusakan pada produk yang dikemas. Kotler dan Amstrong berpendapat bahwa pengertian kemasan produk adalah salah satu kegiatan yang mencakup desain dan produk, sehingga kemasan yang ada pada produk tersebut bisa berfungsi dengan baik dan produk yang ada di dalamnya bisa terlindungi.

Pengemasan memiliki arti suatu sistem yang telah terkoordinasi dalam hal menyiapkan barang untuk disalurkan, pergudangan, logistik, pengguna akhir dan penjualan. Artinya, pengemasan adalah suatu bentuk kegiatan untuk memberi wadah atau pembungkus suatu produk. Dalam proses pelaksanaannya, terdapat kegiatan melindungi, mengawetkan, mengangkut, memberikan informasi dan menjual suatu produk.

Untuk itu, tujuan utama dari memberikan kemasan pada produk adalah guna melindungi dan juga mencegah adanya kerusakan atas produk yang dijual. Selain itu, kemasan juga berguna sebagai sarana informasi dan juga pemasaran yang baik dengan membuat suatu desain kemasan yang kreatif, sehingga akan terlihat lebih menarik dan mudah diingat oleh konsumen atau pelanggan.

Pengemasan produk dilakukan agar konsumen tertarik dan mau membelinya, oleh karena itu harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Bentuk dan model, artinya kemasan harus bias menyesuaikan dengan bentuk produknya itu sendiri serta harus memperlihatkan ciri khas dari produk tersebut
2. Ukuran dari produk harus diperhatikan jangan sampai ukuran kemasannya terlalu kecil atau terlalu besar, tetapi juga jangan sampai terlalu ketat karena bisa merusak produknya
3. Daya tahan kemasannya, karena produk tertentu memerlukan kemasan khusus agar daya tahan produknya lebih lama
4. Bahan kemasan juga harus sesuai dengan produknya agar tidak cepat rusak baik ke produk
5. maupun ke bungkus kemasannya

6. Pelabelan dan pemberian merek dalam kemasan juga harus menyesuaikan agar terlihat menarik dan pas dalam kemasannya.

Desain kemasan produk yang informatif dan menarik menjadi tolak ukur keberhasilan penjualan produk anda di pasar. Berikut beberapa hal penting menurut kami yang perlu Anda perhatikan dalam membuat suatu desain kemasan produk.



B. Fungsi kemasan produk

Secara umum, ada beberapa fungsi kemasan yang harus diketahui oleh pembuat maupun pengguna kemasan yaitu :

1. Kemasan sebagai pelindung (protektif)
Kemasan harus dapat melindungi produk, baik dari pengaruh luar maupun dari dalam, seperti sinar ultra violet, kelembaban, pengaruh O^2 (oksigen) serta harus dapat melindungi dari pengaruh handling yang tidak benar. Penggunaan bahan baku yang berkualitas dan handling yang benar merupakan upaya melindungi produk mulai dari saat dikemas, dikonsumsi, hingga saat digunakan oleh konsumen.
2. Kemasan sebagai wadah
Kemasan merupakan wadah bagi produk dan sekaligus dapat berfungsi sebagai alat yang memudahkan produk tersebut untuk dibawa dalam proses pemindahan produk dari produsen sampai ke konsumen atau dari suatu tempat ke tempat lain dalam jumlah berat atau jumlah isi tertentu.

3. Kemasan sebagai promosi
Secara tidak langsung, perwajahan total suatu kemasan harus dapat “menjual dirinya”, mampu berkomunikasi dengan baik dan promosi terselubung bila dipajang di etalase atau pada saat pendistribusiannya.
4. Kemasan sebagai daya tarik/atraktif
Diperlukan keahlian dalam memadukan peran desain, proses cetak dan finishing. Bentuk, ukuran, warna serta informasi yang dicetak harus dapat menimbulkan daya tarik pada konsumen. Bentuk kemasan juga harus disesuaikan dengan kebutuhan dan mengikuti trend yang sedang berkembang, sehingga tampil beda dari kemasan-kemasan sejenis yang ada.
5. Kemasan sebagai identitas
Cetakan yang tertera di kemasan harus tertulis, terbaca dan terlihat dengan jelas yaitu berupa jenis produk, nama produsen atau pengimpor, isi/berat, ukuran, cara penggunaannya, nutrition fact, nomor pendaftaran (PIRT/MD/ML), label halal, barcode, tanggal kadaluarsa dan lain lain.
6. Kemasan sebagai brand image
Brand Image membuat konsumen atau siapapun yang melihat sepintas suatu kemasan dapat segera mengetahui produk yang dikemasnya. Hal ini dikarenakan adanya suatu ciri unik yang mudah dikenali atau ciri khusus yang sudah melekat di kemasan produk tersebut. Ciri khusus tersebut juga sangat memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian ulang.

C. Tujuan kemasan produk

Pengemasan produk memiliki manfaat dan tujuan sebagai berikut :

- *Physical Production*; pembuatan suatu kemasan produk memiliki tujuan untuk melindungi produk dari adanya iklim, getaran, guncangan, tekanan, dan faktor lain yang mampu merusak produk.
- *Barrier Protection*; dalam hal ini, pemasangan kemasan produk bertujuan untuk melindungi produk dari adanya hambatan oksigen, uap, air, debu, dll.
- *Containment of Agglomeration*; Pengemasan juga bertujuan demi mengelompokkan produk, sehingga proses penanganan dan penyaluran akan menjadi lebih efisien.
- *Information Transmission*; di dalam kemasan juga biasanya tercantum cara

penggunaan transportasi, daur ulang, atau cara membuang kemasan tersebut.

- *Reducing Theft*; pemberian kemasan produk pun bertujuan untuk mencegah adanya tindak pencurian dengan cara melihat kerusakan fisik yang ada pada kemasan.
- Convenience; kemasan adalah salah satu fitur yang mampu meningkatkan kenyamanan, distribusi, penanganan, penjualan, tampilan, pembukaan, penutup, penggunaan, dll.
- Marketing; desain dan label yang menarik pada kemasan bisa digunakan oleh pihak pemasar untuk meningkatkan minat pembeli para konsumen.

D. Jenis-jenis pengemasan produk

Kemasan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, diantaranya :

1. Berdasarkan frekuensi dari pemakaian

Jenis kemasan produk berdasarkan frekuensi pemakaiannya terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu :

- ◆ Kemasan sekali pakai (*Disposable*) yaitu kemasan yang hanya digunakan dalam satu kali pakai dan langsung dibuang, seperti kemasan plastik, kemasan daun pisang, dan lain-lain.
- ◆ Kemasan yang dapat dipakai berulang kali (*Multi Trip*) yaitu kemasan produk yang bisa digunakan berkali-kali oleh para konsumen dan bisa dikembalikan kembali pada agen penjual untuk bisa digunakan kembali, seperti galon air minum, botol kaca saus, dan lain-lain.
- ◆ Kemasan yang tidak dibuang (*Semi Disposable*) yaitu kemasan yang tidak dibuang karena bisa digunakan lagi oleh konsumen, contoh sederhananya adalah kaleng biskuit atau botol kaca sirup

2. Berdasarkan struktur isi / sistem kemas

Jenis kemasan berdasarkan struktur isi ini dibedakan menjadi tiga jenis utama, yaitu:

- ◆ Kemasan primer yaitu bahan yang diolah menjadi wadah langsung untuk bahan makanan, seperti kaleng susu, botol minum, dan lain-lain.

- ◆ Kemasan sekunder yaitu suatu wadah yang memiliki fungsi dalam hal memberikan perlindungan pada kelompok kemasan lain, seperti kotak kardus, kotak peti kayu, dan lain-lain.
- ◆ Kemasan tersier yaitu suatu kemasan yang bisa dimanfaatkan untuk melindungi produk selama proses pengiriman berlangsung.

3. Berdasarkan sifat kekakuan bahan kemasan

- ◆ Kemasan fleksibel yaitu bila bahan kemas mudah dilenturkan, misalnya plastic, kertas, foil.
- ◆ Kemasan kaku yaitu bila bahan kemas bersifat keras, kaku, tidak tahan lenturan, patah bila dipaksa dibengkokkan. Misalnya kayu, gelas dan logam.
- ◆ Kemasan semi kaku atau semi fleksibel yaitu bahan kemas yang memiliki sifat-sifat antara kemasan fleksibel dan kemasan kaku, seperti botol plastik (susu, kecap, saus) dan awadah bahan yang berbentuk pasta.

4. Berdasarkan sifat perlindungan terhadap lingkungan

Berdasarkan sifat perlindungan terhadap lingkungan terdapat 3 tipe kemasan, Kemasan hermetis (tahan uap dan gas) wadah yang secara sempurna tidak dapat dilalui oleh gas, udara maupun uap air. Selama masih tertutup hermetis maka wadah tersebut juga tidak dapat dilalui oleh bakteri, ragi, kapang dan debu. Wadah-wadah yang biasanya digunakan untuk pengemasan secara hermetis adalah kaleng dan botol gelas, tetapi penutupan atau penyumbatan yang salah dapat mengakibatkan wadah tidak lagi hermetis.

- ◆ Wadah fleksibel tidak selalu hermetis, karena beberapa diantaranya dapat ditembus uap air atau gas. Kemasan hermetis masih bisa memberikan bau odor yang berasal dari wadah itu sendiri, misalnya pada wadah kaleng yang tidak berenamel.
- ◆ Kemasan tahan cahaya yaitu wadah yang tidak bersifat transparan, misalnya kemasan logam, kertas, foil, botol atau gelas yang gelap atau keruh. Kemasan tahan cahaya sangat cocok untuk bahan pangan yang

mengandung lemak dan vitamin yang tinggi, serta makanan yang difermentasi cahaya dapat mengaktifkan reaksi kimia dan aktifitas enzim.

- ◆ Kemasan tahan suhu tinggi yaitu enis wadah ini digunakan untuk bahan pangan yang memerlukan proses pemanasan, sterilisasi atau pasteurisasi. Umumnya wadah logam dan gelas digunakan untuk produk yang diproses dengan suhu tiinggi, sedangkan kemasan fleksibel tidak tahan panas sehingga tidak digunakan untuk produk yang diproses dengan suhu tinggi. Hal yang perlu diperhatikan pada wadah yang terbuat dari logam, yaitu perbedaan suhu antara bagian dalam dan bagian luar tidak melebihi 45°C.

5. Berdasarkan tingkat kesiapan pakai (perakitan)

Berdasarkan tingkat kesiapan penggunaannya, maka kemasan produk terbagi menjadi dua, yaitu:

- ◆ Kemasan siap pakai yaitu k emasan produk yang siap untuk diisi dan wujudnya sudah sempurna sejak pertama kali diproduksi, seperti botol, kaleng, dan lain-lain.
- ◆ Kemasan siap dirakit yaitu kemasan produk yang memerlukan perakitan ulang sebelum diisi dengan produk, contohnya adalah plastik, kertas kemas, aluminium foil, dan lain-lain.

Syarat kemasan yang baik antara lain :

- Kuat/aman (untuk poduk maupun konsumen)
- Terlihat menarik (eye catching)
- Praktis (mudah di buka/dibawa)
- Dari bahan yang mudah didapat (utamanya yang bisa didaur ulang)
- Memiliki nilai lebih (unik, artistik, berfungsi ganda)
- Murah (tidak membebani biaya produksi)

E. Tips membuat kemasan produk yang menarik

1. Membuat Desain Kemasan yang Unik

Salah satu hal terpenting dalam membentuk kemasan adalah Anda harus mendesain kemasan tersebut secara lebih unik, inovatif, dan juga berbeda dari

produk lain. Dengan membuat kemasan yang unik, maka minat masyarakat untuk membeli produk Anda akan meningkat.

Contoh sederhana jika Anda berbelanja di supermarket dan melihat adanya deretan kemasan produk kotak dalam satu rak, lalu Anda melihat ada satu kemasan yang bentuknya bulat. Bisa dipastikan Anda akan penasaran dengan isi yang ada di dalamnya.

2. Desain Kemasan Sesuai Target Market

Usahakanlah untuk mendesain kemasan produk sesuai dengan target pasarnya. Jadi, jika target pasar Anda adalah mereka yang baru berusia 5-12 tahun, maka usahakanlah untuk membuat kemasan produk yang ditambahkan dengan tokoh atau gambar kartun yang digemari oleh anak-anak, atau Anda bisa membentuk kemasan tersebut seperti mainan. Hal yang sama tentunya tidak bisa Anda lakukan jika target market Anda adalah mereka yang sudah berusia 30-50 tahun.

3. Membuat Kemasan dengan Beberapa Ukuran

Jika produk yang Anda jual adalah produk yang tergolong baru, maka usahakanlah untuk membuat kemasan produk dalam berbagai variasi ukuran, seperti small, medium atau large. Masyarakat akan lebih cenderung untuk membeli kemasan yang lebih kecil dalam membeli produk baru.

4. Mencantumkan Informasi Produk Secara Lengkap

Usahkan juga untuk mencantumkan informasi produk di setiap kemasannya. Seperti komposisi produk, jenis, cara konsumsi, hingga tanggal kadaluarsa. Buatlah informasi yang jelas, padat dan singkat.

F. Pelabelan produk

Menurut Marinus Angipora (2002: 192) Label merupakan suatu bagian dari sebuah produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau penjualnya. Jadi, berdasarkan pengertian tersebut di atas label merupakan suatu yang sangat penting bagi produk karena dengan label tersebut konsumen dapat mengenal dan mengingat produk tersebut, hal ini disebabkan produk telah memiliki identitas yang berisi informasi tentang produk tersebut.

Menurut Kotler (2000: 478), fungsi label adalah sebagai berikut:

- 1) Label mengidentifikasi produk atau merek
- 2) Label menentukan kelas produk
- 3) Label menggambarkan beberapa hal mengenai produk (siapa pembuatnya, dimana dibuat, kapan dibuat, apa isinya, bagaimana menggunakannya, dan bagaimana menggunakan secara aman)
- 4) Label mempromosikan produk lewat aneka gambar yang menarik.

Secara garis besar, menurut Basu Swastha (1984: 142), terdapat tiga macam label yang sering digunakan oleh beberapa perusahaan, yaitu:

- a) *Brand label* adalah label yang semata-mata sebagai *brand*. Misalnya pada kain atau tekstil, kita dapat mencari tulisan berbunyi: “*sanforized, berkolin, tetoron*”, dan sebagainya. Nama-nama tersebut digunakan oleh semua perusahaan yang memproduksinya. Selain *brand label* ini, masing-masing perusahaan juga mencantumkan *merk* yang dimilikinya pada tekstil yang diproduksi.
- b) *Grade label* adalah label yang menunjukkan tingkat kualitas tertentu dari suatu barang. Label ini dinyatakan dengan suatu tulisan atau kata-kata.
- c) *Descriptive label* atau juga disebut *informative label* merupakan label yang menggambarkan tentang cara penggunaan, susunan, pemeliharaan, hasil kerja dari suatu barang.

Adapun keuntungan penggunaan label yang efektif adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan penjualan
2. Mendorong promosi yang lebih besar
3. Perlindungan terhadap konsumen
4. Perlindungan terhadap persaingan yang tidak baik
5. Sejalan dengan tujuan ekonomi.

Sedangkan tujuan pelabelan produk adalah sebagai berikut:

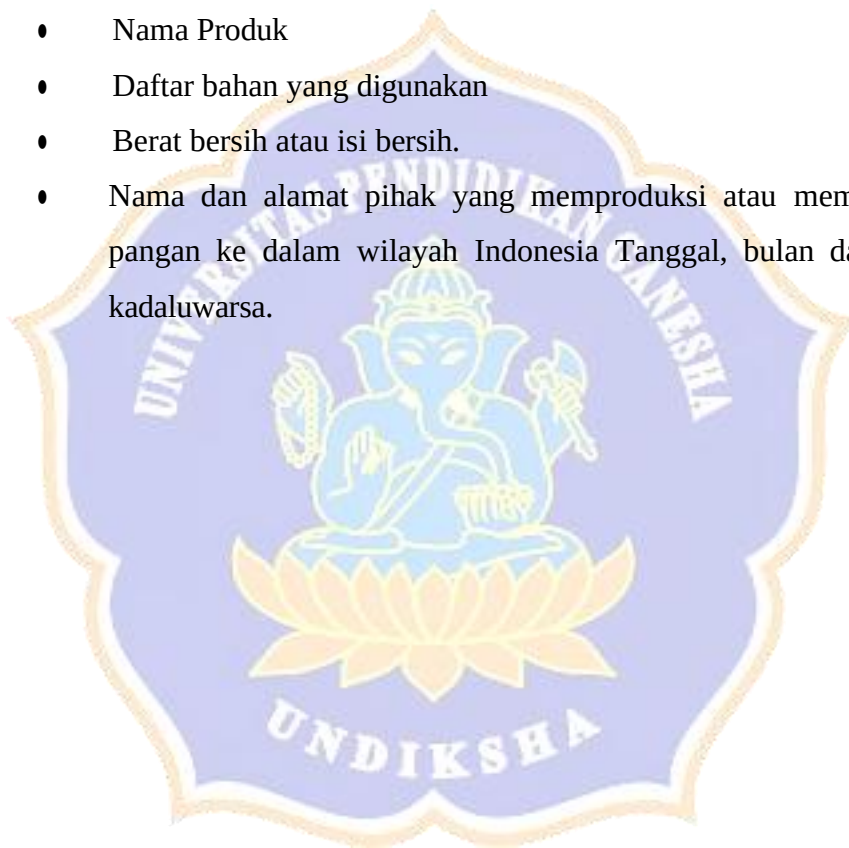
- 1) Memberi informasi tentang isi produk yang diberi label tanpa harus membuka kemasan.
- 2) Berfungsi sebagai sarana komunikasi produsen kepada konsumen

tentang hal-hal yang perlu diketahui oleh konsumen tentang produk tersebut, terutama hal-hal yang kasat mata atau tak diketahui secara fisik.

- 3) Memberi petunjuk yang tepat pada konsumen hingga diperoleh fungsi produk yang optimum. Sarana periklanan bagi produsen.
- 4) Memberi rasa aman bagi konsumen

Menurut Peraturan Pemerintah RI No. 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan, keterangan yang tercatat pada label sekurang-kurangnya memuat :

- Nama Produk
- Daftar bahan yang digunakan
- Berat bersih atau isi bersih.
- Nama dan alamat pihak yang memproduksi atau memasukkan pangan ke dalam wilayah Indonesia Tanggal, bulan dan tahun kadaluwarsa.



DAFTAR PUSTAKA

- Sujatmiko, Harjo (2020) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Teknik Komputer dan Informatika kelas XI*, Malang : Kuantum Buku Sejahtera
- Patmiyanti, S.Kom (2018) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Program Keahlian Teknik Komputer dan Jaringan*, Yogyakarta : Andi
- Ulfa Rahmah Ayuningsih (2018) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan semua bidang keahlian*, Surakarta : Mediatama
- Iman Firmansyah, S.Pd. (2018) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan SMK/MAK XI*, Bandung : Humaniora
- Budiyanto, SE. (2017) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, Yogyakarta : CV Nusantara
- Nurbani, Novita (2016) *Modul Diklat PKB Guru SMK Mata Pelajaran Kewirausahaan C*, Jakarta : Dirjen GTK Kemendikbud
- Hendro (2010) *Kewirausahaan untuk SMK dan MAK Kelas XI*, Jakarta : Erlangga
- Atty Srie Sulastri (2008) *Kewirausahaan untuk SMK Tk. I*, Bandung : Grafindo
- Mardiyatmo, Drs. (2008) *Kewirausahaan untuk kelas X SMK*, Surakarta : Yudhistira
- Erni Kartikawati, Dra. (2008) *Modul Acuan Siswa Terampil (Master) Kewirausahaan Xa*, Klaten : Aviva
- <https://www.muttaqin.id/2020/05/contoh-soal-uas-penataan-produk-kelas-smk-ku-nci-jawaban.html>
- <https://text-id.123dok.com/document/7q0pv183z-jenis-kemasan-berdasarkan-sifat-perlindungan.html>
- <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-kemasan-produk/>
- <https://anekamesinpengemas.com/pengemasanpenggolongannya-dan-macam-bahan-kemasan/>

[illegible][illegible]

Lampiran 21. Dokumentasi kegiatan Kelas Eksperimen

1. Dokumentasi kelas Experimen TEFA Adaptif

a. Guru mengajar di kelas materi kemasan

Untuk Video pembelajaran bisa klik link di bawah ini

[https://drive.google.com/drive/folders/1uo-](https://drive.google.com/drive/folders/1uo-7xrcSfSuYXP4zycs9asaks5vMp85N?usp=sharing)

[7xrcSfSuYXP4zycs9asaks5vMp85N? usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1uo-7xrcSfSuYXP4zycs9asaks5vMp85N?usp=sharing)



b. Guru membagi kelompok





c. Siswa bersama kelompok membahas Projek dan mendesign logo (kemasan)



Proses mencetak kemasan



d. Proses Produksi



e. Penilaian keterampilan (observasi)



f. Proses penyerahan Projek ke Konsumen



- g. Link Dokumentasi proses pengerjaan proyek siswa
https://drive.google.com/drive/folders/19A4zruaOU3bwSE1S62FkSKFNjFW8A_C5D
- h. Link dokumentasi masing – masing pemimpin dalam mengerjakan Proyek TEFA Adatif
<https://drive.google.com/drive/folders/1OKfEIB8t4dIPPFJvAl7WgrhqwHwY Lkf>



Lampiran 22. Dokumentasi Kegiatan Kelas Kontrol

Dokumentasi kelas Kontrol (TEFA Original)

- a. Guru mengajar di kelas untuk Video Pembelajaran bisa klik link di bawah
<https://drive.google.com/drive/folders/1uo-7xrcSfSuYXP4zycs9asaks5vMp85N?usp=sharing>



- b. Pembagian kelompok



c. Proses Produksi



d. Pengemasan



e. Observasi



- f. Dokumentasi siswa TEFA Original ada di *link* di bawah
https://drive.google.com/drive/folders/1HIVfJ5uPQ_ey8sW3RmexOVsp2alnx
XP D

