

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 SURAT KETERANGAN PENELITIAN



PEMERINTAH PROVINSI BALI
DINAS PENDIDIKAN KEPEMUDAAN DAN OLAH RAGA
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 SINGARAJA
 Jl. Pramuka No. 6 Telp. (0362) 22187, Fax. (0362) 23166
 SINGARAJA-BALI
 Website : www.smkn1singaraja.sch.id Email : smkn1_sgr@yahoo.com



SURAT KETERANGAN


Nomor: 423.1/103.09/SMKN1SGR/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala SMK Negeri 1 Singaraja, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali, menerangkan bahwa:

Nama	: Ni Kadek Okta Letriani
NIM	: 1517011008
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi
Perguruan Tinggi	: Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja
Jenjang	: S1
Tahun Akademik	: 2020/2021

Memang benar atas nama di atas telah melakukan Penelitian dan Pengambilan Data untuk keperluan Skripsi di SMK Negeri 1 Singaraja. Pada tgl, bulan, tahun 13 Pebruari 2020 s.d 20 Pebruari 2020 dengan judul " UPAYA PENINGKATAN AKTIVITAS BELAJAR SISWA MELALUI MODEL PEMBELAJARAN KOOPERATIF TIPE MAKE A MATCH"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Singaraja, 03 Juni 2021
 Kepala SMK Negeri 1 Singaraja

 I Wayan Gunastra, S.Pd, M.Pd
 Pembina Tk.I
 NIP. 19621231 198703 1 256

LAMPIRAN 2
DAFTAR NAMA SISWA KELAS XII C OTKP
SMK NEGERI 1 SINGARAJA

No	NAMA
1	Desak Putu Santi Oktariani
2	Ida Ayu Sinta Andryani
3	Kadek Andika Dwi Saputra
4	Kadek Angga Rama Winata
5	Kadek Indrayani
6	Ketut Sastriani
7	Ketut Sri Adyningsih
8	Ketut Tina Handayani
9	Komang Marya Ningsih
10	Komang Sri Martini
11	Komang Widiastuti
12	M. Ruwanda Pratama
13	Ni Kadek Virgiandika Agustina P
14	Putu Eka Mahardika
15	Puru Ella Purnama Dewi
16	Putu Reinaldy Laziana Putra
17	Putu Rinayani
18	Putu Safrya Wulandari
19	Putu Sintia Ariyesti

20	Putu Sukreningsih
21	Sabrina Firdaus
22	Wayan Sudarman Putra

LAMPIRAN 3
RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)
SIKLUS I

Mata Pelajaran : Produk Kreatif dan Kewirausahaan
 Satuan Pendidikan : SMK Negeri 1 Singaraja
 Kelas/semester : XII/ 2
 Waktu : 3 x 45 menit

1) Kompetensi Inti

- KI-1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI-2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, bertanggung jawab, santun, responsip, dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dan berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI-3 Memahami, menerapkan, menganalisis, mengidentifikasi, dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni budaya dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik untuk memecahkan masalah

K1-4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya disekolah secara mandiri dan mampu menggunakan metode sesuai dengan kaidah keilmuan

2) Kompetensi Dasar dan Indikator

Kompetensi Dasar	Indikator
3.7 Menerapkan media promosi pemasaran	3.7.1 Menjelaskan pengertian media promosi pemasaran 3.7.2 Menjelaskan manfaat media promosi pemasaran 3.7.3 Menjelaskan tujuan media promosi pemasaran 3.7.4 Menjelaskan jenis-jenis promosi pemasaran
4.7 Membuat media promosi untuk pemasaran	4.7.1 Menyiapkan alat dan bahan untuk membuat media promosi pemasaran 4.7.2 Membuat media promosi pemasaran

3) Tujuan Pembelajaran

Dengan menggunakan model pembelajaran *Make a Match*, peserta didik dapat mendeskripsikan: Pengertian media promosi pemasaran, manfaat media promosi pemasaran, tujuan media promosi pemasaran, dan jenis-jenis media promosi pemasaran. Sehingga siswa mampu membuat media promosi pemasaran.

4) Materi Pembelajaran

A. Media Promosi Pemasaran

1. Pengertian Promosi

Merujuk pada kamus besar [bahasa Indonesia](#) yang dikeluarkan kemendikbud, pengertian promosi (dalam perdagangan) adalah kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan, demonstrasi, dan usaha lain yang bersifat persuasif (membujuk secara halus).

Beberapa ahli berikut ini telah mendefinisikan makna promosi, seperti:

a. Kotler

Kotler adalah seorang Profesor Pemasaran Internasional S. C. Johnson, ia adalah salah seorang pakar ekonomi dan pemasaran. Menurutnya, promosi adalah bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dan dengan menggunakan komposisi bauran promosi yang dikenal dengan istilah “promotional mix”.

b. Harper Boyd

Salah seorang penulis buku marketing terpopuler di dunia, bernama Harper Boyd, mendefinisikan “promosi” sebagai bentuk upaya membujuk orang lain, untuk menerima produk, konsep dan gagasan.

c. Gitosudarmo

Salah seorang penulis buku best seller “manajemen pemasaran” bernama Gitosudarmo, mendefinisikan makna promosi sebagai bentuk kegiatan /aktivitas yang ditujukan untuk

mempengaruhi konsumen agar mereka (para calon konsumen), dapat mengenal produk yang ditawarkan oleh pihak perusahaan kepada mereka. Dengan harapan mereka merasa senang dan tertarik, lalu membeli produk tersebut.

d. Louis E. Boone

Seorang penulis terkenal dalam bidang bisnis kontemporer dan ekonomi bernama Louis E. Boone, mendefinisikan promosi sebagai sebuah proses (upaya) menginformasikan, membujuk, serta mempengaruhi suatu keputusan pembelian.

2. Manfaat Promosi

a. Mempopulerkan merek

Saat ini dengan adanya akses ke berbagai media termasuk platform cetak dan digital tentunya [promosi](#) jauh lebih mudah dilakukan. Informasi tentang merek dan perusahaan yang dipromosikan harus dilakukan secara konsisten. Barang-barang yang populer digunakan termasuk perlengkapan minum, bahan tulis, pakaian dan perangkat pintar dapat memudahkan pelanggan untuk mengenali merek secara instan begitu mereka melihat logo produk anda karena sering dipromosikan.

b. Menjamin loyalitas pelanggan

Loyalitas pelanggan lebih dari sekadar menyediakan produk dan layanan yang berkualitas saja. Membagikan [promosi produk](#) kepada pelanggan dapat meningkatkan peluang untuk membuat merek anda terlihat di atas pesaing lainnya. Selain itu salah satu cara lain dengan menawarkan produk yang dipersonalisasi untuk menghargai pelanggan yang loyal dari waktu ke waktu, sehingga kedepannya akan kembali membeli produk anda.

c. Promosikan hubungan yang lebih baik dengan pelanggan

Promosi yang benar dapat membuat bisnis berkembang di jaringan yang kuat dan hubungan yang bermakna. Pelanggan terikat akan merujuk merek anda kepada orang lain jika anda pandai menggunakan waktu untuk mengembangkan ikatan yang kuat dengan mereka. Hal ini dapat membantu membangun kredibilitas dan memposisikan merek sebagai otoritas produk yang dipromosikan. Kenali kebutuhan dan preferensi pelanggan target melalui riset serta pertimbangkan untuk menyelenggarakan kontes atau hadiah di platform media sosial seperti Instagram dan [Facebook](#). Dengan mengambil pendekatan ini akan dapat meningkatkan keterlibatan konsumen.

3. Tujuan Promosi Pemasaran

Terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai seperti:

- a. Meningkatnya Angka Penjualan
- b. Meningkatkan profit / laba
- c. Menjaring konsumen baru, yang sebelumnya tidak mengenal produk menjadi mengenal dan tertarik pada produk yang kita miliki.
- d. Menjaga loyalitas terhadap para konsumen, sehingga terjalin kedekatan antara pihak buyer dan seller.
- e. Menyebarkan informasi, agar mereka (para calon konsumen) menjadi kenal dengan produk, dan memiliki ketertarikan untuk memiliki produk yang kita tawarkan.
- f. Membangun citra baik terhadap produk ditengah tengah masyarakat atau lebih dikenal dengan istilah branding.

- g. Membentuk opini positif bagi para calon konsumen atau konsumen lama, agar tetap memiliki kepercayaan terhadap produk yang dihasilkan.
 - h. Menonjolkan kelebihan produk yang dimiliki, yang tidak didapatkan pada produk competitor.
4. Jenis-Jenis Media Promosi

Cara pemasaran yang sangat beragam telah menciptakan berbagai bentuk dan cara promosi yang sangat beragam pula. Secara umum, berikut ini adalah beberapa jenis promosi yang banyak kita temukan saat ini:

a. Promosi Secara Fisik

Promosi seperti ini dapat kita temukan pada event atau kegiatan tertentu, misalnya bazar, konser, pameran, dan lain-lain. Dalam kegiatan promosi ini biasanya para penjual membuka booth untuk menawarkan produknya (barang/ jasa). Promosi secara fisik memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dari promosi jenis ini adalah memungkinkan pengusaha untuk menjangkau langsung dan melakukan interaksi langsung dengan calon konsumen. Sedangkan kekurangan jenis promosi seperti ini adalah terbatasnya calon konsumen yang dapat dijangkau. Kegiatan seperti ini hanya diadakan pada lokasi tertentu, misalnya perkantoran, sekolah/ kampus, mall, dan lain-lain, sehingga hanya orang yang berada di lokasi yang dapat dijangkau.

b. Promosi Melalui Media Tradisional

Promosi jenis ini dulunya sangat efektif untuk meningkatkan penjualan. Beberapa diantaranya adalah promosi melalui media cetak (koran, majalah, tabloid, dan lain-lain), radio, televisi, iklan banner, billboard, dan lain-lain. Promosi jenis ini memiliki

keuntungan tersendiri dibanding promosi secara fisik, yaitu dapat menjangkau banyak calon konsumen dalam waktu lama. Namun, jenis promosi ini punya kekurangan yaitu mahal biaya promosi, baik dari sisi medianya maupun biaya promosinya.

c. Promosi Melalui Media Digital

Perkembangan teknologi dan media informasi telah mengubah cara promosi di era digital. Beberapa promosi melalui media digital yang banyak dilakukan adalah melalui media sosial, jaringan website, mesin pencari, dan lain-lain. Para pengusaha yang sudah melek teknologi lebih memilih untuk mempromosikan bisnis mereka melalui internet. Selain karena lebih murah, dapat menjangkau banyak orang, serta proses promosinya juga dianggap lebih mudah dan cepat. Kelebihan promosi melalui media digital adalah biayanya yang cenderung lebih murah, pelaksanaannya lebih mudah dan cepat, serta dapat menjangkau pengguna internet di seluruh dunia. Sedangkan kekurangan promosi digital adalah dibutuhkan kreativitas dalam berpromosi secara terus menerus karena ada banyak kompetitor yang bermain di dalamnya. Dengan kata lain, kunci keberhasilan promosi digital adalah pada keunikan dan tepat sasaran.

5) Pendekatan dan Metode Pembelajaran

Pendekatan : *Student Center*

Model : *Make a Match*

Metode : Diskusi, ceramah, Tanya jawab, dan penugasan

6) Langkah-Langkah Pembelajaran

Siklus I

Kegiatan	Deskripsi	Alokasi waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1) Guru memberikan salam 2) Guru melakukan presensi memeriksa kehadiran siswa. 3) Guru menyampaikan tujuan pembelajaran 4) Guru mengkoordinasi siswa agar siap mengikuti proses pembelajaran 5) Guru melakukan apresiasi dengan tanya jawab mengenai media promosi pemasaran 	15 menit
Orientasi	<ol style="list-style-type: none"> 1) guru menyiapkan kartu-kartu yang berisi pertanyaan dan jawaban tentang materi pelajaran yang akan diajarkan. 2) Guru menjelaskan secara singkat mengenai media promosi pemasaran 3) Guru membentuk kelompok menjadi dua kelompok. Kelompok penanya dan kelompok menjawab soal. 4) Guru membagikan kartu sesuai dengan pembagiannya. Kelompok penanya dan kelompok menjawab soal. 5) Kedua kelompok saling berhadapan, siswa mencari pasangan kartu yang cocok dengan cara mencari tahu siapa yang memegang pasangan dari kartu yang ia pegang. Guru harus memberikan batasan waktu 2 menit untuk mencari pasangan agar siswa lebih semangat 	105 menit

Kegiatan	Deskripsi	Alokasi waktu
	6) Satu babak, kartu dikocok lagi agar tiap siswa mendapat kartu yang berbeda dari sebelumnya, demikian seterusnya. 7) Setelah bertemu dengan pasangan masing-masing, siswa bergabung menjadi satu kelompok belajar untuk mengerjakan tugas selanjutnya dari guru. 8) Persentasi hasil kelompok.	
Penutup	1) Guru menyuruh salah satu siswa untuk bisa menyimpulkan pelajaran hari ini. 2) Guru memberikan tugas kepada peserta didik 3) Guru menutup pelajaran hari ini	15 menit

7) Penilaian Proses Belajar

1. Prosedur :

- a. Penilaian aktivitas belajar oleh guru menggunakan lembar observasi

8) Alat (Bahan) / Sumber Belajar:

- a. Alat / Bahan : Kartu soal dan jawaban
- b. Sumber Belajar : Buku produk kreatif dan kewirausahaan SMK kelas XII Kurikulum 2013.

Singaraja,
Peneliti,

LAMPIRAN 4
PENILAIAN AKTIVITAS BELAJAR SISWA

No	Nama Siswa	Skor Aktivitas Belajar Siswa (Indikator)										jumlah	% Tiap Siswa
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
Dst													
Σ Skor													
Skor Maksimal													
% Tiap Indikator													

Sumber: Sugiyono, 2015: 137

Keterangan Deskriptor Aktivitas Belajar(ada 10 indikator)

No.	Jenis Aktivitas	Indikator yang diamati
1	<i>Visual</i>	Membaca materi pelajaran yang akan berlangsung
2		Mengamati/memperhatikan penyampaian materi
3	<i>Lisan (oral)</i>	Bertanya terkait materi yang disampaikan
4		Menyampaikan pendapat/saran/jawaban/sanggahan terkait mata pelajaran
5		Melakukan diskusi kelompok
6	<i>Listening</i>	Mendengarkan penjelasan guru
7		Mendengarkan pendapat/informasi dalam diskusi
8	<i>Writing</i>	Menulis pembahasan materi atas apa yang telah disajikan
9		Menulis jawaban atas tugas/soal yang diberikan
10	<i>Mental</i>	Menyumbangkan ide pemecahan masalah

Sumber: Paul D. Dierich dalam Hamalik (2001)

Skor Alternatif Penilaian Lembar Observasi aktivitas belajar setiap indikator

Kategori	Skor
Aktif	3
Cukup Aktif	2
Tidak Aktif	1

KARTU SOAL UNTUK GRUP PENANYA (11 Siswa)

1. Mengapa dalam kegiatan promosi, komunikasi memiliki peran yang sangat penting?
2. Bagaimana cara mengkomunikasikan suatu produk/jasa/image perusahaan agar dapat dikenal masyarakat luas?
3. Mengapa pesan produk yang disampaikan melalui media televisi diwujudkan dalam bentuk audio dan visual?
4. Bagaimana cara penggunaan website media internet dalam mempromosikan suatu produk?
5. Media poster merupakan media yang penting digunakan untuk mempromosikan suatu produk. Apakah media poster efektif untuk digunakan jangka panjang dalam sebuah perusahaan?
6. Hal-hal apa saja yang dipertimbangkan dalam pemilihan jenis media dalam promosi?
7. Bagaimana cara perusahaan meyakinkan masyarakat dalam memasarkan sebuah produk?
8. Apakah efektif penggunaan baliho dalam mempromosikan suatu produk? Berikan alasannya!
9. Bagaimana cara yang baik dalam menyampaikan informasi produk melalui sebuah majalah?
10. Bagaimana teknik penyampaian sales dalam mempromosikan suatu produk dengan baik agar menarik perhatian masyarakat?
11. Jika kalian mempunyai usaha sendiri, jenis media promosi apa yang akan kalian gunakan yang cocok untuk usaha kalian? Coba jelaskan! (soal bonus)

KARTU JAWABAN UNTUK GRUP YANG MENJAWAB (11 Siswa)

1. Komunikasi pemasaran memegang peranan yang sangat penting bagi perusahaan karena tanpa komunikasi konsumen maupun masyarakat secara keseluruhan tidak akan mengetahui keberadaan produk di pasar.
2. Dengan cara membuat dan menyebarkan brosur serta memasang iklan baris media cetak atau online, mengirimkan email atau surat langsung, membuat website/toko online, aktif di sosial media seperti facebook, twitter, dan instagram. Atau menawarkan langsung kepada orang-orang di sekitarmu lebih dahulu
3. Agar produk lebih cepat dikenal dan diingat oleh masyarakat, memperkenalkan segala kelebihan yang dimiliki produk dengan jelas dan menarik banyak peminat dengan lebih cepat karena dapat dijangkau melalui penglihatan dan pendengaran.
4. Yang pertama harus memiliki website, lalu mencantumkan link website di akun sosmed. Langkah selanjutnya melakukan update status foto dan link websitenya agar dapat dilihat oleh banyak orang terutama pengguna aktif sosial media.
5. Tidak, karena keefektifan poster hanya untuk membangun citra jangka panjang suatu produk. Jadi tidak selamanya sebuah perusahaan harus menggunakan poster dikarenakan masih banyak media media yang lain untuk dipergunakan sebagai media promosi.
6. Tujuan periklanan, sirkulasi media, waktu dan alokasi, biaya yang dikeluarkan, kerjasama dan bantuan yang ditawarkan oleh media, karakteristik media, serta kebaikan dan keburukan media.
7. Produk harus berkualitas, tawarkan pada konsumen yang tepat, gunakan baasa yang mudah dimengerti, produk yang ditawarkan harus memiliki

keunggulan, tunjukkan testimony dari konsumen yang pernah beli, serta konsisten bepromosi.

8. Sangat efektif karena harganya yang cukup murah serta proses pengerjaannya yang sangat cepat. Baliho sangat dibutuhkan khususnya dalam promosi baik untuk memperkenalkan ataupun membuat masyarakat umum untuk mengetahui suatu produk, melalui baliho juga dapat menampilkan gambar sekaligus informasi yang menunjang minat pembeli atau konsumen.
9. Yang sesuai dengan tujuan dan topik dari majalah yang bersangkutan. Bukan hanya terdapat tulisan, di dalam majalah juga ada gambar-gambar yang menarik untuk mempromosikan produk yang akan dijual.
10. Dengan cara berkomunikasi dengan baik dan sopan serta menjelaskan keunggulan-keunggulan produk yang dimilikinya.
11. Jawaban langsung dari siswa yang mendapatkan soal bonus.

TUGAS MANDIRI

Materi : Media Promosi Pemasaran

1. Jelaskan pengertian promosi secara umum!
2. Salah satu manfaat promosi yaitu mempopulerkan merek. Coba jelaskan maksud dari mempopulerkan merek!
3. Apa kelebihan dan kekurangan dari promosi secara fisik?
4. Coba sebutkan apa saja yang termasuk dalam media promosi secara tradisional!

RUBRIK PENILAIAN**Materi : Media Promosi Pemasaran****Mata Pelajaran : Produk Kreatif dan Kewirausahaan****KKM : 68****Kelas/Semester : XII/2**

Skor Maksimum untuk masing-masing soal

No Soal	Skor Maksimum
1	25
2	25
3	25
4	25
Jumlah	100

Kualifikasi perolehan skor

No soal	Jawaban	Skor
1	-Kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan, demonstrasi, dan usaha lain yang bersifat persuasif (membujuk secara halus).	25

2	<p>-Kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan, demonstrasi,</p>	20
	<p>-Kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan</p>	
	<p>-Tidak menjawab sama sekali</p> <p>-Saat ini dengan adanya akses ke berbagai media termasuk platform cetak dan digital tentunya promosi jauh lebih mudah dilakukan. Informasi tentang merek dan perusahaan yang dipromosikan harus dilakukan secara konsisten. Barang-barang yang populer digunakan termasuk perlengkapan minum, bahan tulis, pakaian dan perangkat pintar dapat memudahkan pelanggan untuk mengenali merek secara instan begitu mereka melihat logo produk anda karena sering dipromosikan.</p>	15
	<p>-Saat ini dengan adanya akses ke berbagai media termasuk platform cetak dan digital tentunya promosi jauh lebih mudah dilakukan. Informasi tentang</p>	0 25

	<p>merek dan perusahaan yang dipromosikan harus dilakukan secara konsisten.</p> <p>-Saat ini dengan adanya akses ke berbagai media termasuk platform cetak dan digital tentunya promosi jauh lebih mudah dilakukan.</p> <p>-Tidak menjawab sama sekali</p> <p>-Promosi secara fisik memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dari promosi jenis ini adalah memungkinkan pengusaha untuk menjangkau langsung dan melakukan interaksi langsung dengan calon konsumen. Sedangkan kekurangan jenis promosi seperti ini adalah terbatasnya calon konsumen yang dapat dijangkau</p> <p>-menyebutkan kelebihan / kekurangan saja</p>	20
--	---	----

3	<p>-tidak menyebutkan sama sekali</p> <p>-Melalui media cetak (koran, majalah, tabloid, dan lain-lain), radio, televisi, iklan banner, billboard, dan lain-lain.</p> <p>-Melalui media cetak (koran, majalah, tabloid, dan lain-lain), radio, televisi.</p> <p>-Melalui media cetak (koran, majalah, tabloid, dan lain-lain)</p> <p>-tidak menyebutkan sama sekali</p>	<p>15</p> <p>0</p> <p>25</p>
---	--	------------------------------

4		15 0 25 20 15
---	--	---------------------------

		0
--	--	---

Skor maksimum adalah 100 dan skor minimum 0

$$\text{Nilai} = \frac{\text{skor perolehan}}{\text{skor maksimum}} \times 100$$

LAMPIRAN 5
SILABUS MATA PELAJARAN

SATUAN PENDIDIKAN : SMK NEGERI 1 SINGARAJA
KELAS : XII (SEBELAS)
MATA PELAJARAN : **PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN**
Kompetensi Inti :

- KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
- KI 2 : Menunjukkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif, dan proaktif; sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
- KI 3 : Memahami, menerapkan, menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah
- KI 4 : Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Memahami kewirausahaan dan wirausaha	Menjelaskan pengertian kewirausahaan	Kewirusahaan dan Wirausaha	5	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Melakukan pengelompokan karakter wirausaha	Menjelaskan Pengertian wirausaha Menjelaskan sikap dan perilaku wirausaha yang sukses Menjelaskan karakter wirausaha			tentang kewirausahaan dan wirausaha Mengumpulkan data tentang kewirausahaan dan wirausaha. Mengolah data tentang kewirausahaan dan wirausaha Mengomunikasikan tentang kewirausahaan dan wirausaha	Keterampilan: Portofolio
	Melakukan Pengelompokan sikap dan perilaku wirausaha yang sukses Melakukan pengelompokan karakter wirausaha				
Menganalisis peluang usaha Merencanakan produk usaha	Menjelaskan pengertian peluang usaha Menerapkan metode analisis peluang usaha Menganalisis peluang usaha	Peluang Usaha	10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang peluang usaha Mengumpulkan data tentang peluang usaha. Mengolah data tentang peluang usaha Mengomunikasikan tentang peluang usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio
	Mengidentifikasi peluang usaha dari suatu produk usaha Merencanakan produk usaha barang/jasa				
Menerapkan dokumen administrasi usaha	Menjelaskan pengertian dokumen administrasi usaha		10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan	Pengetahuan: Tes Tertulis

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Merencanakan pembuatan dokumen usaha	Menjelaskan fungsi dari dokumen administrasi usaha Menjelaskan jenis-jenis dokumen administrasi usaha Menentukan dokumen administrasi usaha	Dokumen Administrasi Usaha		merumuskan masalah tentang dokumen administrasi usaha Mengumpulkan data tentang dokumen administrasi usaha Mengolah data tentang dokumen administrasi usaha Mengomunikasikan tentang dokumen administrasi usaha	penugasan Keterampilan: Portofolio
	Mengidentifikasi dokumen administrasi usaha yang dibutuhkan Merencanakan pembuatan dokumen usaha				
Menganalisis kebutuhan sumberdaya usaha Membuat perencanaan kebutuhan sumberdaya usaha	Menjelaskan pengertian sumber daya dalam usaha Menjelaskan Prinsip 5 M (Manpower, Material, Money, machine, Methode) + 2 M (Media, Motivation) dalam usaha Menerapkan 5 M + 2 M dalam usaha Menganalisis Kebutuhan sumber daya usaha	Kebutuhan Sumber Daya Usaha	15	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang kebutuhan sumberdaya usaha Mengumpulkan data tentang kebutuhan sumberdaya usaha Menganalisis kebutuhan sumberdaya usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	<p>Merencanakan kebutuhan sumber daya manusia</p> <p>Merencanakan kebutuhan sumber daya modal</p> <p>Merencanakan Kebutuhan sumber daya bahan yang diperlukan</p> <p>Merencanakan kebutuhan sumber daya peralatan/infrastruktur yang dibuthkan</p> <p>Merencanakan prosedur kerja yang akan diterapkan</p> <p>Merencanakan media promosi yang akan digunakan</p>			<p>Mengolah data tentang kebutuhan sumberdaya usaha</p> <p>Mengomunikasikan tentang kebutuhan sumberdaya usaha</p>	
<p>Menganalisis sistem produksi produk usaha</p> <p>Merencanakan sistem produksi produk usaha</p>	<p>Menjelaskan pengertian sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan jenis-jenis sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan jensi-jenis proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan sistem pengadaan bahan</p>	Sistem produksi produk usaha	10	<p>Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengumpulkan data tentang sistem produksi produk usaha</p>	<p>Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan</p> <p>Keterampilan: Portofolio</p>

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	<p>Menentukan proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menganalisis sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Merencanakan sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Merencanakan proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Merencanakan sistem pengadaan bahan</p>			<p>Menganalisis sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengolah data tentang sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengomunikasikan tentang sistem produksi produk usaha</p>	
<p>Menerapkan produksi/layanan usaha</p> <p>Memproduksi/melakukan pelayanan usaha</p>	<p>Menentukan Jenis produksi/layanan usaha</p> <p>Menerapkan proses produksi /layanan usaha</p> <p>Menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam memproduksi /melakukan pelayanan usaha</p> <p>Memproduksi/melakukan pelayanan usaha</p>	<p>Produksi/Layanan Usaha</p>	30	<p>Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah produksi/layanan usaha</p> <p>Mengumpulkan data tentang produksi/layanan usaha</p> <p>Mengolah data tentang produksi/layanan usaha</p>	<p>Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan</p> <p>Keterampilan: Unjuk Kerja Portofolio</p>

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
				Mengomunikasikan tentang produksi/layanan usaha	
Menerapkan media promosi pemasaran Membuat media promosi untuk pemasaran	Menjelaskan pengertian media promosi pemasaran Menjelaskan fungsi media promosi pemasaran Menjelaskan jenis-jenis media promosi pemasaran Menentukan media promosi pemasaran Menyiapkan alat dan bahan untuk membuat media promosi pemasaran Membuat media promosi pemasaran	Media Promosi Pemasaran	10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengumpulkan data tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengolah data tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengomunikasikan tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Menghitung harga pokok produksi Menentukan BEP dan keuntungan usaha	Menjelaskan pengertian harga pokok produksi Menjelaskan Pengertian BEP (<i>Break Event Point</i>) Menentukan perkiraan-perkiraan yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi Menentukan perkiraan-perkiraan yang terkait dengan BEP (<i>Break Event Point</i>) Menghitung harga pokok produksi Menentukan BEP (Break Event Point) Menentukan Keuntungan usaha	Harga Pokok Produksi	10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah harga pokok produksi Mengumpulkan data tentang harga pokok produksi Mengolah data tentang harga pokok produksi Menghitung harga pokok produksi Mengomunikasikan tentang harga pokok produksi	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio
Menganalisis pemasaran produk Melakukan pemasaran produk	Menjelaskan tentang pemasaran produk Menjelas strategi pemasaran produk Menentukan pemasaran produk Menganalisis Pemasaran Produk	Pemasaran produk	20	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah pemasaran produk	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan:

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	Menyiapkan alat dan bahan yang diperlukan dalam melakukan pemasaran produk Melakukan pemasaran produk			<ul style="list-style-type: none"> ▮ Mengumpulkan data tentang pemasaran produk ▮ Mengolah data tentang pemasaran produk ▮ Melakukan pemasaran produk ▮ Mengomunikasikan tentang pemasaran produk 	Unjuk Kerja Portofolio
Menganalisis laporan keuangan sederhana Membuat laporan keuangan sederhana	Menjelaskan pengertian laporan keuangan sederhana Menjelaskan jenis-jenis laporan keuangan sederhana 3.10.3 Menjelaskan fungsi laporan keuangan sederhana bagi usaha Menerapkan prosedur penyusunan laporan laba/rugi Menerapkan prosedur penyusunan Laporan perubahan modal	Laporan Keuangan sederhana	25	<ul style="list-style-type: none"> ▮ Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah laporan keuangan sederhana ▮ Mengumpulkan data tentang laporan keuangan sederhana ▮ Mengolah data tentang laporan keuangan sederhana 	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	Menerapkan prosedur penyusunan Laporan neraca Menganalisis laporan keuangan sederhana			Menganalisis laporan keuangan sederhana Mengomunikasikan tentang laporan keuangan sederhana	
	4.10.1 Menyiapkan format dan alat yang dibutuhkan untuk membuat laporan keuangan sederhana Membuat laporan keuangan sederhana				
Mengevaluasi hasil kegiatan usaha Membuat perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha	Menentukan hasil kegiatan usaha Menganalisis hasil kegiatan usaha Mengevaluasi hasil kegiatan usaha	Perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha	20	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah hasil kegiatan usaha Mengumpulkan data tentang hasil kegiatan usaha Mengolah data tentang hasil kegiatan usaha Menganalisis hasil kegiatan usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio
	Mengidentifikasi kekurangan hasil kegiatan usaha Mengidentifikasi kelebihan hasil kegiatan usaha Membuat perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha				

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
				Mengomunikasikan tentang hasil kegiatan usaha	
Menganalisis peluang usaha Merencanakan produk usaha	Menjelaskan pengertian peluang usaha Menerapkan metode analisis peluang usaha Menganalisis peluang usaha Mengidentifikasi peluang usaha dari suatu produk usaha Merencanakan produk usaha barang/jasa	Peluang Usaha	20	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang peluang usaha Mengumpulkan data tentang peluang usaha. Mengolah data tentang peluang usaha Mengomunikasikan tentang peluang usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio
Menerapkan dokumen administrasi usaha Melakukan pembuatan dokumen usaha	Menjelaskan pengertian administrasi usaha Menjelaskan fungsi dari dokumen administrasi usaha Menjelaskan jenis-jenis dokumen administrasi usaha Menentukan dokumen administrasi usaha 4.13.1 Mengidentifikasi dokumen administrasi usaha yang dibutuhkan	Dokumen Administrasi Usaha	10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang dokumen administrasi usaha Mengumpulkan data tentang dokumen administrasi usaha Mengolah data tentang dokumen administrasi usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	Merencanakan pembuatan dokumen usaha			Mengomunikasikan tentang dokumen administrasi usaha	
Menganalisis kebutuhan sumberdaya usaha Membuat perencanaan kebutuhan sumberdaya usaha	Menjelaskan pengertian sumber daya dalam usaha Menjelaskan Prinsip 5 M (Manpower, Material, Money, machine, Methode) + 2 M (Media, Motivation) dalam usaha Menerapkan 5 M + 2 M dalam usaha Menganalisis Kebutuhan sumber daya usaha Merencanakan kebutuhan sumber daya manusia Merencanakan kebutuhan sumber daya modal Merencanakan Kebutuhan sumber daya bahan yang diperlukan Merencanakan kebutuhan sumber daya	Kebutuhan Sumber Daya Usaha	15	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang kebutuhan sumberdaya usaha Mengumpulkan data tentang kebutuhan sumberdaya usaha Menganalisis kebutuhan sumberdaya usaha Mengolah data tentang kebutuhan sumberdaya usaha Mengomunikasikan tentang kebutuhan sumberdaya usaha	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	<p>peralatan/infrastruktur yang dibuthkan</p> <p>Merencanakan prosedur kerja yang akan diterapkan</p> <p>Merencanakan media promosi yang akan digunakan</p>				
<p>Menganalisis sistem produksi produk usaha</p> <p>Merencanakan sistem produksi produk usaha</p>	<p>Menjelaskan pengertian sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan jenis-jenis sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan jensi-jenis proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menjelaskan sistem pengadaan bahan</p> <p>Menentukan proses produksi suatu produk usaha</p> <p>Menganalisis sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Merencanakan sistem produksi suatu produk usaha</p> <p>Merencanakan proses produksi suatu produk usaha</p>	Sistem produksi produk usaha	10	<p>Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengumpulkan data tentang sistem produksi produk usaha</p> <p>Menganalisis sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengolah data tentang sistem produksi produk usaha</p> <p>Mengomunikasikan tentang sistem produksi produk usaha</p>	<p>Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan</p> <p>Keterampilan: Portofolio</p>

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	Merencanakan sistem pengadaan bahan				
Menerapkan produksi/layanan usaha Memproduksi/melakukan pelayanan usaha	Menentukan Jenis produksi/layanan usaha Menerapkan proses produksi /layanan usaha Menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam memproduksi /melakukan pelayanan usaha Memproduksi/melakukan pelayanan usaha	Produksi/Layanan Usaha	30	<ul style="list-style-type: none"> ▮ Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah produksi/layanan usaha ▮ Mengumpulkan data tentang produksi/layanan usaha ▮ Mengolah data tentang produksi/layanan usaha ▮ Mengomunikasikan tentang produksi/layanan usaha 	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Unjuk kerja Portofolio
Menerapkan media promosi untuk pemasaran <i>online</i>	Menjelaskan pengertian media promosi untuk pemasaran <i>online</i>	Media Promosi Pemasaran	10	<ul style="list-style-type: none"> ▮ Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah 	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Membuat media promosi untuk pemasaran <i>online</i>	Menjelaskan fungsi media promosi untuk pemasaran <i>online</i> Menjelaskan jenis-jenis media promosi untuk pemasaran <i>online</i> Menentukan media promosi untuk pemasaran <i>online</i> 4.17.1 Menyiapkan alat dan bahan untuk membuat media promosi untuk pemasaran <i>online</i> Membuat media promosi untuk pemasaran <i>online</i>			pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengumpulkan data tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengolah data tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran Mengomunikasikan tentang pembuatan media promosi untuk pemasaran	Keterampilan: Unjuk kerja Portofolio
Menghitung harga pokok produksi Menentukan BEP dan keuntungan usaha	Menjelaskan pengertian harga pokok produksi Menjelaskan Pengertian BEP (<i>Break Event Point</i>) Menentukan perkiraan-perkiraan yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi	Harga Pokok Produksi	10	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah harga pokok produksi Mengumpulkan data tentang harga pokok produksi	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio Tertulis

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
	Menentukan perkiraan-perkiraan yang terkait dengan BEP (<i>Break Event Point</i>) Menghitung harga pokok produksi			Mengolah data tentang harga pokok produksi Menghitung harga pokok produksi Mengomunikasikan tentang harga pokok produksi	
	Menentukan BEP (<i>Break Event Point</i>) Menentukan Keuntungan usaha				
Menganalisis pemasaran <i>online</i> Melakukan pemasaran <i>online</i>	Menjelaskan tentang pemasaran <i>online</i> Menjelas strategi pemasaran <i>online</i> Menentukan pemasaran <i>online</i> Menganalisis Pemasaran <i>online</i>	Pemasaran produk	15	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah pemasaran produk Mengumpulkan data tentang pemasaran produk Mengolah data tentang pemasaran produk Melakukan pemasaran produk Mengomunikasikan tentang pemasaran produk	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Unjuk kerja Portofolio
	Menyiapkan alat dan bahan yang diperlukan dalam melakukan pemasaran <i>online</i> Melakukan pemasaran <i>online</i>				

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Menganalisis laporan keuangan sederhana Membuat laporan keuangan sederhana	Menjelaskan pengertian laporan keuangan sederhana Menjelaskan jenis-jenis laporan keuangan sederhana Menjelaskan fungsi laporan keuangan sederhana bagi usaha Menerapkan prosedur penyusunan laporan laba/rugi Menerapkan prosedur penyusunan Laporan perubahan modal Menerapkan prosedur penyusunan Laporan neraca Menganalisis laporan keuangan sederhana Menyiapkan format, data dan alat yang dibutuhkan untuk membuat laporan keuangan sederhana Membuat laporan keuangan sederhana	Laporan Keuangan sederhana	25	Mengamati untuk mengidentifikasi dan merumuskan masalah laporan keuangan sederhana Mengumpulkan data tentang laporan keuangan sederhana Mengolah data tentang laporan keuangan sederhana Menganalisis laporan keuangan sederhana Mengomunikasikan tentang laporan keuangan sederhana	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan Keterampilan: Portofolio Tertulis
Mengevaluasi hasil kegiatan usaha	Menentukan hasil kegiatan usaha Menganalisis hasil kegiatan usaha	Perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha	25	Mengamati untuk mengidentifikasi dan	Pengetahuan: Tes Tertulis penugasan

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Alokasi Waktu (JP)	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian
1	2	3	4	5	6
Membuat perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha	<p>Mengevaluasi hasil kegiatan usaha</p> <p>Mengidentifikasi kekurangan hasil kegiatan usaha</p> <p>Mengidentifikasi kelebihan hasil kegiatan usaha</p> <p>Membuat perencanaan tindak lanjut hasil evaluasi usaha</p>			<p>merumuskan masalah hasil kegiatan usaha</p> <p>Mengumpulkan data tentang hasil kegiatan usaha</p> <p>Latihan</p> <p>Mengevaluasi hasil kegiatan usaha dan membuat tindak lanjut hasil evaluasi usaha</p> <p>Mengolah data tentang hasil kegiatan usaha</p> <p>Mengomunikasikan tentang hasil kegiatan usaha</p>	Keterampilan: Portofolio tertulis
<p>Menerapkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)</p> <p>Melakukan Pengajuan HAKI</p>	<p>Menjelaskan pengertian HAKI</p> <p>Menjelaskan dokumen HAKI yang dibutuhkan</p> <p>Menerapkan prosedur pengurusan HAKI</p> <p>Menyiapkan dokumen pengurusan HAKI</p> <p>Melakukan Pengajuan HAKI</p>	HAKI			

LAMPIRAN 6
HASIL OBSERVASI AKTIVITAS BELAJAR SISWA PADA SIKLUS I

No	NAMA	INDIKATOR AKTIVITAS BELAJAR SISWA										JUMLAH
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Desak Putu SANTI Oktariani	1	2	2	1	2	3	2	2	2	1	60,00%
2	Ida Ayu SINTA Andryani	1	2	2	1	3	2	2	2	2	2	63,33%
3	Kadek Andika Dwi Saputra	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	60,00%
4	Kadek Angga Rama Winata	1	2	2	1	2	2	2	2	3	2	63,33%
5	Kadek Indrayani	2	2	3	1	2	2	2	2	3	1	66,66%
6	Ketut Sastriani	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	80,00%
7	Ketut Sri Adyningsih	1	2	2	1	2	3	2	2	3	1	63,33%

8	Ketut Tina Handayani	2	3	2	1	2	2	2	2	2	2	66,66%
9	Komang Marya Ningsih	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	70,00%
10	Komang Sri Martini	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	63,33%
11	Komang Widiastuti	1	2	2	1	1	2	3	2	3	2	63,33%
12	M. Ruwanda Pratama	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	60,00%
13	Ni Kadek Virgiandika Agustina P	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	73,33%
14	Putu Eka Mahardika	1	2	1	1	2	2	2	1	2	2	53,33%
15	Puru Ella Purnama Dewi	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	73,33%
16	Putu Reinaldy Laziana Putra	1	2	2	1	2	2	3	1	3	2	63,33%

17	Putu Rinayani	1	2	2	1	2	3	2	2	2	1	60,00%
18	Putu Safrya Wulandari	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	60,00%
19	Putu Sintia Ariyesti	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	60,00%
20	Putu Sukreningsih	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	63,33%
21	Sabrina Firdaus	1	2	2	1	2	2	3	2	2	2	63,33%
22	Wayan Sudarman Putra	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	60,00%
	Skor mak 66	43,93%	72,72%	68,18%	40,90%	69,69%	71,21%	72,72%	63,33%	74,24%	63,63%	

LAMPIRAN 7
HASIL OBSERVASI AKTIVITAS BELAJAR SISWA PADA SIKLUS II

No	NAMA	INDIKATOR AKTIVITAS BELAJAR SISWA										JUMLAH
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Desak Putu Santi Oktariani	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	86,66%
2	Ida Ayu Sinta Andryani	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	86,66%
3	Kadek Andika Dwi Saputra	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	80,00%
4	Kadek Angga Rama Winata	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	80,00%
5	Kadek Indrayani	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	76,66%
6	Ketut Sastriani	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	93,33%
7	Ketut Sri Adyningsih	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	86,66%

8	Ketut Tina Handayani	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	86,66%
9	Komang Marya Ningsih	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	93,33%
10	Komang Sri Martini	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	90,00%
11	Komang Widiastuti	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	86,66%
12	M. Ruwanda Pratama	2	2	2	2	3	3	3	1	3	2	76,66%
13	Ni Kadek Virgiandika Agustina P	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	90,00%
14	Putu Eka Mahardika	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	80,00%
15	Puru Ella Purnama Dewi	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	93,33%
16	Putu Reinaldy Laziana Putra	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	80,00%

17	Putu Rinayani	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	80,00%
18	Putu Safrya Wulandari	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	83,33%
19	Putu Sintia Ariyesti	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	80,00%
20	Putu Sukreningsih	3	2	3	1	2	3	3	2	2	2	76,66%
21	Sabrina Firdaus	2	2	2	1	2	3	3	2	3	3	76,66%
22	Wayan Sudarman Putra	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	76,66%
	Skor mak 66	87,87	84,84	87,87	80,30	80,30	84,84	86,36	81,81	83,33	83,33	

LAMPIRAN 8
PENINGKATAN AKTIVITAS BELAJAR SISWA

No	Indikator Aktivitas Belajar Siswa	Persentase		Peningkatan
		Siklus I	Siklus II	
1	Membaca materi pelajaran yang akan berlangsung	43,93%	87,87%	43,94%
2	Mengamati/memperhatikan penyampaian materi	72,72%	84,84%	12,12%
3	Bertanya terkait materi yang disampaikan	68,18%	87,87%	19,69%
4	Menyampaikan pendapat/saran/jawaban/sanggahan terkait mata pelajaran	40,90%	80,30%	39,40%
5	Melakukan diskusi kelompok	69,69%	80,30%	10,61%
6	Mendengarkan penjelasan guru	71,21%	84,84%	13,63%
7	Mendengarkan pendapat/informasi dalam diskusi	72,72%	86,36%	13,64%
8	Menulis pembahasan materi atas apa yang telah disajikan	63,33%	81,81%	18,48%
9	Menulis jawaban atas tugas/soal yang diberikan	74,24%	83,33%	09,09%
10	Menyumbangkan ide pemecahan masalah	63,63%	83,33%	19,70%
	Rata-rata Aktivitas Belajar Siswa	64,05%	84,08%	20,03%

LAMPIRAN 9
FOTO DOKUMENTASI





RIWAYAT HIDUP



Ni Kadek Okta Letriani lahir di Gianyar pada tanggal 09 Oktober 1997. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak I Wayan Ledang dan Ni Luh Kamastri. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Hindu. Kini penulis beralamat di Perumahan Panji Lestari blok.b no.26 Singaraja, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri 4 Kampung Baru dan lulus pada tahun 2009. Kemudian penulis melanjutkan di SMP Saraswati Singaraja dan lulus pada tahun 2012. Pada tahun 2015, penulis lulus dari SMA Negeri 1 Sukasada Jurusan IPA dan dilanjutkan melanjutkan ke Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Ekonomi dan Akuntansi di Universitas Pendidikan Ganesha. Pada semester akhir tahun 2021 penulis telah menyelesaikan Tugas Akhir (Skripsi) yang berjudul " Upaya Peningkatan Aktivitas Belajar Siswa melalui Model Pembelajaran Kooperaif Tipe *Make A Match* ".

