



**PENGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE* UNTUK
MENINGKATKAN MOTIVASI DAN HASIL BELAJAR SISWA**

*(Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar
Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran
2017/2018)*

SKRIPSI

Oleh:

FIRDAUS ALAMSYAH

130210301001

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2017



**PENGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE* UNTUK
MENINGKATKAN MOTIVASI DAN HASIL BELAJAR SISWA**

*(Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar
Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran
2017/2018)*

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

FIRDAUS ALAMSYAH

130210301001

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2017

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan rasa syukur yang tak terhingga pada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas rahmat dan hidayah-Nya, dan sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ibu saya tercinta Murida dan Bapak saya tercinta Sudono yang telah memberikan do'a, perhatian, dukungan, pengorbanan, serta cinta dan kasih sayang yang tiada terputus.
2. Kakakku tercinta Eny Herawati dan M. Rahman Wijaya yang selalu memberikan dukungan dan do'a dalam segala hal.
3. Guru-guruku sejak SD sampai Perguruan Tinggi yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dengan hati yang tulus dan penuh kesabaran.
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTO

“Jika anda memiliki sebuah mimpi yang sangat indah, maka ingatlah bahwa tuhan memberikanmu kekuatan untuk membuatnya menjadi nyata...”

(Dedy Corbuzier)

“Dimanapun engkau berada, selalulah menjadi yang terbaik dan berikan yang terbaik dari yang bisa kita berikan”

(BJ. Habibie)

"Jika Anda terlahir miskin itu bukan kesalahan Anda, tapi jika Anda mati miskin itu adalah kesalahan Anda"

(Bill Gates)

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Firdaus Alamsyah

NIM : 130210301001

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul **“Penggunaan Media Pembelajaran Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 14 September 2017

Yang menyatakan,

Firdaus Alamsyah

130210301001

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE* UNTUK
MENINGKATKAN MOTIVASI DAN HASIL BELAJAR SISWA**

(Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar
Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran
2017/2018)

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana
Strata Satu Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi Pendidikan Ekonomi pada
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh:

Nama Mahasiswa : Firdaus Alamsyah
NIM : 130210301001
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Angkatan Tahun : 2013
Daerah Asal : Bondowoso
Tempat, Tanggal Lahir : Bondowoso, 04 Agustus 1995

Disetujui oleh

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Drs. Sutrisno Djaja, M.M

NIP. 19540302 198601 1 001

Dr. Sukidin, M.Pd

NIP. 19660323 199301 1 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Penggunaan Media Pembelajaran Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasae Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)**” telah diuji dan disahkan pada :

Hari,tanggal : Kamis, 14 September 2017

Tempat : Gedung 1 FKIP Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Drs. Sutrisno Djaja, M.M
NIP. 19540302 198601 1 001

Dr. Sukidin, M.Pd
NIP. 19660323 199301 1 001

Anggota I

Anggota II

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Pudjo Suharso, M.Si
NIP. 19591116 198601 1 001

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M.Sc, Ph.D.
NIP. 19680802 199303 1 004

RINGKASAN

Penggunaan Media Pembelajaran Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018); Firdaus Alamsyah, 130210301001; 2017: 90 halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Pembelajaran merupakan kegiatan yang mengandung interaksi antara guru dengan siswa dan timbal balik yang berlangsung pada saat proses pembelajaran untuk mencapai tujuan belajar. Tujuan pembelajaran adalah diperolehnya hasil belajar siswa yang tinggi dan terdapat perubahan perilaku positif pada siswa. Perlu diselenggarakan proses pembelajaran yang berkualitas yang ditunjang oleh penerapan beberapa unsur-unsur pembelajaran. Unsur-unsur pembelajaran tersebut antara lain, tujuan belajar belajar yang dirumuskan dengan jelas, materi pelajaran yang disusun secara runtut, sarana prasaran belajar memadai, kondisi belajar nyaman, penggunaan metode pembelajaran yang tepat, penggunaan media pembelajaran yang mampu mendukung siswa belajar lebih baik. Motivasi dan hasil belajar siswa dalam pelajaran strategi pemasaran di SMK Negeri 4 Jember masih rendah. Rendahnya motivasi belajar siswa ditunjukkan oleh siswa kurang bersemangat mengikuti pembelajaran, siswa tidak berkonsentrasi saat guru menjelaskan materi dan beberapa siswa terlihat mengantuk saat proses belajar sedang berlangsung. Motivasi belajar yang rendah juga diikuti oleh hasil belajar yang rendah pula. Rendahnya motivasi dan hasil belajar ini disebabkan oleh penggunaan media pembelajaran oleh guru yang terasa membosankan bagi siswa. Media *moodle* merupakan media alternative untuk mengatasi permasalahan tersebut Sehingga diharapkan dengan penggunaan media pembelajaran ini selain guru dan siswa tidak terpaku pada keterbatasan alat yang tersedia, siswa dapat meningkatkan daya analisis dan memudahkan siswa dalam proses memahami materi yang disampaikan oleh guru. Peneliti beserta guru meyakini bahwa media pembelajaran *Moodle* ini mampu meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa.

Penelitian ini merupakan penelitian tindakan kelas (PTK) yang dilaksanakan sebanyak 2 siklus. Masing-masing siklus meliputi kegiatan perencanaan, tindakan, observasi, dan refleksi. Tempat penelitian ditentukan dengan menggunakan metode purposive yaitu kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember. Penentuan subyek penelitian menggunakan metode populasi yaitu seluruh siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode observasi, tes, wawancara, dan dokumen. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media pembelajaran *Moodle* dapat meningkatkan motivasi dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018. Pembelajaran siklus I skor rata-rata motivasi belajar siswa sebesar 2,7 dengan kriteria sedang, meningkat menjadi 3,7 dengan kriteria tinggi pada siklus II. Meningkatnya motivasi belajar juga diikuti oleh peningkatan hasil belajar siswa. Hasil belajar siswa pada siklus I menunjukkan rata-rata hasil belajar siswa sebesar 81,82 dengan ketuntasan klasikal 82,85%, dan pada siklus II rata-rata hasil belajar siswa meningkat menjadi 85,57 dengan ketuntasan klasikal sebesar 91,43% .

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa skripsi yang berjudul "Penggunaan Media Pembelajaran Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)". Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Drs. Dafik, M.Sc, Ph.D., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sumardi, M.Hum., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Dra. Sri Wahyuni, M.Si., selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Drs. Sutrisno Djaja, M.M., selaku Dosen Pembimbing I dan Dr. Sukidin, M.Pd., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini, serta Dr. Sri Kantun, M.Ed., selaku Dosen Penguji I dan Drs. Pudjo Suharso, M.Si., selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan pada skripsi ini;
5. Semua dosen-dosen FKIP Program Studi Pendidikan Ekonomi yang selama ini telah banyak membimbing serta memberikan ilmu kepada penulis sampai akhirnya dapat menyelesaikan studi ini;
6. Bapak Muhammad Sulung Sorere, S.Pd., selaku Guru Mata Pelajaran Strategi Pemasaran SMK Negeri 4 Jember yang telah membantu terlaksananya penelitian ini;

7. Siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember yang telah membantu kelancaran skripsi ini;
8. Sahabat-sahabat saya “Geng Kapak” (Bayu Nur Dianto, Beryl Darmawan, Rahman Hakim, dan Kabela Putri Rahmawati) yang telah menjadi tempat bercurah hati dan terima kasih atas kebersamaannya selama ini;
9. Adik saya Clarissa Salsabila Maharani Wijaya yang selalu memberikan semangat dalam segala hal;
10. Seluruh teman-teman seperjuangan Pendidikan Ekonomi angkatan 2013 serta kakak dan adik tingkat, terimakasih atas do’a dan dukungannya;
11. Semua pihak yang membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, 14 September 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSEMBAHAN	iii
MOTO	iv
PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1.PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Rumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian.....	6
1.6 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	7
2.2 Karakteristik Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Bauran Pemasaran ...	8

2.3 Media Pembelajaran	19
2.3.1 Pengertian Media Pembelajaran.....	19
2.3.2 Fungsi Media Pembelajaran.....	20
2.3.3 Manfaat media pembelajaran	21
2.3.4 Jenis – jenis Media Pembelajaran	22
2.4 Media Pembelajaran <i>Moodle</i>	23
2.4.1 Pengertian Media <i>Moodle</i>	23
2.4.2 Kelebihan dan Kelemahan Media <i>Moodle</i>	25
2.4.3 Sintak Penggunaan Media Pembelajaran <i>Moodle</i>	26
2.5 Motivasi Belajar	27
2.6 Hasil Belajar	32
2.7 Peranan Media Pembelajaran <i>Moodle</i> dalam Peningkatan Motivasi Belajar Siswa dan Hasil Belajar Siswa.....	33
2.8 Kerangka Berpikir	34
2.9 Hipotesis Tindakan.....	36
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	33
3.2 Subjek Penelitian	34
3.3 Desain Penelitian	34
3.4 Rencana Penelitian	36
3.4.1 Tindakan Pendahuluan	36
3.4.2 Rancangan Tindakan Penelitian.....	37
3.5 Definisi Operasional.....	42
3.6 Metode Pengumpulan Data	43
3.6.1 Metode Observasi.....	43

3.6.2 Metode Wawancara.....	43
3.6.3 Metode Dokumen.....	44
3.6.2 Metode Tes.....	44
3.7 Analisis Data	45
3.7.1 Analisis Data Observasi Aktivitas Guru	45
3.7.2 Analisis Data Observasi Motivasi Belajar	47
3.7.3 Analisis data Hasil Belajar	49
3.8 Indikator Keberhasilan Tindakan	50
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
4.1 Hasil Penelitian.....	52
4.1.1 Data Pendukung	52
4.1.2 Data Utama.....	55
4.1.2.1 Hasil Penelitian Siklus I.....	55
4.1.2.2 Hasil Penelitian Tindakan Siklus II	69
4.2 Pembahasan	82
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	88

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil Belajar Siswa Kelas X TN.....	3
Tabel 2.1 Sintaks pembelajaran menggunakan media Moodle.....	26
Tabel 3.1 Lembar Observasi Guru.....	45
Tabel 3.2 Lembar Observasi Motivasi Belajar Siswa.....	47
Tabel 3.3 Pedoman interpretasi skor rata-rata motivasi belajar.....	49
Tabel 3.4 Indikator keberhasilan tindakan.....	50
Tabel 4.1 Fasilitas Penunjang Kegiatan Pembelajaran.....	53
Tabel 4.2 Perolehan Skor Motivasi Belajar Siswa Siklus I.....	62
Tabel 4.3 Rata-rata Hasil Belajar Siswa Siklus I.....	64
Tabel 4.4 Hasil Observasi Kegiatan Guru.....	66
Tabel 4.5 Skor Motivasi Belajar Siswa Siklus II.....	74
Tabel 4.6 Skor Motivasi Belajar Siswa Siklus I dan Siklus II.....	75
Tabel 4.7 Rata-rata Hasil Belajar Siswa Siklus I.....	76
Tabel 4.8 Rekapitulasi Hasil Belajar Siswa Siklus I dan Siklus II.....	78
Tabel 4.9 Hasil Observasi Kegiatan Guru Siklus II.....	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Peta Konsep Bauran Pemasaran	10
Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir Penelitian	35
Gambar 3. 1 Giagram siklus penelitian tindakan kelas.....	35
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi SMK Negeri 4 Jember.....	54
Gambar 4. 2 Grafik Ketuntasan Klasikal Siklus I.....	64
Gambar 4. 3 Peningkatan Motivasi Belajar Siswa siklus I dan siklus II	76
Gambar 4. 4 Ketuntasan Klasikal Siklus II.....	77
Gambar 4. 5 Rata-rata Hasil Belajar Siswa.....	78
Gambar 4. 6 Diagram Peningkatan Hasil Belajar Siswa.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Matriks Penelitian.....	90
Lampiran B Pedoman Penelitian.....	92
Lampiran C Pedoman Observasi	94
Lampiran C1 Pedoman Observasi Motivasi Belajar Siswa	94
Lampiran C2 Pedoman Observasi Proses Penggunaan Media Pembelajaran <i>Moodle</i> Siklus I	97
Lampiran C2 Pedoman Observasi Proses Penggunaan Media Pembelajaran <i>Moodle</i> Siklus II	98
Lampiran D Pedoman Wawancara.....	99
Lampiran D1 Pedoman Wawancara Sebelum Tindakan Narasumber Guru	99
Lampiran D2 Pedoman Wawancara Setelah Tindakan Narasumber Guru	100
Lampiran D3 Pedoman Wawancara Sebelum Tindakan Narasumber Siswa.....	101
Lampiran D4 Pedoman Wawancara Setelah Tindakan Narasumber Siswa.....	102
Lampiran E Hasil Wawancara	103
Lampiran E1 Hasil Wawancara dengan Guru Sebelum Tindakan.....	103
Lampiran E2 Hasil Wawancara dengan Siswa Sebelum Tindakan	104
Lampiran E3 Hasil Wawancara dengan Siswa Sebelum Tindakan	105
Lampiran E4 Hasil Wawancara dengan Guru Setelah Tindakan.....	106
Lampiran E5 Hasil Wawancara dengan Siswa Setelah Tindakan	108
Lampiran E6 Hasil Wawancara dengan Siswa Setelah Tindakan	109
Lampiran F Silabus Mata Pelajaran Strategi Pemasaran	110
Lampiran G Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)	113
Lampiran G1 RPP Pra Siklus	113
Lampiran G2 RPP Siklus I.....	120
Lampiran G3 RPP Siklus II	127
Lampiran H Langkah-langkah Penggunaan Media <i>Moodle</i>	134
Lampiran I SOAL	153
Lampiran I1 Soal Kuis I Siklus I.....	153
Lampiran I2 Soal Kuis II Siklus I	154
Lampiran I3 Soal Ulangan Harian Siklus I	155
Lampiran I4 Soal Kuis I Siklus II	159
Lampiran I5 Soal Kuis II Siklus II.....	160
Lampiran I6 Soal Ulangan Harian Siklus II.....	161

Lampiran J Rubrik Penilaian Ulangan Harian	165
Lampiran J1 Rubrik Penilaian Ulangan Harian Siklus I.....	165
Lampiran J2 Rubrik Penilaian Ulangan Harian Siklus II.....	169
Lampiran K Nama Anggota Kelompok Diskusi	173
Lampiran L Hasil Observasi Motivasi Belajar Siswa	174
Lampiran L1 Hasil Observasi Motivasi Belajar Siswa Pra Siklus.....	174
Lampiran L2 Hasil Observasi Motivasi Belajar Siswa Siklus I.....	176
Lampiran L3 Hasil Observasi Motivasi Belajar Siswa Siklus II	178
Lampiran M Hasil Belajar Siswa	180
Lampiran M1 Hasil Belajar Siswa Sebelum Tindakan	180
Lampiran M2 Analisis Hasil Belajar Siswa Siklus I.....	181
Lampiran M3 Analisis Hasil Belajar Siswa Siklus II	183
Lampiran N Hasil Observasi Proses Pembelajaran	185
Lampiran N1 Hasil Observasi Proses Pembelajaran Penggunaan Media <i>Moodle</i> Responden Guru Siklus I.....	185
Lampiran N1 Hasil Observasi Proses Pembelajaran Penggunaan Media <i>Moodle</i> Responden Guru Siklus II.....	186
Lampiran O Tampilan Media Pembelajaran Moodle	187
Lampiran P Foto Kegiatan	191
Lampiran Q Denah SMK Negeri 4 Jember	195
Lampiran R Surat Ijin Penelitian	196
Lampiran S Surat Keterangan Selesai Penelitian	197
Lampiran T Lembar Konsultasi	198
Lampiran U Daftar Riwayat Hidup	200

BAB 1.PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembelajaran merupakan kegiatan yang mengandung interaksi antara guru dengan siswa dan timbal balik yang berlangsung pada saat proses pembelajaran untuk mencapai tujuan belajar. Tujuan pembelajaran adalah diperolehnya hasil belajar siswa yang tinggi dan terdapat perubahan perilaku positif pada siswa. Perlu diselenggarakan proses pembelajaran yang berkualitas yang ditunjang oleh penerapan beberapa unsur-unsur pembelajaran. Unsur-unsur pembelajaran tersebut antara lain, tujuan belajar belajar yang dirumuskan dengan jelas, materi pelajaran yang disusun secara runtut, sarana prasaran belajar memadai, kondisi belajar nyaman, penggunaan metode pembelajaran yang tepat, penggunaan media pembelajaran yang mampu mendukung siswa belajar lebih baik.

Unsur pembelajaran yang memiliki peranan cukup penting guna menunjang proses pembelajaran di kelas yaitu pada penggunaan media pembelajarannya, karena penggunaan media yang tepat akan mempermudah guru dalam menyampaikan pesan atau materi kepada siswa. Penggunaan media pembelajaran juga dapat menunjang siswa dalam menerima materi yang disampaikan guru. penggunaan media pembelajaran yang tepat berlaku untuk semua mata pelajaran, salah satunya adalah mata pelajaran strategi pemasaran di tingkat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK).

Mata pelajaran strategi pemasaran merupakan salah satu jenis mata pelajaran dasar kompetensi kejuruan pada jurusan Tata Niaga. Mata pelajaran strategi pemasaran memiliki karakteristik cukup menarik bagi siswa, karena didalamnya terdapat materi yang berkaitan dengan strategi-strategi dalam memasarkan sebuah produk dan jasa yang dapat digunakan siswa untuk melakukan sebuah usaha pada masa yang akan datang setelah terjun dalam dunia kerja. Idealnya dalam menerima materi pelajaran siswa memiliki semangat yang tinggi untuk belajar terhadap semua mata pelajaran yang mereka hadapi termasuk mata pelajaran strategi pemasaran, karena setiap siswa harus memperoleh hasil belajar yang diharapkan sesuai dengan minimal yang semestinya dicapai oleh

siswa agar mereka dikatakan mampu menguasai materi pelajaran yang telah dipelajarinya dan pada akhirnya mereka bisa naik kelas kejenjang yang lebih tinggi.

Berdasarkan informasi yang diberikan guru mata pelajaran strategi pemasaran di SMK Negeri 4 Jember, guru masih memberlakukan pembelajaran konvensional. Pembelajaran yang dimaksud disini adalah pembelajaran yang penyampaianya diuraikan oleh guru dengan media pembelajaran yang standar, misalnya *powerpoint* atau tanpa media pembelajaran kemudian memberikan penugasan kepada siswa dengan materi yang terbatas. Hal ini dilakukan oleh guru agar dapat menyampaikan materi dengan mudah dan menyesuaikan alokasi waktu dengan baik sehingga semua materi dapat diselesaikan tepat waktu.

Idealnya menurut Sardiman (2016:74) menyatakan bahwa setiap siswa harus memiliki motivasi belajar yang tinggi dalam mengikuti proses belajar didalam kelas agar seluruh pesan yang disampaikan oleh guru bisa terserap dengan baik. Namun fakta yang terjadi dilapangan, berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti bersama dengan guru mata pelajaran strategi pemasaran di kelas X TN 1, pada proses pembelajaran materi sebelumnya hanya dilakukan di dalam kelas dan dilaksanakan hanya dengan bantuan media pembelajaran berbasis komputer yakni *powerpoint*. Siswa kelas X TN 1 masih kurang memiliki motivasi belajar, hal tersebut ditunjukkan pada saat mengikuti proses pembelajaran banyak siswa yang kurang memperhatikan guru saat memaparkan materi menggunakan media *powerpoint*. Selain itu ada beberapa siswa yang terlihat mengantuk saat mengikuti proses pembelajaran. Pada dasarnya motivasi belajar siswa timbul dari diri siswa sendiri dan juga timbul karena adanya rangsangan dari luar. Pemilihan media pembelajaran oleh guru hendaknya lebih menarik agar dapat membangkitkan motivasi belajar siswa. Rendahnya motivasi belajar akan mengakibatkan siswa kurang bersemangat dalam mengikuti proses pembelajaran. Apabila siswa tidak mampu menerima materi yang diberikan oleh guru secara maksimal maka hasil belajar siswa yang diperoleh juga tidak akan maksimal.

Motivasi belajar yang dimiliki siswa akan mempengaruhi hasil belajar yang diperoleh siswa. Berdasarkan peraturan sekolah mengenai ketuntasan

belajar siswa, idealnya siswa dapat dikatakan tuntas apabila hasil belajar atau nilai tes yang diperoleh siswa diatas KKM yaitu sebesar 78. Namun fakta dilapangan berdasarkan informasi yang diberikan guru mata pelajaran strategi pemasaran, dari seluruh kelas X Jurusan Tata Niaga yang berjumlah tiga kelas, terdapat perbedaan ketuntasan klasikal yang diperoleh dari masing-masing kelas yang ditunjukkan oleh hasil ulangan harian yang dilakukakn pada materi sebelumnya. Kelas X TN 1 mempunyai ketuntasan klasikal lebih rendah jika dibandingkan dengan kelas X TN 2 dan X TN 3 yaitu 51% dari jumlah siswa memiliki nilai diatas KKM. Sedangkan 49% dari jumlah siswa kelas X TN 1 ini mendapatkan nilai dibawah KKM. Hal tersebut menunjukkan bahwa ketuntasan klasikal kelas X TN 1 belum memenuhi standar, yang seharusnya dalam kurikulum 2013 suatu kelas dikatakan tuntas secara klasikal apabila jumlah siswa yang tuntas secara individu sebesar 75% dari jumlah siswa.

Tabel 1 1 Hasil Belajar Siswa Kelas X TN Pada Mata Pelajaran Strategi Pemasaran

Kelas	Jumlah Siswa	Nilai rata-rata	Jumlah Siswa Tuntas	Jumlah Siswa Tidak Tuntas	Ketuntasan Klasikal Siswa
X TN 1	35	69,6	18	17	51,4 %
X TN 2	36	80,2	26	10	72,2 %
X TN 3	34	92,6	31	3	91,1 %

Sumber: Daftar nilai guru mata pelajaran strategi pemasaran SMKN 4 Jember

Salah satu materi yang diajarkan pada mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN semester Gasal tahun ajaran 2017/2018 adalah materi Strategi bauran pemasaran. Berdasarkan pengalaman guru saat mengajar materi tersebut, banyak dijumpai kesulitan oleh siswa. Pada materi ini siswa dituntut untuk mampu menganalisis, memahami dan memecahkan soal yang diberikan oleh guru. Pada saat dilakukan ulangan harian, banyak siswa yang memperoleh nilai dibawah KKM yang ditentukan. Selain itu seringkali masih terdapat beberapa siswa yang tidak mengerjakan pekerjaan rumah yang diberikan guru. Hal ini menjadi permasalahan yang dialami oleh guru pada materi tersebut.

Berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi oleh guru pada kelas X TN 1 yaitu rendahnya motivasi belajar dan hasil belajar siswa, maka peneliti beserta guru mata pelajaran strategi pemasaran berdiskusi untuk menentukan media

pembelajaran yang tepat dan sesuai dengan karakteristik materi Strategi bauran pemasaran untuk membangkitkan semangat belajar siswa. Salah satu media pembelajaran yang sesuai digunakan untuk mengatasi permasalahan diatas adalah media pembelajaran *Moodle* yang disajikan dalam bentuk pembelajaran berbasis internet. Media *Moodle* merupakan sebuah media pembelajaran berbasis *e-learning* yang dapat memberikan kemudahan bagi siswa untuk melakukan proses pembelajaran, karena siswa bisa menggunakan media ini dimana saja dan kapan saja selama masih terhubung dengan koneksi internet. Selain itu, media *Moodle* juga merupakan media yang didukung oleh berbagai bentuk media antara lain video, audio, gambar, dan file. Oleh karena itu, Peneliti dan guru sepakat memilih media pembelajaran *Moodle* sebagai alternatif untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi tersebut. Dalam penggunaan media pembelajaran *moodle*, guru menuntun siswa untuk dapat mengoperasikan media pembelajaran tersebut dengan benar. Sehingga diharapkan dengan penggunaan media pembelajaran ini selain guru dan siswa tidak terpaku pada keterbatasan alat yang tersedia, siswa dapat meningkatkan daya analisis dan memudahkan siswa dalam proses memahami materi yang disampaikan oleh guru. Peneliti beserta guru meyakini bahwa media pembelajaran *Moodle* ini mampu meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa.

Penggunaan media pembelajaran *Moodle* dalam pembelajaran strategi pemasaran pada materi Strategi bauran pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember ini sangat mudah untuk digunakan oleh guru dan siswa mengingat keberadaan sarana teknologi yang dimiliki oleh sekolah maupun siswa sangat mendukung dan sebagian besar siswa sudah memiliki laptop atau handphone yang bisa digunakan sebagai alat mengakses media pembelajaran ini.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti berkolaborasi dengan guru melakukan perbaikan pembelajaran melalui penelitian tindakan kelas dengan judul “Penggunaan Media Pembelajaran *Moodle* Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi bauran pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam pembelajaran mata pelajaran strategi pemasaran pada kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember ditemukan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Siswa kurang konsentrasi saat mengikuti proses belajar dikelas
2. Banyak siswa yang tidak memperhatikan guru saat menyampaikan materi menggunakan media *powerpoint*
3. Siswa kurang bersemangat mengikuti proses pembelajaran
4. Beberapa siswa tidak mengerjakan pekerjaan rumah
5. Hasil belajar siswa yang rendah

1.3 Pembatasan Masalah

Agar penelitian pada penelitian ini tidak semakin meluas, maka penelitian ini hanya membatasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada siswa kelas X TN 1 pada mata pelajaran strategi pemasaran yaitu pada materi strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.
2. Penelitian ini hanya untuk meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a) Bagaimana penggunaan media pembelajaran *Moodle* dalam meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018?
- b) Bagaimana peningkatan motivasi belajar siswa melalui penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember

pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018?

- c) Bagaimana peningkatan hasil belajar siswa melalui penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah:

- a) Mendeskripsikan proses pembelajaran dengan menggunakan media pembelajaran *Moodle* dalam meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.
- b) Meningkatkan motivasi belajar siswa melalui penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.
- c) Meningkatkan hasil belajar siswa melalui penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh sehubungan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Bagi peneliti, memberikan pengalaman dalam pengaplikasian teori yang dipelajari di bangku kuliah dan juga sebagai wahana untuk memperoleh pengetahuan baru dalam bidang penelitian dan karya tulis ilmiah.
- b) Bagi perguruan tinggi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan akademik sebagai tambahan referensi bagi mahasiswa.

- c) Bagi pihak sekolah, akan dijadikan bahan pertimbangan untuk meningkatkan kualitas pendidikan serta mengevaluasi proses pembelajaran dalam hal untuk meningkatkan mutu pembelajaran di sekolah.
- d) Bagi peneliti lain, sebagai tambahan referensi untuk melakukan penelitian yang sejenis.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi pustaka, peneliti menemukan penelitian yang sejenis yang kemudian dijadikan sebagai referensi peneliti dalam melakukan penelitian. Penelitian yang dilakukan peneliti sebelumnya oleh Tugiyono Aminoto (2014) dengan judul “Penerapan Media E-Learning Berbasis Schoology Untuk Meningkatkan Aktivitas dan Hasil Belajar Materi Usaha dan Energi Di Kelas XI SMA N 10 Kota Jambi”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penerapan media schoology dapat meningkatkan aktivitas dan hasil belajar siswa kelas XI SMA Kota Jambi yang ditandai dengan prosentase dalam tiap siklus. Prosentase Aktivitas belajar siswa pada siklus I yaitu 53,43% dan hasil belajar siswa pada siklus I yaitu 62,81%. Peningkatan prosentase terlihat pada siklus II menunjukkan aktivitas belajar siswa menjadi 82,62% dan hasil belajar siswa menjadi 82,81%.

Terdapat perbedaan dan persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu variabel yang akan diteliti dalam penelitian terdahulu adalah aktivitas belajar, sedangkan variabel dalam penelitian yang akan dilaksanakan adalah motivasi belajar. Selain itu media yang digunakan dalam penelitian terdahulu adalah Schoology sedangkan pada penelitian yang akan dilaksanakan menggunakan media moodle. Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah sama-sama menggunakan media e-learning. Selain itu, persamaan yang lain adalah sama-sama ingin meningkatkan hasil belajar siswa.

Penelitian sejenis selanjutnya dilakukan oleh Eko Risdianto (2012) dengan judul “Penerapan Pembelajaran Model Computer Assisted Instruction (CAI) Dengan Menggunakan Software Moodle Sebagai Upaya Peningkatan Aktivitas Dan Hasil Belajar Siswa Kelas XI IPS 2 SMA Negeri 5 Kota Bengkulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penggunaan software moodle dengan model Computer Assisted Instructional (CAI) dalam pembelajaran ekonomi konsep uang

dapat meningkatkan aktivitas dan hasil belajar siswa yang ditandai dengan peningkatan prosentase dalam setiap siklus. Aktivitas siswa yang tampak jelas meningkat pada proses pembelajaran yaitu kegiatan siswa belajar mandiri menggunakan komputer sebagai perantara pembelajaran dari guru, dimana siswa dapat melakukan dengan cepat pengoperasian software moodle dari siklus I ke siklus II. Peningkatan hasil belajar siswa terlihat pada siklus I menunjukkan nilai rata-rata yaitu 74,85 dengan daya serap sebesar 74,85% dan ketuntasan belajar sebesar 71,42%. Pada siklus II mencapai nilai rata-rata sebesar 81,56 dengan daya serap sebesar 81,56% dan ketuntasan belajar mencapai 100%.

Terdapat perbedaan dan persamaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terdapat pada penelitian terdahulu bertujuan untuk meningkatkan aktivitas belajar siswa. Sedangkan pada penelitian sekarang bertujuan untuk meningkatkan motivasi belajar. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama menggunakan media *Moodle* sebagai media pembelajaran yang digunakan untuk meningkatkan hasil belajar siswa. Penelitian terdahulu dapat memberikan kontribusi kepada peneliti berupa informasi yang bisa dijadikan sebagai referensi untuk membuktikan adanya peningkatan motivasi belajar dan hasil belajar siswa setelah digunakan media pembelajaran moodle.

2.2 Karakteristik Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Bauran Pemasaran

Mata pelajaran Strategi Pemasaran merupakan mata pelajaran yang memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan . salah satu manfaat mempelajari mata pelajaran strategi pemasaran bagi siswa adalah membekali siswa dengan pengetahuan dan keterampilan agar siswa mampu mengambil keputusan saat melakukan kegiatan memasarkan sebuah produk atau pun jasa kelak saat menginjak dunia kerja.

SMK N 4 Jember sudah menerapkan kurikulum 2013, mata pelajaran strategi pemasaran untuk kelas X jurusan Tata Niaga dilaksanakan 3 jam pelajaran dalam seminggu 1 kali pertemuan dengan alokasi waktu 135 menit. Salah satu materi strategi pemasaran yang diambil dalam penelitian ini adalah

mendeskripsikan strategi bauran pemasaran. Berikut tabel Kompetensi Inti (KI), Kompetensi Dasar (KD) pada mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 semester Gasal di SMKN 4 Jember tahun ajaran 2017/2018.

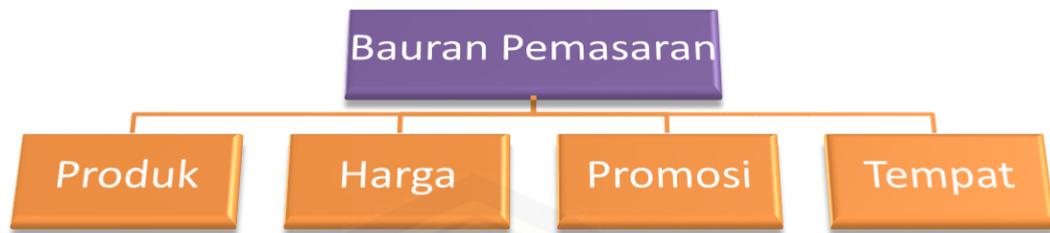
KI 1	Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
KI 2	Menghayati dan Mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan proaktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
KI 3	Memahami, menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, dan prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
KI 4	Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Sumber : Silabus Kelas X TN 1 SMKN 4 Jember tahun ajaran 2017/2018

Kompetensi Dasar	Indikator
3.2. Mendiskripsikan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix)	3.2.1. Menjelaskan pengertian bauran pemasaran (Marketing Mix) 3.2.2. Menganalisis strategi bauran pemasaran (Marketing Mix)
4.2. Merencanakan strategi bauran pemasaran	4.2.1. Memahami penerapan bauran pemasaran (Marketing Mix)

Sumber : Silabus Kelas X TN 1 SMKN 4 Jember tahun ajaran 2017/2018

Materi strategi bauran pemasaran ini diberikan pada siswa kelas X TN semester Gasal. Pembahasan materi strategi bauran pemasaran Nampak seperti pada peta konsep dibawah ini:



Gambar 2. 1 Peta Konsep Bauran Pemasaran

1) Pengertian Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Marketing mix adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan ini dari system pemasaran yakni, produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan system distribusi. Kegiatan-kegiatan yang dimaksudkan dalam definisi tersebut adalah termasuk keputusan-keputusan dalam empat variabel. Kegiatan – kegiatan ini perlu dikombinasikan dan dikoordinir agar perusahaan dapat melakukan tugas pemasarannya seefektif mungkin. Jadi perusahaan tidak hanya sekedar memilih kombinasi yang terbaik saja, tetapi juga harus mengkoordinir berbagai macam elemen dari marketing mix tersebut untuk melaksanakan program pemasaran secara efektif.

2) Unsur-unsur dalam bauran pemasaran 4P

a) Produk (*Product*)

Salah satu unsur bauran pemasaran adalah produk. Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya.

Untuk menyediakan produk-produk yang memuaskan pasar sasaran, dan mencapai tujuan organisasi, seorang pemasar harus mengembangkan, mengubah, dan mempertahankan bauran produk yang efektif. Strategi yang digunakan oleh pemasar itu adalah strategi bauran produk atau strategi produk.

Klasifikasi produk berdasarkan daya tahan dan keberwujudan ke dalam tiga kelompok, yaitu:

- Barang tidak tahan lama

Produk yang berwujud yang biasanya dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali, misalnya garam, pasta gigi, makanan kaleng, dll. Barang ini dikonsumsi dengan cepat dan sering dibeli.

- Barang tahan lama

Produk yang berwujud yang biasanya bisa bertahan lebih lama dengan pemakaian yang relative banyak. Misalnya mobil, komputer, pakaian, mesin cuci, dll.

- Jasa

Kegiatan, manfaat, atau kepuasan, yang ditawarkan, untuk dijual, misalnya bengkel kendaraan, biro jasa, kursus, dll. Jadi jasa terdiri atas aktifitas karena jasa tidak berwujud, sulit dipisahkan, bervariasi, dan tidak tahan lama, maka umumnya diperlukan lebih banyak pengawasan mutu, tingkat kepercayaan sangat tinggi dan kesesuaian.

Dalam pembuatan suatu produk hendaknya perusahaan memperhatikan selera konsumen. Disini bukan berarti konsumen yang menyesuaikan diri dengan produk, tetapi produklah yang harus disesuaikan dengan konsumen.

Dalam membahas apa itu produk sebagai salah satu dari keempat variabel marketing mix maka kita bagi menjadi 3 bagian:

- Pemilihan barang/produk

Kebijakan perusahaan dalam memilih produk yang akan dijual atau produk yang akan dibeli amat berpengaruh pada penentuan harga, strategi, promosi, yang akan dilakukan agar berhasil dalam melaksanakan fungsi penjualan dari bidang perusahaan.

- Pembungkus barang

Bungkus adalah merupakan pertimbangan kedua setelah produk yang sejenis ternyata mempunyai kualitas yang sama, rasa yang sama atau kegiatan yang relative berbeda. Untuk membuat bungkus agar menarik

pembeli maka perusahaan harus mempertimbangkan dari berbagai aspek baik aspek ekonomis, keindahan maupun praktisnya.

- Merek barang

Merek barang yang dinyatakan dengan kata-kata saja atau disertai dengan gambar tertentu untuk mempertegas adalah sangat penting bagi perusahaan untuk membedakan perusahaan yang satu dengan yang lain.

b) Harga (*Price*)

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Disamping itu, harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Komponen harga ini berpengaruh langsung terhadap jasa perusahaan. Perusahaan harus memutuskan dimana akan memposisikan prosuknya berdasarkan mutu dan harga. Oleh karena itu, setiap keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan.

Harga mempunyai fungsi sebagai berikut:

- Sebagai pengukur nilai kerja
- Pengukur daya beli masyarakat
- Pengukur tingkat kemakmuran
- Gengsi (*prestise*)

Penetapan harga oleh pihak produsen dilakukan dalam dua cara yaitu harga eceran dan harga grosir. Harga harus diukur dengan nilai yang dirasakan dari tawaran itu, atau kalau tidak maka pembeli akan beralih pada pesaing untuk membeli barang/jasa yang dibutuhkan. Harga biasanya merupakan salah satu yang sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli suatu produk.

Setiap perusahaan pada umumnya sudah mengenal macam-macam harga, diantaranya:

- Harga subjektif, adalah harga taksiran pembeli dan penjual terhadap barang yang akan dibeli atau dijual.
- Harga objektif, adalah harga yang disetujui atau disepakati kedua belah pihak antara pembeli dan penjual.
- Harga pokok, adalah nilai uang dari barang-barang yang diberikan pada produksi dan langsung berhubungan dengan hasil barang.
- Harga jual, adalah harga pokok ditambah laba yang diharapkan.
- Harga pemerintah, adalah yang ditetapkan oleh pemerintah. Misalnya harga dasar padi, beras, gula, terigu, semen dan sebagainya.
- Harga bebas, adalah harga yang terdapat di pasaran antara penjual dengan penjual yang diakibatkan adanya persaingan.
- Harga dumping, adalah harga yang ditentukan penjual, umpamanya harga ekspor penjual di pasaran luar negeri untuk merebut pasaran international dan menjual dengan harga yang lebih mahal di pasaran dalam negeri.
- Harga gasal (Odd price), adalah harga yang angkanya tidak bulat, misalnya Rp9.999,00. cara ini maksudnya untuk memengaruhi pandangan konsumen atau pembeli bahwa harga produk itu lebih murah.
- Harga daftar (List price), adalah harga yang diberitahukan terlebih dahulu.
Dari harga produk ini biasanya pembeli akan memperoleh potongan.
- Harga neto (Net price), adalah harga yang harus dibayar oleh pembeli. Dengan perkataan lain harga neto adalah harga bersih.
- Harga zone (Zone price), adalah harga yang sama untuk suatu daerah atau zone geografis tertentu. Contohnya harga 1 potong kemeja batik di Jakarta Rp50.000,00, sedangkan harga di Bogor tetap Rp50.000,00

hanya

ditambah ongkos transportasi Jakarta-Bogor.

- Harga titik dasar (basing point price), adalah harga didasarkan atas titik lokasi tertentu. Misalnya basis harga sebuah produk di Jakarta Rp25.000.00 per unit, maka harga basis di Bogor tetap Rp25.000,00 plus biaya transport Jakarta-Bogor.
- Harga stempel pos (postage stamps delivered price), adalah harga yang sama untuk semua daerah pasarnya.
- Harga pabrik (factory price), adalah harga pabrik yang harus dibayar oleh pembeli, sedangkan transportasinya dari pabrik harus ditanggung oleh pembeli.
- Harga f.a.s (free alongside), adalah biaya angkutan ditanggung penjual sampai kapal merapat di pelabuhan tujuan. Pembongkaran produk ditanggung oleh pembeli.
- Harga c.i.f (Cost insurance and freight), adalah harga barang yang di ekspor sudah termasuk biaya asuransi, biaya pengiriman sampai diserahkan barang tersebut kepada pembeli.

c) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produk dan untuk meyakinkan konsumen sasaran agar membelinya. Tujuan kegiatan promosi antara lain:

- Mengidentifikasi dan menarik konsumen baru
- Mengkomunikasikan produk baru
- Meningkatkan jumlah konsumen untuk produk yang telah dikenal secara luas
- Menginformasikan kepada konsumen tentang peningkatan kualitas produk
- Mengajak konsumen untuk mendatangi tempat penjualan produk
- Memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk

Kombinasi – kombinasi unsur promosi lebih dikenal dengan *promotional mix* atau bauran promosi variabel- variabel yang ada dalam bauran promosi ada lima, yaitu:

- Periklanan, merupakan bentuk komunikasi non individu dengan sejumlah biaya dengan media tertentu yang dilaksanakan oleh perusahaan, organisasi non laba ataupun para individu. Adapun tujuan utama periklanan adalah meningkatkan permintaan atas produk yang ditawarkan.
- Penjualan personal, merupakan usaha untuk memperkenalkan suatu produk melalui komunikasi langsung (tatap muka) agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan.
- Promosi penjualan, merupakan kegiatan pemasaran selain *personal selling*, periklanan dan publisitas yang mendorong efektifitas pembelian konsumen dan pedagang dengan menggunakan alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi dan sebagainya.
- Hubungan masyarakat, yaitu membangun hubungan baik dengan public terkait memperoleh dukungan, membangun citra perusahaan

yang baik dan menangani atau menyingkirkan gossip, cerita dan peristiwa yang dapat merugikan.

- Pemasaran langsung, yaitu komunikasi langsung dengan pelanggan yang diincar secara khusus untuk memperoleh tanggapan langsung.

Tahap – tahap pelaksanaan promosi akan melibatkan beberapa tahap antara lain:

- Menentukan tujuan, merupakan awal untuk kegiatan promosi. Jika perusahaan menetapkan beberapa tujuan sekaligus, maka hendaknya dibuat skala prioritas atau posisi tujuan mana yang hendak dicapai terlebih dahulu.
- Mengidentifikasi pasar yang dituju, segmen pasar yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam promosinya harus dapat dibatasi secara terpisah menurut faktor demografis dan psikografis.
- Menyusun anggaran, anggaran promosi sangat penting untuk kegiatan-kegiatan perencanaan keuangan dari manajemen pemasaran.
- Memilih berita, tahap selanjutnya dimulai dengan berita yang tepat untuk mencapai pasar yang dituju.
- Menentukan bauran promosi, periklanannya dapat dititik beratkan untuk memberikan kesadaran kepada pembeli tentang suatu produk atau perusahaan yang menawarkannya.
- Memilih media, media merupakan saluran penyampaian pesan komersial kepada khalayak sasaran.
- Mengukur efektifitas, pengukuran efektifitas ini sangat penting bagi manajer. Setiap alat promosi mempunyai pengukuran yang berbeda-beda, tanpa dilakukannya pengukuran efektifitas tersebut akan sulit diketahui apakah tujuan perusahaan dapat dicapai atau tidak.
- Mengendalikan dan memodifikasi kampanye promosi, setelah dilakukan pengukuran efektifitas, ada kemungkinan dilakukan perubahan strategi promosi. Perubahan dapat terjadi pada promotional mix, media mix, berita, anggaran promosi, atau cara pengalokasian anggaran tersebut.

Terdapat 2 (dua) tipe promosi, yaitu:

- Above the line promotion
- Below the line

d) Tempat (*Place*)

Tempat (*place*) yang masuk dalam 4P Marketing mix bukan hanya diartikan sebagai tempat dimana usaha dijalankan, namun lebih luas lagi dimana “*place*” tersebut merupakan segala kegiatan penyaluran produk berupa barang ataupun jasa dari produsen ke konsumen (distribusi).

Fungsi saluran distribusi yaitu antara lain:

- Mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk perencanaan dan memudahkan pertukaran
- Mengembangkan dan menyebarkan komunikasi mengenai tawaran
- Melakukan pencarian dan berkomunikasi dengan calon pembeli
- Melaksanakan pengangkutan dan penyimpanan produk
- Mengatur distribusi dana untuk menutup biaya saluran produksi
- Menerima resiko dalam hubungan dengan pelaksanaan pekerjaan saluran pemasaran.

Tingkatan saluran distribusi dibagi menjadi 3, yaitu:

- Pedagang besar membeli produk ke produsen dalam jumlah besar, kemudian akan dijualnya kepada para pedagang besar lainnya, kepada pengecer maupun kepada pemakai industry
- Pengecer membeli produk ke produsen atau pedagang besar kemudian akan dijual kepada konsumen akhir
- Agen memiliki tugas seperti pedagang besar tetapi tidak berhak memiliki produk yang dipasarkan, sebab agen tidak melakukan pembelian kepada produsen seperti halnya pedagang besar.

3) Pelaksanaan Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Dalam menetapkan bauran pemasaran harus berpegang pada prinsip ekonomis yaitu, untuk mencapai hasil tertentu diusahakan pengorbanan sekecil-kecilnya, atau dengan pengorbanan tertentu diusahakan hasil sebesar-besarnya.

Maka menetapkan marketing mix untuk mencapai target penjualan tertentu, kita harus menetapkan marketing mix yang sebaik-baiknya.

a) Marketing Mix harus Seimbang

Dalam melaksanakan marketing mix secara umum haruslah diusahakan dalam keadaan yang seimbang. Perusahaan harus mengusahakan dalam keadaan seimbang. Meskipun advertensi adalah penting, tapi melaksanakan advertensi secara besar-besaran tanpa usaha memperbaiki kualitas produksinya, maka hasil yang dicapai akan kurang memuaskan.

b) Marketing Mix tidak boleh statis

Banyak perusahaan yang telah menetapkan marketing mix tanpa pernah melakukan peninjauan kembali. Dengan demikian kemungkinan situasi dan kondisi sudah berubah, sehingga marketing mix yang telah ditetapkan sudah tidak cocok lagi.

c) Marketing Mix tidak boleh meniru

Dalam melaksanakan marketing mix tidak boleh meniru-niru perusahaan-perusahaan yang lain, sebab situasi dari perusahaan yang satu dengan yang lain tidaklah mesti sama. Apabila kita hanya meniru, maka justru dapat merugikan perusahaan.

d) Marketing Mix harus bertujuan jangka panjang

Dalam melaksanakan marketing mix, maka sebaiknya diusahakan mencapai tujuan jangka panjang. Hal ini tidak berarti jangka pendek tidak boleh diabaikan. Tujuan jangka pendek ada juga yang dipakai untuk mencapai tujuan jangka panjang.

e) Marketing mix harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan

Dalam menetapkan marketing mix, maka perusahaan dapat terlebih dahulu menetapkan target omzet penjualan yang ingin dicapai. Akan tetapi dalam keadaan dana yang terbatas maka marketing mix ditetapkan terlebih dahulu dan baru kemudian menetapkan omzet penjualan yang mungkin dicapai. Selain itu marketing mix yang ditetapkan harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan.

f) Marketing Mix harus didasarkan pengalaman

Pengalaman ini sangat penting, sebab berdasarkan pengalaman-pengalaman perusahaan dapat mengetahui kekurangan-kekurangan dan kelemahan advertensinya, sebab untuk jenis barang tersebut konsumen dapat langsung membedakan kualitasnya dengan mudah. Dengan pengalaman ini marketing mix untuk selanjutnya perlu dirubah.

Berdasarkan ulasan materi diatas, media pembelajaran *Moodle* merupakan media pembelajaran yang cocok digunakan pada kompetensi dasar mendeskripsikan bauran pemasaran. Karena banyaknya materi yang akan disampaikan kepada siswa, guru perlu mengoptimalkan proses pembelajaran agar semua materi dapat tersampaikan dengan baik. Dengan menggunakan media *Moodle* ini, guru dapat dengan mudah dalam menyampaikan materi yang cukup banyak, karena media *Moodle* ini bisa mengemas materi pembelajaran menjadi lebih kompleks.

2.3 Media Pembelajaran

2.3.1 Pengertian Media Pembelajaran

Kegiatan mengajar adalah suatu proses komunikasi antar guru dan siswa melalui proses komunikasi, pesan atau informasi yang dapat diserap dan dihayati oleh orang lain. Agar tidak terjadi kesulitan dalam proses komunikasi tersebut perlu digunakan sarana yang dapat membantu proses komunikasi yang disebut dengan media. Media adalah alat bantu apa saja yang dapat dijadikan sebagai penyalur pesan guna mencapai tujuan pengajaran (Djamarah dan Zain, 2000:137), menurut Blake dan Haralsen dalam Arsyad (2003:3) media adalah medium yang digunakan untuk membawa atau menyampaikan suatu pesan dimana medium ini merupakan jalan atau alat dengan suatu pesan berjalan antara komunikator dan komunikan. Jadi media pembelajaran adalah segala sesuatu yang dapat diindera yang berfungsi sebagai perangkat/sarana/alat untuk proses komunikasi dalam proses belajar mengajar.

2.3.2 Fungsi Media Pembelajaran

Sebagai alat bantu, media pembelajaran berfungsi sebagai jalan atau saluran untuk mencapai tujuan pembelajaran. Hal ini berarti penggunaan media bertujuan untuk mendukung proses pembelajaran dan mencapai hasil belajar yang lebih baik. Menurut Kemp & Dayton (dalam Arsyad 2016:23) menyebutkan tiga fungsi utama media pembelajaran yaitu :

1. Memotivasi minat atau tindakan

Media pembelajaran dapat direalisasikan dengan tektik drama atau hiburan. Hasil yang diharapkan adalah melahirkan minat dan merangsang para siswa untuk bertindak. Pencapaian tujuan ini akan mempengaruhi sikap, nilai, dan emosi.

2. Menyajikan informasi

Media pembelajaran dapat digunakan dalam rangka penyajian informasi di hadapan sekelompok siswa.

3. Memberi instruksi

Media pembelajaran berfungsi untuk tujuan instruksi di mana informasi yang terdapat dalam media itu harus melibatkan siswa baik dalam benak atau mental maupun dalam bentuk aktivitas yang nyata sehingga pembelajaran dapat terjadi.

Pendapat lain dari Sanaky (2013:7) menyatakan bahwa media pembelajaran berfungsi untuk merangsang pembelajaran dengan:

1. Menghadirkan objek sebenarnya dan objek yang langka
2. Membuat duplikasi dari objek yang sebenarnya
3. Membuat konsep abstrak ke konsep kongkret
4. Memberi kesamaan persepsi
5. Mengatasi hambatan waktu, tempat, jumlah dan jarak
6. Menyajikan ulang informasi secara konsisten
7. Memberi suasana belajar yang menyenangkan, tidak tertekan, santai, dan menarik, sehingga dapat mencapai tujuan pembelajaran.

Dari pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa fungsi media pembelajaran adalah sebagai alat untuk menyampaikan sebuah pesan atau materi

pembelajaran kepada seluruh siswa dalam kelas agar siswa menjadi lebih mudah memahami materi yang dipelajari sehingga tujuan pembelajaran dapat tercapai secara optimal.

2.3.3 Manfaat media pembelajaran

Media pembelajaran menempati posisi yang cukup penting sebagai salah satu komponen sistem pembelajaran. Tanpa media pembelajaran, komunikasi tidak akan terjadi secara optimal. Menurut Sudjana & Rivai (dalam Arsyad 2016:28) mengemukakan manfaat media pembelajaran dalam proses belajar siswa, yaitu:

1. Pembelajaran akan lebih menarik perhatian siswa sehingga dapat menumbuhkan motivasi belajar
2. Bahan pembelajaran akan lebih jelas maknanya sehingga dapat lebih dipahami oleh siswa dan memungkinkannya menguasai dan mencapai tujuan pembelajaran
3. Metode pembelajaran akan lebih bervariasi, tidak semata-mata komunikasi verbal melalui penuturan kata-kata oleh guru, sehingga siswa tidak bosan dan guru tidak kehabisan tenaga, apalagi kalau guru mengajar pada setiap jam pelajaran
4. Siswa dapat lebih banyak melakukan kegiatan belajar sebab tidak hanya mendengarkan uraian dari guru, tetapi juga aktivitas lain seperti mengamati, melakukan, mendemonstrasikan, memerankan dan lain-lain.

2.3.4 Jenis – jenis Media Pembelajaran

Media pembelajaran merupakan komponen instruksional yang meliputi pesan, orang dan peralatan. Dalam perkembangannya media pembelajaran mengikuti perkembangan teknologi yang dimana ada beberapa macam media pembelajaran. Arsyad (2016:31) mengelompokkan berbagai jenis media pembelajaran dilihat dari segi perkembangan teknologi sebagai berikut :

1. Media hasil teknolohgi cetak

Teknologi cetak adalah cara untuk menghasilkan atau menyampaikan materi, seperti buku, dan materi visual statis terutama melalui proses pencetakan mekanis atau fotografis.

2. Media hasil teknologi audio-visual

Media teknologi audio visual adalah media yang menghasilkan atau menyampaikan materi dengan menggunakan mesin-mesin mekanis dan elektronik untuk menyajikan materi audio visual. Penggunaan materi yang penyampaiannya melalui pandangan dan pendengaran yang dicirikan dengan penggunaan perangkat keras seperti mesin proyektor film, tape recorder, dan proyektor visual yang lebar.

3. Media hasil teknologi berbasis computer

Media ini digunakan dengan cara mengahasilkan atau menyampaikan materi dengan menggunakan sumber-sumber yang berbasis mikroprosesor yang pada dasarnya teknologi berbasis computer menggunakan layar kaca untuk menyajikan informasi kepada siswa.

4. Media hasil teknologi gabungan

Media teknologi gabungan merupakan media yang digunakan dengan cara menyampaikan materi yang menggabungkan pemakaian beberapa bentuk media yang dikendalikan oleh komputer. Media *moodle* yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jenis media dari media hasil teknologi gabungan. Hal tersebut didukung oleh berbagai bentuk media seperti audio, gambar, video serta file yang tergabung menjadi satu di dalam media *moodle* yang dapat dioperasikan menggunakan komputer atau handphone yang memerlukan sambungan internet.

2.4 Media Pembelajaran Moodle

2.4.1 Pengertian Media Moodle

Media pembelajaran *Moodle* merupakan salah satu media pembelajaran berbasis *e-learning*. Menurut Darmawan (2014 : 70) “*Moodle* merupakan sebuah CMS (*Course Management System*) berbasis open source yang saat ini digunakan oleh universitas, lembaga pendidikan, K-12 *School*, bisnis dan instruktur individual yang ingin menggunakan teknologi web untuk pengelolaan kursusnya”. *Moodle* saat ini dipakai lebih dari 2000 organisasi pendidikan diseluruh dunia untuk mengirimkan *online courses* dan sebagai perangkat tambahan bagi *traditional face-to-face courses*. Menurut Amiroh (2012:1) “*moodle* merupakan program open source yang paling terkenal diantara program-program *e-learning* yang ada, misalnya ATutor, eLeaP TM dan seterusnya”.

Media pembelajaran *Moodle* merupakan sebuah aplikasi *e-learning* berbasis *open source* yang dimana aplikasi ini secara utama digunakan sebagai media pembelajaran yang memberikan kemudahan oleh guru untuk memberikan tugas melalui perangkat *mobile* yang dimiliki oleh siswa. Selain itu, guru juga dapat memantau perkembangan siswa secara *online*.

Moodle merupakan akronim dari *Modular Objec-Oriented Dynamic Learning Environment* (Darmawan 2014:70). *Moodle* sekaligus sebuah kata yang menggambarkan betapa inginnya mencapai sebuah tujuan, namun harus melalui sebuah jalan yang berliku-liku, melakukan sesuatu yang terencana untuk menggerakkan orang lain (komunitas), sebagai pionior yang akan membangun kreatifitas dan pemikiran. Hal ini diterapkan ketika *Moodle* dibuat, dan ketika pengajar dan peserta didik melakukan aktifitas pengajaran dalam pelatihan online.

Berbagai bentuk materi pembelajaran dapat dimasukkan dalam aplikasi *Moodle* ini. Berbagai sumber (resource) dapat diikutkan sebagai materi pembelajaran. Naskah tulisan yang ditulis dari pengolah aplikasi kata Microsoft Word, materi presentasi yang berasal dari Microsoft Power Point, Animasi Flash dan bahkan materi dalam format audio dan video dapat diikut sertakan sebagai materi pembelajaran. *Moodle* mendukung pendistribusian paket pembelajaran dalam format SCORM (*Shareble Content Objec Reference Model*). SCROM

adalah standar pendistribusian paket pembelajaran elektronik yang dapat digunakan untuk menampung berbagai macam format materi pembelajaran, baik dalam bentuk teks, animasi, audio, video. Dengan menggunakan format SCORM maka materi pembelajaran dapat digunakan dimana saja pada aplikasi *E-Learning* lain mendukung SCORM.

Berikut ini beberapa aktivitas pembelajaran yang didukung oleh Moodle menurut Amiroh (2012:2) adalah sebagai berikut :

1. Assignment: Fasilitas ini digunakan untuk memberikan penugasan kepada peserta pembelajaran secara online. Peserta pembelajaran dapat mengakses materi tugas dan mengumpulkan hasil tugas mereka dengan mengirim file hasil pekerjaan mereka.
2. Chat : Fasilitas ini digunakan untuk melakukan proses chatting (percakapan online). Antara pengajar dan peserta pembelajaran dapat melakukan dialog teks secara online.
3. Forum : Fasilitas forum diskusi secara online dapat diciptakan dalam membahas suatu materi pembelajaran. Antara pengajar dengan peserta pembelajaran dapat membahas topik-topik belajar dalam suatu forum.
4. Kuis : Dengan fasilitas ini memungkinkan untuk dilakukan ujian ataupun test secara online.
5. Survey : Fasilitas ini digunakan untuk melakukan jajak pendapat atau polling

2.4.2 Kelebihan dan Kelemahan Media Moodle

Media *Moodle* merupakan salah satu media pembelajaran berbasis *E-learning* yang penggunaannya melalui perangkat komputer atau handphone yang harus terhubung dengan koneksi internet. Jadi penggunaan media ini masing bergantung pada ketersediaan jaringan internet. Meskipun demikian media *Moodle* ini juga memiliki kelebihan dan kekurangan menurut Amiroh (2012:2) adalah sebagai berikut:

Kelebihan media pembelajaran *moodle*:

- a) Sederhana, ringan, efisien dan kompatibel dengan banyak browser.
- b) Paket bahasa disediakan penuh dalam 45 bahasa, termasuk bahasa Indonesia.
- c) Tersedianya manajemen situs untuk melakukan pengaturan situs secara keseluruhan, perubahan modul dan sebagainya.
- d) Tersedianya manajemen user.
- e) Tersedianya modul chat, modul polling, modul forum, modul untuk jurnal, modul untuk kuis.

Sementara itu disisi lain media pembelajaran *moodle* juga memiliki kelemahan yaitu jumlah pengguna atau user yang didaftarkan oleh seorang administrator hanya berjumlah 50 user. Jadi penggunaan media pembelajaran *moodle* ini hanya bisa digunakan pada satu kelas saja.

2.4.3 Sintak Penggunaan Media Pembelajaran Moodle

Media pembelajaran *moodle* dirancang untuk membuat siswa menjadi lebih bersemangat dan aktif dalam mengikuti proses pembelajaran. Berikut ini adalah sintak pembelajaran melalui penggunaan media pembelajaran *moodle*

Tabel 2. 1 Sintaks pembelajaran menggunakan media Moodle

No	Kegiatan Guru	Kegiatan Siswa
1	Meminta siswa untuk menyiapkan peralatan untuk mengakses media pembelajaran <i>moodle</i>	Mempersiapkan laptop/handphone sebagai alat mengakses media pembelajaran <i>moodle</i>
2	Memberikan arahan kepada siswa untuk Log in Media Moodle menggunakan user dan password yang diberikan oleh guru	Mengikuti arahan dari guru untuk Log in ke media pembelajaran <i>moodle</i> menggunakan user dan password yang diberikan guru
2	Memberikan pre-test berupa pertanyaan sebelum guru menerangkan materi pada pertemuan hari ini dengan KD Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran	Siswa menjawab pertanyaan yang diberikan guru
3	Meminta siswa untuk membuka serta mengamati video yang ada dalam media pembelajaran <i>moodle</i> yang berkaitan dengan KD Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran	Siswa membuka dan mengamati video mengenai pengertian dan aspek-aspek bauran pemasaran yang ada dalam media pembelajaran <i>moodle</i>
4	Guru membentuk siswa menjadi 6 kelompok dan meminta bergabung pada masing-masing kelompok	Siswa bergabung dengan masing-masing kelompok
5	Guru memberikan tugas dalam media <i>moodle</i> kepada masing-masing kelompok dengan pokok bahasan yang berbeda antar kelompok	Setiap kelompok mengakses media <i>moodle</i> untuk mengerjakan tugas kelompoknya
6	Guru meminta siswa bertanya apabila kurang memahami tugas diskusi yang diberikan	Siswa bertanya mengenai apa yang kurang dipahami
7	Guru menunjuk perwakilan kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusi kelompoknya	Perwakilan kelompok mempresentasikan hasil diskusi kelompoknya
8	Guru meminta kelompok lain menanggapi hasil diskusi dari kelompok 1	Kelompok lain menanggapi hasil diskusi dari kelompok 1
9	Guru memberikan post-test berupa	Siswa menjawab semua soal

esay kepada setiap individu menggunakan media pembelajaran <i>moodle</i> mengenai materi strategi bauran pemasaran	berupa esay yang diberikan guru melalui media pembelajaran <i>moodle</i> mengenai materi strategi bauran pemasaran
--	--

Sumber: Shoimin (2014:131) yang dimodifikasi peneliti

2.5 Motivasi Belajar

Motivasi belajar merupakan dorongan yang ada pada diri siswa untuk melakukan kegiatan belajarnya agar dapat mencapai tujuan belajar. Menurut Uno (2014:23) menyatakan “Motivasi belajar adalah dorongan internal dan eksternal pada siswa-siswa yang sedang belajar untuk mengadakan perubahan tingkah laku, pada umumnya dengan beberapa indikator atau unsur yang mendukung”. Pengertian motivasi belajar juga dituliskan dalam Sardiman (20016:75) “Motivasi belajar adalah faktor psikis yang bersifat non-intelektual. Peranannya yang khas adalah dalam hal penumbuhan gairah, merasa senang dan bersemangat untuk belajar”.

Motivasi belajar dapat timbul karena faktor instrinsik, berupa hasrat dan keinginan berhasil dan dorongan kebutuhan belajar, harapan akan cita-cita. Sedangkan faktor ekstrinsiknya adalah adanya penghargaan, lingkungan belajar yang kondusif, dan kegiatan belajar yang menarik. Tetapi kedua faktor tersebut disebabkan oleh rangsangan tertentu, sehingga seseorang berkeinginan untuk melakukan aktivitas belajar yang lebih giat dan semangat.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi belajar merupakan kondisi psikologis yang mendorong seorang siswa untuk melakukan sesuatu. Dalam kegiatan belajar, motivasi belajar dapat dikatakan sebagai keseluruhan daya penggerak didalam diri siswa yang menimbulkan, menjamin kelangsungan, dan memberikan arah kegiatan belajar, sehingga diharapkan tujuannya dapat tercapai. Dalam kegiatan belajar, motivasi sangat diperlukan sebab seseorang yang tidak mempunyai motivasi dalam belajar, tidak akan mungkin melakukan aktivitas belajar.

Berkaitan dengan proses belajar yang terjadi dalam kegiatan belajar mengajar, motivasi sangat penting bagi siswa agar dirinya terdorong dan

digerakkan melakukan kegiatan belajar. Tujuan proses belajar dalam kegiatan pembelajaran pada mata pelajaran tertentu adalah untuk mencapai perubahan tingkah laku yang terjadi dalam diri individu memiliki pengetahuan, sikap dan keterampilan. Motivasi belajar juga menentukan ketekunan belajar siswa. Menurut Rohmalina (2016:135) menyatakan bahwa seorang anak yang telah termotivasi untuk belajar sesuatu akan berusaha mempelajarinya dengan baik dan tekun, dengan harapan memperoleh hasil yang baik. Dalam hal itu tampak bahwa motivasi untuk belajar menyebabkan seseorang tekun belajar.

Motivasi belajar berkaitan dengan suatu tujuan. Motivasi belajar juga mempengaruhi adanya kegiatan. Sehubungan dengan hal tersebut ada tiga fungsi motivasi belajar Menurut Sardiman (2016:85), yaitu:

1. Mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan.
2. Menentukan arah perbuatan, yakni kearah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya.
3. Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas sangat jelas bahwa motivasi belajar sangat penting dalam proses belajar mengajar, karena motivasi belajar dapat mendorong siswa untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu yang berhubungan dengan kegiatan belajar mengajar untuk mencapai tujuan pembelajaran. Motivasi belajar siswa dapat dilihat melauai sikap yang ditunjukkan siswa pada saat pelaksanaan kegiatan belajar mengajar. Menurut Sudjana (2005:61), indikator motivasi belajar dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a. Minat dan perhatian siswa terhadap pelajaran
- b. Semangat siswa untuk melakukan tugas-tugas belajarnya
- c. Tanggungjawab siswa dalam mengerjakan tugas-tugas belajarnya

- d. Reaksi yang ditunjukkan siswa terhadap stimulus yang diberikan guru
- e. Rasa senang dalam mengerjakan tugas yang diberikan.

Dalam penelitian ini peneliti beekolaborasi dengan guru mata pelajaran ekonomi untuk meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar melalui penggunaan media *Moodle*. Aspek-aspek yang diamati dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Minat dan Perhatian siswa terhadap mata pelajaran strategi pemasaran

Motivasi siswa akan timbul jika diawali dengan perasaan tertarik pada suatu hal yang dapat juga dikatakan sebagai minat. Menurut Dimiyati dan Mudjiono (2006:43) siswa yang memiliki minat terhadap suatu bidang studi tertentu cenderung tertarik perhatiannya dan dengan demikian timbul motivasinya untuk mempelajari bidang studi tersebut. Minat dan perhatian adalah dua hal yang sulit dipisahkan. Siswa yang memiliki minat belajar yang tinggi terhadap pelajaran cenderung memiliki perhatian yang tinggi demikian halnya dengan timbulnya motivasi siswa untuk mempelajari materi yang disampaikan guru.

Minat siswa terhadap pelajaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah minat dan perhatian siswa kelas X TN 1 SMKN 4 Jember terhadap mata pelajaran strategi pemasaran dengan menggunakan media pembelajaran *Moodle*. siswa yang memiliki minat dan perhatian terhadap mata pelajaran strategi pemasaran dapat dilihat dari beberapa aspek antara lain, mendengarkan penjelasan guru saat guru sedang menyampaikan materi pembelajaran menggunakan media pembelajaran. Memperhatikan penjelasan guru dengan sungguh-sungguh, dan siswa mencatat hal-hal penting yang dijelaskan oleh guru, sehingga siswa bisa lebih mengingat apa yang telah disampaikan oleh guru.

b) Semangat siswa dalam mengerjakan tugas

Semangat sangat berperan penting dalam diri siswa oleh karena itu diharapkan siswa memiliki semangat dalam belajar baik di rumah maupun di sekolah. Siswa yang memiliki semangat tinggi akan ditunjukkan dengan berbagai aktifitas positif. Menurut Dimiyati dan Mudjiono (2015:51) salah satu implikasi keaktifan bagi siswa berwujud perilaku-perilaku seperti mencari sumber

informasi yang dibutuhkan, aktif bertanya kepada guru atau siswa lain apabila tidak memahami persoalan yang dihadapi, dan perilaku sejenis lainnya.

Semangat siswa yang dimaksud dalam penelitian ini dapat dilihat dari ketiga aspek antara lain, siswa bertanya kepada guru atau teman mengenai persoalan materi yang belum dimengerti. Siswa bertanya kepada guru mengenai tugas yang diberikan oleh guru. Siswa tidak mudah putus asa dalam mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru.

c) Tanggung jawab siswa dalam mengerjakan tugas

Salah satu tanggungjawab siswa disekolah adalah mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru. Menurut Sardiman (2014:83) salah satu cirri siswa yang memiliki tanggungjawab adalah tekun mengerjakan tugas (bekerja terus menerus dalam waktu yang lama, tidak berhenti sebelum selesai). Ketekunan siswa untuk mengerjakan tugas dan menyelesaikannya tepat waktu merupakan indikator bahwa siswa memiliki tanggungjawab yang tinggi terhadap tugas yang diberikan guru.

Tanggungjawab siswa dalam mengerjakan tugas pada penelitian ini dapat dilihat dari tiga aspek. Pertama siswa segera mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru, siswa yang memiliki motivasi akan langsung mengerjakan apabila guru memberikan tugas. Kedua siswa memberikan kontribusi terhadap kelompok belajarnya saat guru memberikan tugas kelompok. Ketiga, siswa mengerjakan tugas yang diberikan guru dengan tepat waktu, karena siswa yang memiliki motivasi belajar yang tinggi akan langsung mengerjakan tugas yang diberikan guru dan tidak membuang-buang waktu sehingga tugas dapat dikumpulkan tepat waktu.

d) Rasa senang dalam mengerjakan tugas

Kunci keberhasilan dalam suatu proses pembelajaran adalah siswa, oleh karena itu diharapkan siswa senang dalam mengikuti proses belajar mengajar. Sehingga siswa dapat mengerjakan tugas yang diberikan guru dengan sungguh-sungguh. Sesuai dengan pendapat Sardiman (2014:83) rasa senang siswa dalam mengerjakan tugas ditandai dengan tidak berkeluh kesah dalam mengerjakan tugas dan tidak menunda dalam mengerjakan tugas yang diberikan guru.

Rasa senang dalam mengerjakan tugas pada penelitian ini dapat dilihat dari tiga aspek, pertama siswa tidak mengeluh saat guru memberikan tugas, karena siswa yang memiliki motivasi belajar yang tinggi akan menganggap tugas yang diberikan guru sebagai tantangan, sehingga siswa akan langsung menyelesaikan dengan perasaan senang. Kedua, siswa berpartisipasi mengerjakan tugas dari guru. Siswa yang memiliki motivasi, saat guru memberikan tugas individu maupun kelompok siswa akan langsung mengerjakan tugasnya. Ketiga, siswa berusaha mengerjakan tugasnya secepat mungkin, karena siswa yang memiliki motivasi belajar yang tinggi tidak akan membuang-buang waktunya untuk hal-hal yang tidak penting dan akan menyelesaikan tugas yang diberikan guru secepat mungkin.

e) Reaksi siswa terhadap stimulus yang diberikan oleh guru

Keberhasilan suatu proses pembelajaran dikelas dapat dilihat dari adanya proses interaksi antara guru dan siswa. Hal itu ditandai dengan adanya stimulus dan respon dari guru dan siswa. Menurut Sudjana (2016:61) bahwa interaksi guru dan siswa dapat dilihat dalam Tanya jawab yang dilakukan oleh guru pada saat kegiatan belajar mengajar berlangsung. Tanggapan siswa ketika guru memberikan stimulus didalam proses belajar mengajar, dan tanya jawab merupakan bukti bahwa siswa memperhatikan materi yang diberikan oleh guru.

Reaksi siswa terhadap stimulus yang diberikan guru pada penelitian ini dapat dilihat dari tiga aspek. Pertama, siswa mengajukan pertanyaan kepada guru. Siswa yang memiliki motivasi belajar yang tinggi akan merasa selalu ingin tahu terhadap sesuatu yang mereka pelajari. Kedua, menjawab pertanyaan yang diberikan guru. Siswa yang telah memahami apa yang disampaikan guru akan mampu menjawab pertanyaan yang diberikan guru dan siswa yang memiliki motivasi belajar yang tinggi selalu memiliki keberanian untuk mengungkapkan pendapatnya. Ketiga, keseriusan siswa dalam menjawab pertanyaan dari guru. Siswa yang memiliki motivasi belajar ditunjukkan saat guru memberikan pertanyaan, siswa akan menjawab pertanyaan guru dengan jawaban yang sesuai dan tepat.

2.6 Hasil Belajar

Dalam setiap kegiatan selalu memiliki tujuan, demikian pula dengan belajar. Belajar merupakan suatu proses dari seseorang yang berusaha untuk memperoleh suatu bentuk perubahan perilaku yang relatif menetap. Menurut Asep dan Abdul (2012:14) “siswa yang berhasil dalam belajar adalah yang berhasil mencapai tujuan-tujuan pembelajaran atau tujuan instruksional”.

Menurut Uno (2014 : 17) menyatakan “hasil belajar merupakan pengalaman-pengalaman belajar yang diperoleh siswa dalam bentuk kemampuan-kemampuan tertentu”. Asep dan Abdul (2012:14) menyatakan bahwa hasil belajar merupakan pencapaian bentuk perubahan perilaku yang cenderung menetap dari ranah kognitif, afektif dan psikomotor dari proses belajar yang dilakukan dalam waktu tertentu. Susanto (2014:5) “yang dimaksud dengan hasil belajar siswa adalah kemampuan yang diperoleh anak setelah melalui kegiatan belajar”. Karena kegiatan belajar merupakan suatu proses dari seseorang yang berusaha memperoleh suatu bentuk perubahan perilaku yang relative menetap. Hasil belajar siswa dapat diketahui melalui sebuah penilaian atau evaluasi. Penilaian tersebut digunakan untuk mengetahui sejauh mana bahan pembelajaran dapat diterima oleh siswa. Menurut Sunal (dalam Susanto, 2014:5) menyatakan bahwa evaluasi merupakan proses penggunaan informasi untuk membuat pertimbangan seberapa efektif suatu program telah memenuhi kebutuhan siswa. Selain itu, dengan dilakukannya evaluasi atau penilaian dapat dijadikan *feedback* atau tindak lanjut, atau bahkan cara untuk mengukur tingkat penguasaan siswa.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa hasil belajar adalah hasil yang telah diperoleh siswa setelah menerima materi pembelajaran yang berupa penguasaan atau kemampuan yang biasanya ditunjukkan dengan nilai angka yang diberikan oleh guru. Nilai hasil belajar ini biasanya mencerminkan sejauh mana siswa memahami atau menyerap suatu materi pembelajaran yang sedang dipelajari.

Hasil belajar yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah hasil belajar pada ranah kognitif yang telah disesuaikan dengan kondisi siswa dan materi pembelajaran. Berdasarkan konsep teori diatas, maka yang menjadi indikator hasil

belajar dalam penelitian ini adalah nilai tes dalam bentuk angka yang dilaksanakan tiap akhir siklus (ulangan) siswa kelas X TN 1 materi strategi bauran pemasaran semester gasal tahun ajaran 2017/2018.

2.7 Peranan Media Pembelajaran *Moodle* dalam Peningkatan Motivasi Belajar Siswa dan Hasil Belajar Siswa

Penggunaan media pembelajaran dapat memberikan dampak yang baik bagi siswa. Menurut Salahuddin (2015:120) menyatakan “media pembelajaran dapat membangkitkan keinginan dan minat yang baru, membangkitkan motivasi dan rangsangan kegiatan belajar, dan membawa pengaruh psikologis terhadap siswa”. Menurut Arsyad (2016:29) menyatakan “media pembelajaran dapat meningkatkan dan mengarahkan perhatian anak sehingga dapat menimbulkan motivasi belajar”. Selain memberikan peranan dalam peningkatan motivasi belajar siswa, media pembelajaran juga memiliki peran dalam peningkatan hasil belajar siswa. Menurut Arsyad (2016:29) menyatakan “media pembelajaran dapat memperjelas penyajian pesan dan informasi sehingga dapat memperlancar dan meningkatkan proses dan hasil belajar”. Jadi pemilihan media pembelajaran yang digunakan guru akan berdampak pula pada hasil belajar yang diperoleh siswa.

Menurut Warsita (2011:51) juga mengungkapkan bahwa dengan media e-learning siswa memiliki keleluasaan atau kebebasan untuk mengungkapkan pendapatnya atau mengajukan pertanyaan karena tidak ada siswa lain yang secara fisik mengamatinya, sehingga siswa yang kurang percaya diri tidak lagi merasa khawatir dikritik atau diremehkan temannya. Penggunaan media *Moodle* yang diterapkan pada siswa kelas X TN 1 ini dilakukan didalam kelas yang dapat diakses oleh siswa menggunakan perangkat komputer atau handphone. Sehingga begitu pentingnya peranan media pembelajaran dalam proses pembelajaran didalam kelas yang banyak membawa dampak positif bagi siswa.

Proses pembelajaran strategi pemasaran dengan menggunakan media pembelajaran *moodle* akan lebih menarik dan membantu guru dan siswa karena dalam media ini sudah memiliki komponen yang dibutuhkan dalam pembelajaran seperti pemberian materi pembelajaran, pemberian tugas kelompok atau individu

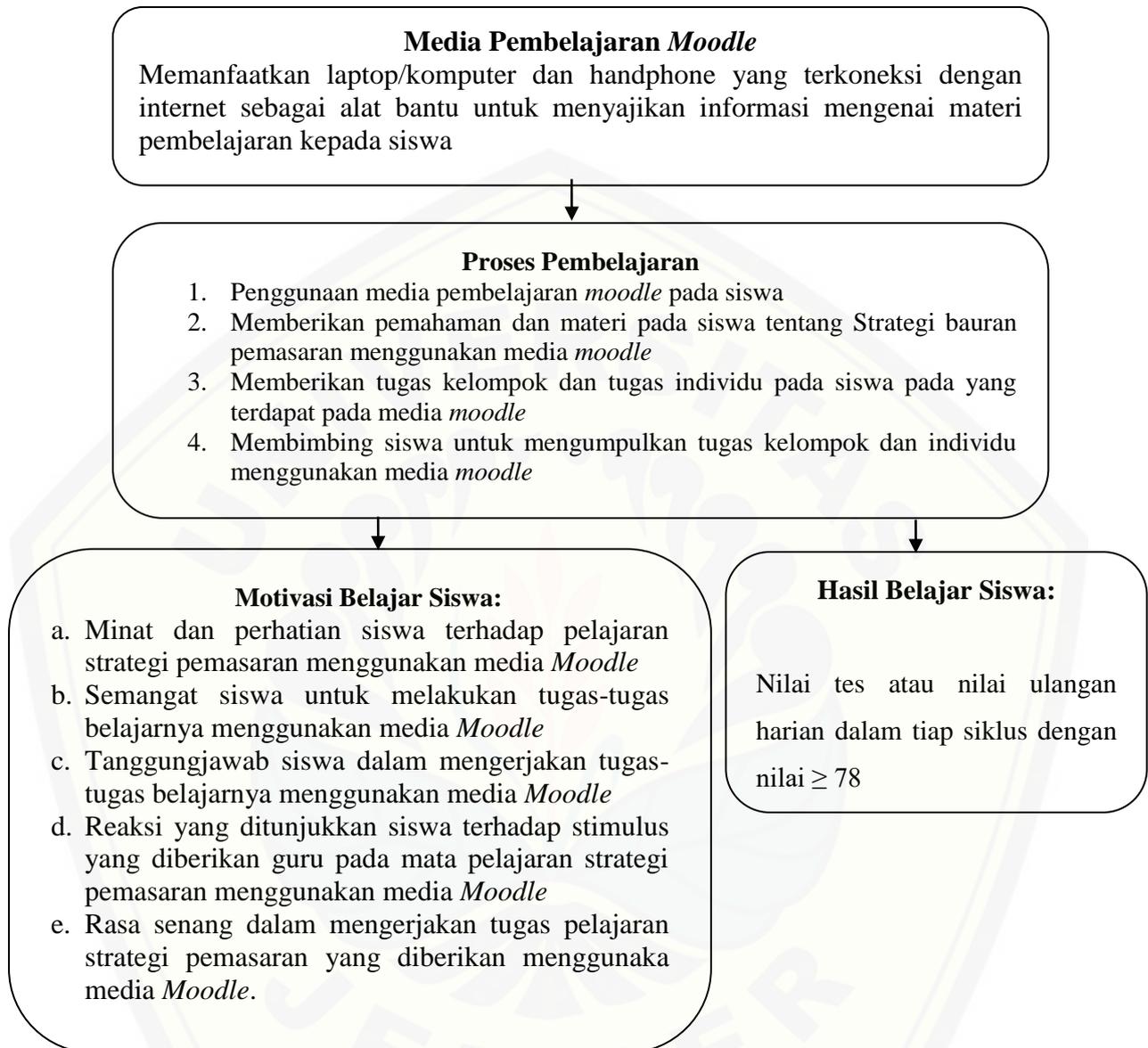
serta pemberian nilai pada masing-masing siswa yang bisa dilihat langsung oleh siswa serta terdapatnya forum diskusi dalam media ini akan membantu siswa apabila ada yang kurang memahami materi atau tugas yang diberikan guru.

Dalam penelitian ini, hasil belajar digunakan sebagai patokan yang dipakai untuk melihat daya serap atau penguasaan belajar siswa terhadap kegiatan belajar yang telah dilakukan melalui penggunaan media pembelajaran *moodle*. Adapun cara untuk melihat hasil belajar yang dipakai dalam penelitian ini adalah tes, karena tes adalah salah satu alat evaluasi termudah untuk melihat pencapaian belajar siswa.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa penggunaan media pembelajaran *moodle* dapat menghidupkan suasana dan membangkitkan semangat belajar siswa. Dengan suasana pembelajaran yang hidup dapat menarik perhatian siswa maka dapat mempengaruhi motivasi belajar siswa sehingga dapat meningkatkan hasil belajarnya.

2.8 Kerangka Berpikir

Dengan media pembelajaran *moodle* inilah diharapkan mampu membantu guru dalam penyampaian materi kepada siswa dan meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMKN 4 Jember.

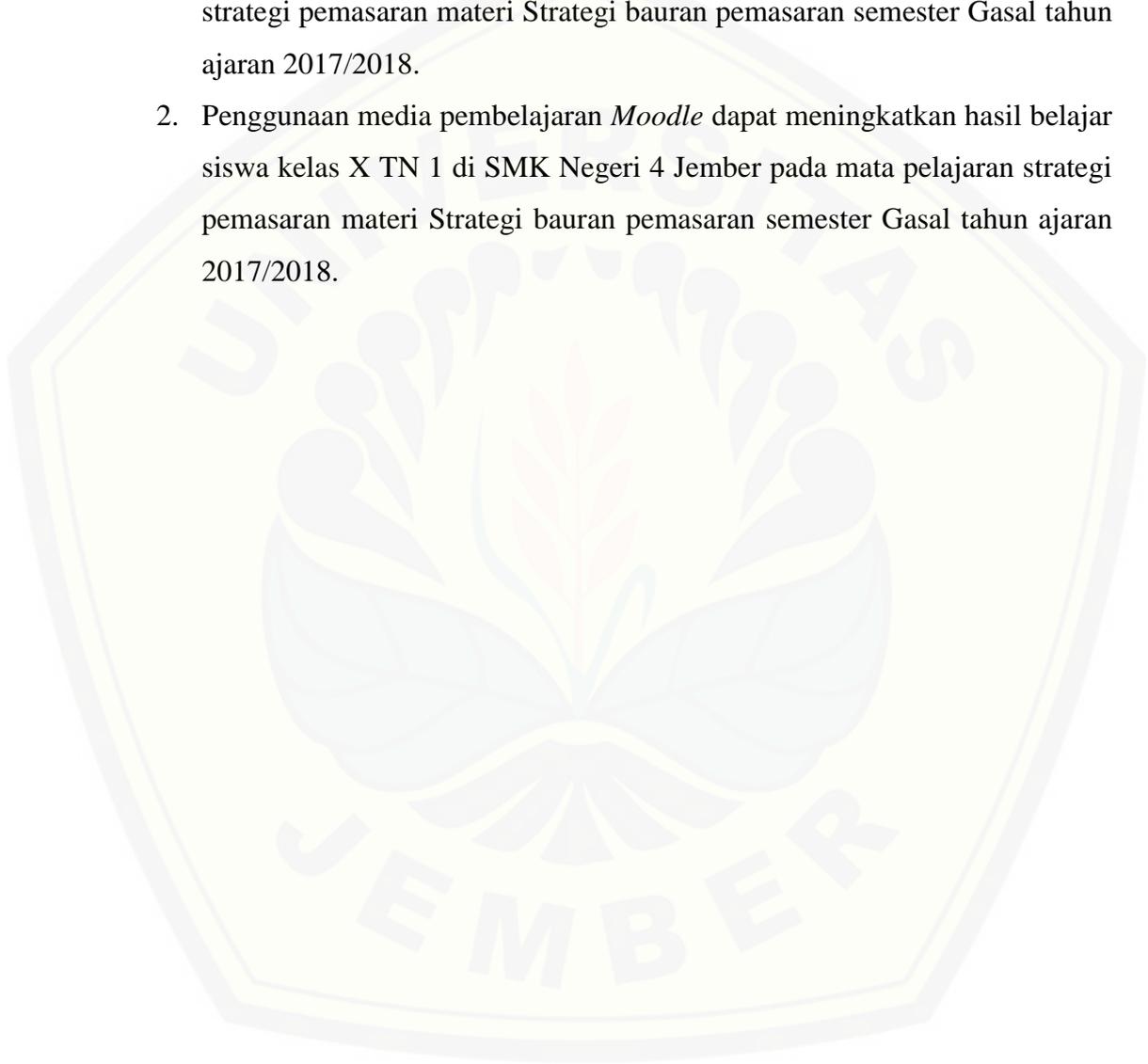


Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir Penelitian

2.9 Hipotesis Tindakan

Berdasarkan tinjauan pustaka diatas maka dapat dirumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penggunaan media pembelajaran *Moodle* dapat meningkatkan motivasi belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018.
2. Penggunaan media pembelajaran *Moodle* dapat meningkatkan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018.



BAB 3. METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan oleh peneliti. Adapun metode penelitian yang akan dibahas meliputi: tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, desain penelitian, rancangan penelitian, definisi operasional, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan indikator keberhasilan tindakan.

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

3.1.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada kegiatan pembelajaran Kompetensi Kejuruan siswa kelas X pada Jurusan Tata Niaga yaitu kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember yang beralamat di jalan Kartini no. 1 Jember dengan pertimbangan:

1. Ketersediaan pihak sekolah untuk dijadikan tempat penelitian
2. Belum pernah dilakukan penelitian dengan judul dan permasalahan yang sama
3. Berdasarkan hasil wawancara dan dokumen daftar nilai dari guru mata pelajaran strategi pemasaran SMKN 4 Jember pada observasi awal diketahui bahwa kelas X TN 1 SMKN 4 Jember memiliki motivasi dan hasil belajar yang tergolong rendah jika dibandingkan dengan kelas X TN 2 dan X TN 3.

3.1.2 Waktu Penelitian

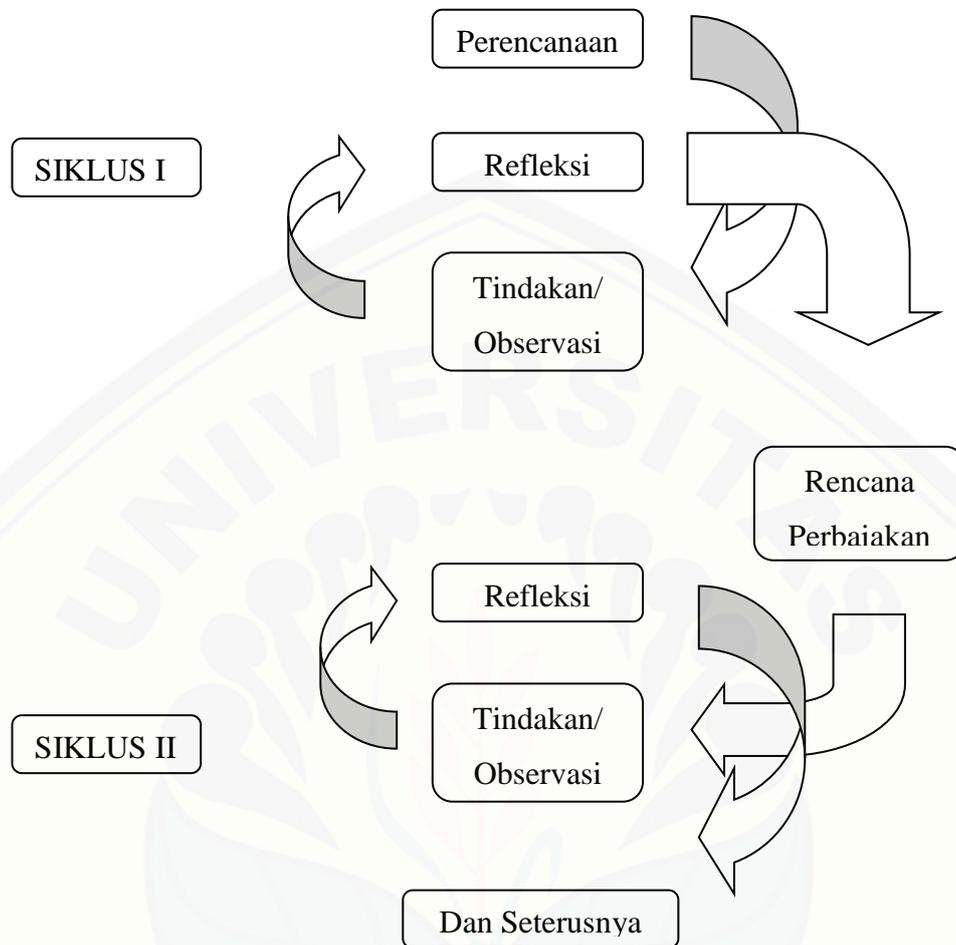
Penelitian ini dilakukan pada waktu kegiatan mata pelajaran strategi pemasaran kompetensi dasar Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran tahun ajaran 2017/2018. Lama pelaksanaan tindakan disesuaikan dengan alokasi waktu menurut silabus SMKN 4 Jember tahun ajaran 2017/2018 dan kebijakan sekolah SMKN 4 Jember.

3.2 Subjek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember yang berjumlah 36 siswa. Peneliti memilih kelas tersebut atas dasar rekomendasi guru mata pelajaran strategi pemasaran karena masih rendahnya motivasi belajar dan hasil belajar siswa pada kelas tersebut dibandingkan dengan kelas yang lain. Serta adanya kesediaan dari pihak SMK Negeri 4 Jember untuk dijadikan sebagai tempat pelaksanaan penelitian.

3.3 Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah Penelitian Tindakan Kelas (PTK). Penelitian tindakan kelas (PTK) adalah penelitian tindakan yang dilakukan oleh guru didalam kelas, yang dilakukan secara siklik dalam rangka pemecahan masalah (Ekawarna, 2009:4). Dalam penelitian ini, peneliti mempunyai tujuan untuk mengetahui bahwa penggunaan media pembelajaran *Moodle* dalam proses belajar mengajar mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran dapat meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember semester Gasal tahun ajaran 2017/2018. Desain penelitian ini yaitu Nampak pada alur siklus gambar dibawah ini:



Gambar 3. 1 Giagram siklus penelitian tindakan kelas adopsi model Kemmis & MC Taggart (dalam Arikunto, 2006:137)

Gambar diatas menunjukkan bahwa penelitian ini dimulai dengan perencanaan dengan tindakan dan observasi, setelah itu dilakukan refleksi. Hasil dari siklus satu tersebut apabila belum mencapai target yang diharapkan maka melakukan rencana perbaikan apabila target yang diharapkan belum memenuhi kriteria yang ditentukan, kemudian dilanjutkan pada siklus II dan selanjutnya apabila sampai siklus II hasilnya belum memenuhi target, penelitian ini tidak dilanjutkan karena ada batasan waktu dari pihak sekolah dan hasilnya akan dideskripsikan oleh peneliti.

3.4 Rencana Penelitian

Pelaksanaan penelitian penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada mata pelajaran strategi pemasaran untuk meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa terdiri dari empat tahap yaitu, tahap perencanaan, tahap pemberian tindakan, tahap observasi dan tahap refleksi. Dalam penelitian ini diawali dengan tindakan pendahuluan dan selanjutnya pelaksanaan siklus 1 dan 2 yang terdiri dari empat tahap tersebut.

3.4.1 Tindakan Pendahuluan

Tindakan pendahuluan merupakan tindakan yang dilakukan sebelum pelaksanaan siklus 1. Tindakan pendahuluan ini memiliki tujuan untuk mengetahui kondisi belajar siswa sebelum tindakan pembelajaran sekaligus sebagai upaya untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Kegiatan ini berfungsi untuk mengetahui kemampuan siswa sebelum tindakan yang sebenarnya dilakukan. Dalam tindakan pendahuluan dilakukan beberapa tindakan sebagai langkah awal penelitian, yaitu:

1. Meminta ijin kepada Kepala Sekolah, WAKA kurikulum serta guru mata pelajaran strategi pemasaran untuk melakukan penelitian di SMK Negeri 4 Jember.
2. Observasi di kelas X TN 1 ketika pembelajaran berlangsung untuk mengetahui metode yang diterapkan guru mata pelajaran strategi pemasaran dan cara belajar serta interaksi belajar siswa dengan guru.
3. Wawancara dengan guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 untuk mengetahui strategi belajar mengajar yang diterapkan guru dalam pembelajaran mata pelajaran strategi pemasaran, kendala-kendala yang dihadapi dalam proses belajar mengajar serta motivasi dan hasil belajar siswa dalam mengikuti pelajaran strategi pemasaran.
4. Melakukan diskusi dengan guru mata pelajaran strategi pemasaran tentang tindakan yang perlu diambil dalam mengatasi permasalahan rendahnya motivasi dan hasil belajar siswa.

5. Mengajukan media pembelajaran *Moodle* sebagai salah satu alternatif pilihan untuk mengatasi rendahnya motivasi dan hasil belajar siswa kelas X TN 1.
6. Memberikan penjelasan serta buku panduan untuk guru mengenai proses penerapan dan simulasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pembelajaran *Moodle* kepada guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1.

Berdasarkan pada hasil dari tindakan pendahuluan yang dilakukan peneliti terhadap guru dan siswa ini dalam proses pembelajaran serta hasil pengamatan motivasi belajar dan hasil belajar siswa di kelas sebelum tindakan dilakukan, maka hasil tindakan pendahuluan tersebut dapat dijadikan peneliti sebagai tolak ukur untuk mengatasi permasalahan rendahnya motivasi belajar dan hasil belajar siswa dengan mencoba menerapkan media pembelajaran *Moodle*.

3.4.2 Rancangan Tindakan Penelitian

Setiap tahap dalam penelitian ini akan terus berulang sampai motivasi belajar dan hasil belajar siswa meningkat. Dalam penelitian ini direncanakan dan akan dilaksanakan dua siklus, alasannya berdasarkan hasil studi pendahuluan yang dilaksanakan dengan mengidentifikasi permasalahan yang ada, maka peneliti berpendapat bahwa pelaksanaan dua siklus dalam penelitian ini dianggap dapat mencapai tujuan penelitian yang ditetapkan. Adapun tahapan yang akan dilaksanakan pada siklus I dan siklus II diuraikan sebagai berikut:

a. Siklus I

Tahap-tahap yang dilakukan pada siklus I dalam penelitian ini didasarkan pada bentuk spiral penelitian tindakan kelas model Hopkins yaitu, perencanaan, tindakan, observasi, dan refleksi.

1. Perencanaan

Kegiatan yang dilaksanakan pada tahap perencanaan pada siklus I, meliputi:

- a) Diskusi dengan guru mata pelajaran strategi pemasaran tentang tindakan yang dilaksanakan.

- b) Menyusun Rencana Pelaksanaan Pembelajaran dengan kompetensi dasar “Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran” untuk satu siklus.
- c) Perencanaan pembuatan media pembelajaran *Moodle*, guru yang menyediakan materi yang akan disajikan, peneliti yang membuat media pembelajaran.
- d) Peneliti membuat alat bantu pembelajaran berupa media pembelajaran *Moodle* yang didalamnya berupa materi tentang Strategi bauran pemasaran.
- e) Peneliti membuat kelas virtual yang didalamnya terdiri dari guru dan seluruh siswa kelas X TN 1 menggunakan *Moodle*.
- f) Peneliti menyediakan observer untuk membantu melakukan observasi dalam penelitian ini.
- g) Menyiapkan lembar observasi kegiatan guru yang digunakan peneliti untuk menilai kegiatan guru pada saat menggunakan media pembelajaran *Moodle*.
- h) Melakukan simulasi kepada guru dan observer mengenai pelaksanaan tindakan.

2. Pemberian Tindakan

Tahap pelaksanaan tindakan siklus I ini guru berperan sebagai pengajar dan para observer sebagai pengumpul data, baik yang melalui pengamatan langsung maupun juga melalui wawancara dengan guru dan siswa setelah pembelajaran. Tindakan siklus I ini adalah melaksanakan proses pembelajaran strategi pemasaran pada kompetensi dasar “Mendiskripsikan strategi bauran pemasaran” dengan menggunakan media pembelajaran *Moodle*. Adapun tindakan yang dilakukan pada siklus I pertemuan pertama dengan alokasi waktu 2x45 menit ini dengan rincian sebagai berikut:

- a. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan garis besar materi yang disampaikan dengan penerapan pembelajaran menggunakan media pembelajaran *Moodle*.
- b. Mengadakan apersepsi yang sesuai dengan materi yang dibahas yaitu Strategi bauran pemasaran.

- c. Guru memberikan materi tentang Strategi bauran pemasaran dengan menggunakan media pembelajaran *Moodle*.
- d. Guru membangkitkan motivasi belajar siswa dengan memberikan pertanyaan
- e. Guru meminta siswa untuk menyimak video yang ada dalam media pembelajaran moodle
- f. Siswa diberi waktu untuk berdiskusi dengan kelompoknya yang kemudian dipresentasiakan dan ditanggapi oleh kelompok lain.
- g. Laporan hasil diskusi dikumpulkan melalui media pembelajaran *moodle*.
- h. Guru memberikan tugas individu kepada siswa melalui media pembelajaran *moodle* berupa tugas pilihan ganda.
- i. Terakhir adalah penutup. Pada tahap ini guru memberikan kesimpulan terhadap materi yang baru saja dipelajari, dan sekaligus mengakhiri jalannya proses belajar mengajar.

Pada pertemuan kedua dilaksanakan kegiatan sebagai berikut:

- a. Guru membuka pelajaran dengan menyampaikan tujuan belajar yang akan disampaikan.
- b. Guru menginformasikan kepada siswa bahwa kegiatan pembelajaran diisi dengan kegiatan ulangan harian yang menggunakan media pembelajaran *moodle*.
- c. Guru memberikan waktu kepada siswa untuk mempelajari kembali materi yang sudah dipelajari pada pertemuan sebelumnya.
- d. Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajarn moodle.
- e. Guru menutup kegiatan pembelajaran.

3. Observasi

Kegiatan observasi ini dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan tindakan berlangsung yang dibantu oleh guru mata pelajaran strategi pemasaran dan tim peneliti. Maksud diadakan observasi adalah secara umum diarahkan untuk kepentingan refleksi. Tahap observasi ini dilakukan untuk mengamati dan menilai

motivasi belajar siswa didalam kelas pada saat pembelajaran menggunakan media pembelajaran *moodle* serta mengobservasi kegiatan guru dalam menggunakan *moodle* dalam kegiatan pembelajaran. Dalam kegiatan observasi ini akan dibantu oleh dua observer yang telah disiapkan dan sudah diberi simulasi mengenai tindakan pelaksanaan penelitian pada tahap pendahuluan sebelumnya. Tugas dari observer adalah mengamati dan menilai motivasi belajar siswa dalam kegiatan belajar mengajar serta mengobservasi guru dalam penggunaan media pembelajaran *moodle* berdasarkan lembar observasi yang telah disiapkan sebelumnya.

4. Refleksi

Tahap refleksi diperlukan untuk mengkaji serangkaian kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya. Pengkajian kembali dapat digunakan peneliti untuk mengetahui kegiatan yang telah dicapai dan yang belum dicapai pada saat pelaksanaan tindakan dan observasi. Kegiatan yang dilakukan pada tahap refleksi, yaitu menganalisis, menjelaskan dan mengumpulkan hasil-hasil dari observasi yang digunakan untuk mengetahui apakah penggunaan media *Moodle* pada siklus I ini dapat meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa pada mata pelajaran startegi pemasaran, dan untuk mengetahui kelemahan dan kekurangan dari penggunaan media pembelajaran *Moodle*.

Hasil dari pengkajian yang telah dilaksanakan dalam tindakan refleksi dijadikan bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan ini berkaitan dengan apakah kegiatan pembelajaran terus dilaksanakan pada siklus berikutnya, ataukah dihentikan. Apabila tujuan penelitian telah dicapai, maka penelitian cukup dihentikan pada siklus I, tetapi apabila tujuan penelitian belum tercapai, maka dilanjutkan pada siklus II. Apabila diputuskan penelitian dilanjutkan pada siklus II, maka hasil dari refleksi dijadikan bahan untuk menyusun rencana perbaikan pada siklus berikutnya.

b. Pelaksanaan Siklus II

Prosedur pelaksanaan pada siklus kedua ini sama dengan siklus pertama. Namun, pada siklus kedua ini merupakan siklus perbaikan dari kelemahan atau ketidakberhasilan dari siklus I atau merupakan siklus pemantapan, maka setelah dilakukan tindakan refleksi pada siklus pertama akan tampak hal-hal yang menjadi kekurangan pada siklus pertama dan tidak diikutsertakan, sehingga nantinya akan mencapai hasil yang optimal. Pada siklus kedua ini bahan observasi serta tujuannya sama dengan Siklus I yaitu untuk meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa.

1. Perencanaan perbaikan

Kegiatan yang dilaksanakan pada tahap perencanaan pada siklus II, berdasarkan refleksi dari siklus I, diperoleh data mengenai kekurangan-kekurangan yang terjadi pada siklus I yang merupakan acuan untuk melaksanakan tindakan perbaikan pada siklus II agar hasil tindakan yang dicapai lebih optimal.

2. Pelaksanaan Tindakan Perbaikan

Kegiatan-kegiatan pada perbaikan pelaksanaan pada siklus kedua ini yaitu memperbaiki langkah-langkah pembelajaran yang belum dilakukan pada pelaksanaan siklus I agar terjadi peningkatan dan mendapat hasil yang optimal sesuai dengan tujuan penelitian.

3. Observasi

Observasi pada siklus II ini sama dengan observasi pada siklus I yaitu dilakukan bersamaan dengan kegiatan belajar mengajar. Pada tahap observasi ini bertujuan untuk mengetahui perubahan motivasi belajar siswa serta kegiatan guru selama kegiatan tindakan berlangsung. Tahap observasi ini dibantu oleh dua observer untuk melakukan observasi dengan baik.

4. Refleksi

Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini yaitu menganalisis, menjelaskan dan mengumpulkan hasil-hasil dari observasi yang dapat digunakan peneliti untuk melengkapi, memperbaiki, menyempurnakan dan memperkuat hasil observasi pada siklus I agar dapat dipastikan bahwa penggunaan media pembelajaran *moodle* ini dapat meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa.

3.5 Definisi Operasional Variabel

1) Media pembelajaran *Moodle*

Media pembelajaran *moodle* yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sebuah media pembelajaran online yang memiliki tampilan menarik dan mudah bagi siswa karena didalam media Moodle tersebut berisi sumber belajar berupa teks, gambar dan video mengenai materi strategi bauran pemasaran yang diharapkan mampu meningkatkan motivasi belajar dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMKN 4 Jember.

2) Motivasi belajar

Motivasi belajar yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keseluruhan daya penggerak didalam diri siswa yang menimbulkan, menjamin kelangsungan, dan memberikan arah kegiatan belajar, sehingga diharapkan tujuan pembelajaran dapat tercapai. yang bisa dilihat dalam 5 indikator antara lain minat dan perhatian siswa kelas X TN 1 terhadap pelajaran strategi pemasaran menggunakan media *Moodle*, semangat siswa kelas X TN 1 untuk melakukan tugas-tugas belajar mata pelajaran strategi pemasaran menggunakan media *Moodle*, tanggungjawab siswa kelas X TN 1 dalam mengerjakan tugas-tugas belajar strategi pemasaran menggunakan media *Moodle*, reaksi yang ditunjukkan siswa kelas X TN 1 terhadap stimulus yang diberikan guru pada mata pelajaran strategi pemasaran menggunakan media *Moodle*, dan rasa senang dalam mengerjakan tugas pelajaran strategi pemasaran yang diberikan menggunakan media *Moodle*.

3) Hasil belajar

Hasil belajar yang dimaksud dalam penelitian ini adalah nilai ulangan harian siswa kelas X TN 1 SMKN 4 Jember yang diperoleh melalui tes setelah proses pembelajaran berlangsung dalam setiap siklus. Ketuntasan pembelajaran *e-learning* dengan media *moodle* yaitu siswa dikatakan tuntas secara individu apabila skor yang diperoleh minimal sama dengan KKM yaitu sebesar ≥ 78 , dan ketuntasan klasikal apabila siswa yang memperoleh nilai ≥ 78 sebanyak 75% dari jumlah siswa kelas X TN 1.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dalam penelitian ini digunakan metode sebagai berikut:

- a) Metode observasi
- b) Metode tes
- c) Metode dokumen
- d) Metode wawancara

3.6.1 Metode Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara pengamatan dan pencatatan terhadap suatu objek secara sistematis mengenai hal yang diselidiki secara langsung. Dalam observasi ini peneliti menggunakan lembar observasi untuk mendapatkan data selama penelitian. Observasi pada saat pelaksanaan tindakan bertujuan untuk mengamati motivasi belajar siswa kelas X TN 1 selama pelaksanaan tindakan berlangsung serta untuk mengetahui kegiatan guru pada saat pembelajaran berlangsung menggunakan media pembelajaran *moodle*.

3.6.2 Metode Tes

Metode tes dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data hasil belajar siswa pada aspek pengetahuan setelah dilakukan penelitian tindakan menggunakan media pembelajaran *moodle*. Selain itu juga untuk mengetahui

ketercapaian target penelitian yaitu penggunaan media pembelajaran *moodle* untuk meningkatkan hasil belajar siswa. Metode tes yang digunakan dalam penelitian ini adalah tes tulis secara online melalui media pembelajaran *moodle* yang terdiri dari soal-soal pilihan ganda. Metode tes ini dilakukan dua kali yaitu setiap akhir proses pembelajaran siklus I dan siklus II.

3.6.3 Metode Dokumen

Metode dokumen dalam penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan data awal tentang daftar siswa kelas X TN 1 sebelum pelaksanaan tindakan, dan nilai siswa sebelum tindakan. Metode dokumen juga digunakan untuk mengumpulkan data-data terkait dengan sekolah dan sumber daya manusianya, termasuk data mengenai tenaga pendidik SMK Negeri 4 Jember. Data ini diperoleh dari guru yang bersangkutan dan dari bagian tata usaha di sekolah tersebut.

3.6.2 Metode Wawancara

Wawancara dalam penelitian ini digunakan sebagai alat penilaian untuk menilai hasil dari proses belajar mengajar. Pada penelitian ini digunakan metode wawancara bebas namun terpimpin, dimana peneliti hanya membawa pedoman pertanyaan saja dan pengembangannya dapat dilakukan pada saat wawancara berlangsung.

Wawancara tersebut dilakukan pada guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember. Wawancara yang dilakukan mengenai tanggapan guru tentang penggunaan media pembelajaran *Moodle* serta motivasi dan hasil belajar siswa. Selain guru wawancara juga dilakukan pada siswa. Metode wawancara ini dilakukan untuk mendukung hasil observasi yang telah dilakukan yaitu mengenai motivasi belajar siswa setelah digunakannya media pembelajaran *Moodle*.

3.7 Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data secara deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu berusaha memaparkan data yang diperoleh dari hasil pelaksanaan tindakan yang mencakup proses dan dampak yang terjadi dari siklus secara keseluruhan, selanjutnya dilakukan refleksi untuk mengkaji kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan

3.7.1 Analisis Data Observasi Aktivitas Guru

Analisis data hasil observasi aktivitas guru dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui kemampuan guru dalam penggunaan media *Moodle* untuk meningkatkan motivasi dan hasil belajar siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember pada materi Strategi bauran pemasaran. Data tersebut digunakan untuk refleksi sebagai acuan untuk perbaikan hasil penelitian. Berikut aspek yang diobservasi pada kegiatan guru:

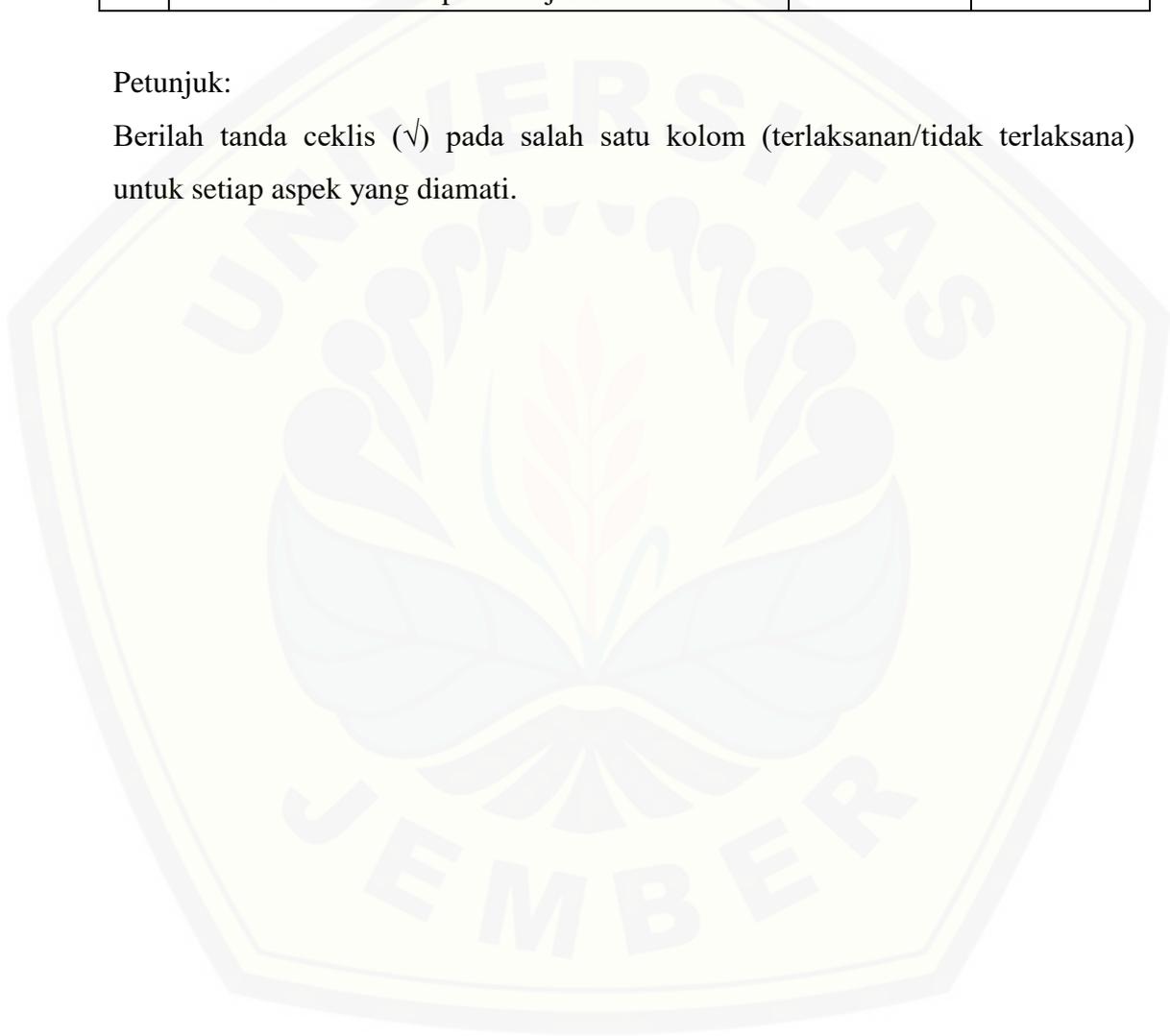
Tabel 3. 1 Lembar Observasi Guru

No	Aspek yang diamati	Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Guru memberikan gambaran umum tentang media <i>moodle</i> kepada siswa		
2.	Guru menjelaskan aturan proses pembelajaran menggunakan media <i>moodle</i> .		
3.	Guru mengarahkan siswa untuk <i>log in</i> pada aplikasi <i>moodle</i> dengan menggunakan <i>user</i> dan <i>password</i> yang diberikan guru		
4.	Guru mengarahkan siswa untuk membuka dan membaca materi yang ada pada media <i>moodle</i>		
5.	Guru memberikan kesempatan siswa untuk bertanya mengenai materi yang telah dipelajari		
6.	Guru membentuk kelompok secara heterogen		
7.	Guru memberikan topik untuk didiskusikan oleh masing-masing kelompok		
8.	Guru membimbing siswa saat melakukan diskusi		

9.	Guru mengarahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusinya		
10.	Guru memberikan pertanyaan kepada siswa		
11.	Guru memberikan apresiasi kepada siswa		
12.	Guru mengarahkan siswa untuk mengunggah hasil diskusinya kedalam media <i>moodle</i>		
13.	Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajaran <i>moodle</i>		

Petunjuk:

Berilah tanda ceklis (√) pada salah satu kolom (terlaksanan/tidak terlaksana) untuk setiap aspek yang diamati.



3.7.2 Analisis Data Observasi Motivasi Belajar

Tabel 3. 2 Lembar Observasi Motivasi Belajar Siswa

No	Nama	1			S k o r	2			S k o r	3			S k o r	4			S k o r	5			S k o r	Σ Skor setiap siswa	X Skor setiap siswa
		a	b	c		a	b	c		a	b	c		a	b	c		a	b	c			
1																							
2																							
3																							

Sumber: (Arikunto,2011:169)

Keterangan

1. Minat dan perhatian siswa terhadap pelajaran.
 - a. Mendengarkan penjelasan guru saat menggunakan media moodle.
 - b. Memperhatikan dengan sungguh-sungguh
 - c. Siswa mencatat hal-hal penting mengenai temuannya dalam video yang ada pada media pembelajaran *moodle*
2. Semangat belajar siswa untuk melaksanakan tugas-tugas belajarnya.
 - a. Bertanya kepada guru dengan menggunakan fasilitas yang ada di media moodle mengenai materi yang tidak dimengerti.
 - b. Bertanya kepada guru jika ada tugas yang tidak dimengerti.
 - c. Tidak mudah putus asa dalam mengerjakan tugas dari guru.
3. Tanggung jawab siswa terhadap tugas belajarnya.
 - a. Siswa mengerjakan tugas yang diberikan guru melalui media *moodle*.
 - b. Memberi kontribusi pada kelompok belajarnya.
 - c. Siswa mengerjakan tugas dengan tepat waktu.
4. Rasa senang siswa terhadap tugas yang diberikan oleh guru.
 - a. Tidak mengeluh saat guru memberikan tugas.
 - b. Berpartisipasi mengerjakan tugas dari guru.
 - c. Tidak menyontek pekerjaan teman.
5. Reaksi siswa terhadap stimulus yang diberikan oleh guru.

- a. Memperhatikan pertanyaan dari guru.
- b. Langsung menjawab pertanyaan dari guru.
- c. Keseriusan siswa dalam menjawab pertanyaan dari guru.

Langkah-langkah dalam menganalisis penilaian observasi adalah sebagai berikut:

1. Menentukan skor siswa untuk masing-masing indikator dengan cara sebagai berikut:
 - Jika siswa memenuhi ketiga aspek yang diamati, memperoleh skor 4
 - Jika siswa memenuhi 2 dari 3 aspek yang diamati, memperoleh skor 3
 - Jika siswa memenuhi 1 dari 3 aspek yang diamati, memperoleh skor 2
 - Jika siswa tidak memenuhi ketiga aspek yang diamati, memperoleh skor 1.
2. Data yang diperoleh dari hasil observasi dianalisis dengan distribusi frekuensi dan selanjutnya langkah-langkah yang ditempuh adalah:
 - Menjumlah masing-masing skor siswa dan membaginya dengan jumlah indikator
 - Menjumlahkan masing-masing aspek yang diamati dan indikatornya dan dideskripsikan
 - Menjumlahkan masing-masing indikator kemudian dibagi dengan jumlah siswa sehingga diperoleh skor rata-rata masing-masing indikator, yang kemudian dideskripsikan
$$\text{Skor rata-rata masing-masing indikator} = \frac{\sum \text{Skor}}{\sum \text{Siswa}}$$
 - Mencari skor rata-rata motivasi belajar siswa dengan cara menjumlahkan skor rata-rata masing-masing indikator dan dibagi dengan jumlah indikator
$$\text{Jumlah skor rata-rata motivasi belajar siswa} = \frac{\sum \text{Skor} \times X}{\sum \text{Siswa}}$$
 - Peneliti melakukan tabulasi kemudian menghitung skor rata-rata pada masing-masing indikator dan rata-rata skor motivasi belajar.
 - Mendeskripsikan skor rata-rata motivasi belajar siswa berdasarkan indikator dan aspek yang diamati dan kemudian ditentukan kriteria motivasi belajar siswa.

- Untuk mengetahui tingkat kriteria motivasi belajar siswa dari hasil observasi, peneliti membagi dalam 3 kriteria, yaitu rendah, sedang, dan tinggi. Adapun untuk menentukan interval kelas dengan rumus Sturges, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Interval Kelas} &= \frac{\text{Range}}{\sum \text{Kelas}} \\ &= \frac{4-1}{3} = \frac{3}{3} = 1 \end{aligned}$$

Tabel 3. 3 Pedoman interpretasi skor rata-rata motivasi belajar

No.	Rata-rata skor	Kriteria Motivasi Belajar
1.	1,0 – 2,0	Rendah
2.	>2,0 – 3,0	Sedang
3.	>3,0 – 4,0	Tinggi

Setelah data observasi dianalisis maka dapat di ketahui skor rata-rata dari motivasi belajar siswa apakah sangat rendah, rendah, sedang, tinggi atau sangat tinggi sesuai dengan skor rata-rata yang telah ditentukan. Jika terjadi peningkatan motivasi belajar siswa, maka tujuan dari penggunaan media pembelajaran *moodle* ini tercapai.

3.7.3 Analisis data Hasil Belajar

Analisis data hasil belajar digunakan peneliti untuk mengetahui hasil belajar siswa. Nilai akhir hasil belajar siswa di peroleh dari nilai tugas dan nilai ulangan harian secara *Online* dengan media *Moodle* yang dilakukan pada setiap akhir siklus. Pedoman standar ketuntasan SMK Negeri 4 Jember untuk mengetahui daya serap siswa secara individu maupun secara klasikal dapat dirumuskan sebagai berikut :

a. Ketuntasan individual

Seorang siswa dinyatakan tuntas belajarnya apabila memenuhi standar ketuntasan minimal yang telah ditentukan yaitu ≥ 78 .

b. Ketuntasan klasikal

Suatu kelas dinyatakan tuntas belajarnya secara klasikal apabila kelas tersebut telah mencapai $\geq 75\%$ dari jumlah siswa yang mencapai ≥ 78 . Persentase ketuntasan klasikal dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$P = \frac{n}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase ketuntasan hasil belajar secara klasikal

n = jumlah siswa yang tuntas

N = jumlah seluruh siswa

Jadi, kriteria ketuntasan siswa adalah:

- Siswa dikatakan tuntas apabila memperoleh nilai ≥ 78 dari nilai maksimal 100
- Kelas dikatakan tuntas apabila jumlah siswa tuntas mencapai 75% dari jumlah seluruh siswa dikelas.

Untuk mengetahui ketuntasan hasil belajar, diolah dan dibandingkan dengan kriteria ketuntasan minimum (KKM).

3.8 Indikator Keberhasilan Tindakan

Pengukuran keberhasilan penggunaan media pembelajaran *moodle* dilakukan pada siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember, menggunakan indikator ketercapaian. Indikator ketercapaian penggunaan media pembelajaran *moodle* dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. 4 Indikator keberhasilan tindakan

No	Indikator	Target	
		Sebelum Tindakan	Setelah Tindakan
1	Penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i>	Belum terlaksana	Terlaksana
2	Motivasi belajar siswa	Rendah	Tinggi
	Hasil belajar secara individual	<78	≥ 78
3	Ketuntasan hasil belajar secara klasikal	<75%	$\geq 75\%$

Sumber: Data primer yang diolah

Pemberian tindakan pada siklus I dikatakan berhasil meningkatkan motivasi belajar jika peserta didik yang mengalami peningkatan kategori dari sebelum pemberian tindakan sampai akhir siklus I per-indikator ada sebanyak

minimal 65% peserta didik. Dengan demikian pemberian tindakan pada siklus I dikatakan belum berhasil jika terdapat suatu indikator, dimana peserta didik yang mengalami peningkatan kategori dari sebelum pemberian tindakan sampai akhir siklus I pada indikator tersebut kurang dari 65%.

Terjadinya perubahan dalam kegiatan pembelajaran siswa, khususnya motivasi belajar dan hasil belajar siswa adalah suatu hal yang perlu diperhatikan. Motivasi belajar siswa yang semula rendah diharapkan menjadi tinggi dan hasil belajar siswa yang semula kurang dari 78 diharapkan dapat meningkat, dengan kata lain apabila terjadi perubahan pada motivasi belajar, hasil belajar siswa dan penggunaan media pembelajaran *moodle*, maka penggunaan media pembelajaran *moodle* ini efektif diterapkan dalam pembelajaran mata pelajaran strategi pemasaran.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa penggunaan media pembelajaran *Moodle* dapat meningkatkan motivasi dan hasil belajar siswa pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember semester gasal tahun ajaran 2017/2018. Peningkatan motivasi belajar siswa dapat dilihat dari skor rata-rata motivasi sebelum tindakan yaitu 1,89 dengan kriteria rendah, pada siklus I mengalami peningkatan menjadi 2,7 dengan kriteria sedang, dan pada siklus II mengalami peningkatan kembali menjadi 3,7 dengan kriteria tinggi. Peningkatan hasil belajar siswa dapat dilihat dari rata-rata nilai ulangan harian siswa sebelum tindakan yaitu 69,63 dengan ketuntasan klasikal sebesar 51,43%. Pada siklus I mengalami peningkatan rata-rata nilai ulangan harian menjadi 81,28 dengan ketuntasan klasikal sebesar 82,85%. Kemudian mengalami peningkatan kembali pada siklus II dengan nilai rata-rata ulangan harian siswa menjadi 85,57 dengan ketuntasan klasikal sebesar 91,43%. Peningkatan motivasi dan hasil belajar siswa pada kompetensi dasar mendeskripsikan strategi bauran pemasaran siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember ini menunjukkan tercapainya tujuan penelitian penggunaan media pembelajaran *Moodle*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang penggunaan media pembelajaran *Moodle* pada siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember, maka saran yang dapat dikemukakan adalah:

1. Hendaknya penggunaan media pembelajaran *Moodle* dijadikan alternative bagi guru dalam melakukan kegiatan pembelajaran, sehingga lebih variatif dan siswa tidak merasa bosan.
2. Media pembelajaran *Moodle* dapat digunakan dimanapun dan kapanpun, maka sebaiknya guru membiasakan menggunakan media ini terutama saat guru sedang tidak dapat mengisi jam pelajaran. Sehingga siswa tetap dapat melaksanakan pembelajaran meskipun guru tidak dapat hadir.
3. Penelitian ini hendaknya dapat dijadikan masukan bagi peneliti lain untuk penelitian lebih lanjut dengan kompetensi dasar yang berbeda.

DAFTAR BACAAN**Referensi Buku**

- Amiroh, S. 2012. *Membangun E-Learning dengan LMS Moodle*. Sidoarjo: PT Berkah Mandiri Globalindo
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Darmawan,D. 2014. *Pengembangan e-learning Teori dan Desain*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Daryanto. 2010. *Media Pembelajaran*. Bandung: Satu Nusa
- Ekawarna,2009. *Penelitian Tindakan Kelas*. Jakarta: Gaung Persada Press Al-Shafa
- Jihad, Asep & Haris, Abdul. 2012. *Evaluasi pembelajaran*. Yogyakarta: Multi Presindo.
- Nasution, S. 2000. *Didaktik asas-asas mengajar*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Purwanto, N. 2004. *Prinsip-prinsip Dan Teknik Evaluasi Pembelajaran*. Bandung: Ramadya
- Puspitasari, Devi. 2014. *Strategi Pemasaran Dasar Program Keahlian Tata Niaga SMK Bisnis dan Manajemen*. Depok: CV Rizeva Utama.
- Rusman. 2014. *Model-Model Pembelajaran (Mengembangkan Profesionalitas Guru)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Sardiman, A.M. 2016. *Interaksi dan motivasi belajar mengajar*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Shoimin, Aris. 2014. *68 Model Pembelajaran Inovatif dalam Kurikulum 2013*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- Sudjana, N. 2005. *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Remaja Rosakarya
- Sudjana, Nana dan Ahmad Rivai. 2010. *Media Pengajaran*. Bandung: Sinar Baru Algensindo
- Susanto,Ahmad. 2014. *Teori belajar dan pembelajaran di sekolah dasar*. Jakarta: Kencana.

Uno, Hamzah. 2014. *Model Pembelajaran menciptakan proses belajar mengajar yang kreatif dan efektif*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Wahab, Rohmalina. 2016. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

Warsita, Bambang. 2011. *Pendidikan Jarak Jauh*. Bandung: Remaja Rosdakarya

Jurnal

Aminoto, T. 2014. Penerapan Media E-Learning Berbasis Schology untuk Meningkatkan Aktivitas dan Hasil Belajar Materi Usaha dan Energy di Kelas XI SMAN 10 Kota Jambi. *Jurnal Sainmatika Vol 8 No 1 2014 ISSN 1979-0910*. Jambi: Universitas Jambi

Risdianto, Eko. 2012. Penerapan Pembelajaran Model Computer Assisted Intruccion (CAI) dengan Menggunakan Software Moodle Sebagai Upaya Peningkatan Aktivitas dan Hasil Belajar Siswa Pada Konsep Teori Kinetik Gas Kelas XI IPA 2 SMA Negeri 5 Kota Bengkulu. *Jurnal Pendidikan*. Bengkulu: SMA Negeri 5 Kota Bengkulu.

Lampiran A

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	RUMUSAN MASALAH	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	HIPOTESIS
<p>“Penggunaan Media Pembelajaran Moodle Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember Mata Pelajaran Strategi Pemasaran Materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)”</p>	<p>a) Bagaimana peningkatan motivasi belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018?</p> <p>b) Bagaimana peningkatan motivasi belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018?</p> <p>c) Bagaimana peningkatan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri</p>	<p>1. Media Pembelajaran <i>moodle</i></p> <p>2. Motivasi Belajar Siswa</p> <p>3. Hasil Belajar Siswa</p>	<p>1. Motivasi belajar siswa:</p> <p>a. Minat dan perhatian siswa terhadap pelajaran</p> <p>b. Semangat siswa untuk melakukan tugas-tugas belajarnya</p> <p>c. Tanggungjawab siswa dalam mengerjakan tugas-tugas belajarnya</p> <p>d. Reaksi yang ditunjukkan siswa terhadap stimulus yang diberikan guru</p> <p>e. Rasa senang dalam mengerjakan tugas yang diberikan</p>	<p>Data primer:</p> <ul style="list-style-type: none"> Siswa kelas X TN1 SMK Negeri 4 Jember <p>Data Sekunder:</p> <ul style="list-style-type: none"> Guru mata pelajaran Strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember Dokumen dari sekolah yang berhubungan dengan penelitian 	<p>1. Jenis Penelitian: Penelitian Tindakan Kelas (PTK)</p> <p>2. Metode pengumpulan data dengan observasi, angket, tes, wawancara, dokumen.</p> <p>3. Metode analisis data</p> <p>a) Deskripsi kualitatif</p> <p>b) Skor rata-rata per-indikator motivasi belajar:</p> $X = \frac{\text{Jumlah Skor}}{\text{Skor Maksimal}} \times 100\%$ <p>c) Skor rata-rata motivasi belajar</p> $= \frac{\text{Jumlah Skor X}}{\text{Indikator}}$ <p>d) Persentase aktivitas guru</p> $E = \frac{n}{N} \times 100\%$	<p>1. Jika digunakan media pembelajaran <i>Moodle</i> dapat meningkatkan motivasi belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018.</p> <p>2. Jika digunakan media pembelajaran <i>Moodle</i> dapat meningkatkan hasil belajar siswa kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember pada</p>

	<p>4 Jember pada mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018?</p>		<p>2. Hasil Belajar siswa: - Nilai Ulangan Harian Mata Pelajaran Strategi Pemasaran Semester Gasal kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember</p>		<p>e) Persentase ketuntasan hasil belajar siswa $P = \frac{n}{N} \times 100\%$</p>	<p>mata pelajaran strategi pemasaran materi Strategi bauran pemasaran semester Gasal tahun ajaran 2017/2018.</p>
--	--	--	---	--	---	--



Lampiran B**PEDOMAN PENELITIAN****A. TUNTUNAN OBSERVASI**

No	Data yang diperoleh	Sumber data
1	Motivasi belajar siswa pada saat penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i> .	Siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
2	Cara mengajar guru mata pelajaran strategi pemasaran ketika menggunakan media pembelajaran <i>moodle</i> .	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember

B. TUNTUNAN WAWANCARA

No	Data yang diperoleh	Sumber data
1	Tanggapan guru mengenai penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i> dalam pembelajaran strategi pemasaran	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
2	Tanggapan siswa mengenai penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i> dalam pembelajaran strategi pemasaran	Salah satu siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
3	Kendala yang dihadapi guru dalam penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i> dalam pembelajaran strategi pemasaran	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
4	Kendala yang dihadapi siswa dalam penggunaan media pembelajaran <i>moodle</i> dalam pembelajaran strategi pemasaran	Salah satu siswa kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember

C. TUNTUNAN TES

No	Data yang diperoleh	Sumber data
1	Nilai tes (ulangan harian) siswa dan nilai tugas siswa kelas X TN 1 semester Gasal SMK Negeri 4 Jember	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember

D. TUNTUNAN DOKUMEN

No	Data yang diperoleh	Sumber data
1	Daftar nama siswa kelas X TN 1	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
2	Denah lokasi SMK Negeri 4 Jember	Kantor Tata Usaha SMK Negeri 4 Jember
3	Nilai ulangan sebelum tindakan	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember
4	Jadwal pelajaran	Guru mata pelajaran strategi pemasaran kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember

Lampiran C.1

**PEDOMAN OBSERVASI
MOTIVASI BELAJAR SISWA**

Berilah tanda (√) pada kolom yang telah disediakan sesuai dengan indikator motivasi belajar yang ditunjukkan siswa pada saat proses pembelajaran berlangsung.

No	Nama	1			Skor	2			Skor	3			Skor	4			Skor	5			Skor	Σ Skor setiap siswa	X Skor setiap siswa
		a	b	c		a	b	c		a	b	c		a	b	c		a	b	c			
1																							
2																							
...																							
Σ skor																							
...																							
X̄																							

Sumber : Arikunto (2011:169)

Keterangan

1. Minat dan perhatian siswa terhadap pelajaran.
 - a. Mendengarkan penjelasan guru saat menggunakan media moodle.
 - b. Memperhatikan dengan sungguh-sungguh
 - c. Siswa mencatat hal-hal penting mengenai temuannya dalam video yang ada pada media pembelajaran *moodle*
2. Semangat belajar siswa untuk melaksanakan tugas-tugas belajarnya.
 - a. Bertanya kepada guru dengan menggunakan fasilitas yang ada di media moodle mengenai materi yang tidak dimengerti.
 - b. Bertanya kepada guru jika ada tugas yang tidak dimengerti.
 - c. Tidak mudah putus asa dalam mengerjakan tugas dari guru.

3. Tanggung jawab siswa terhadap tugas belajarnya.
 - a. Siswa mengerjakan tugas yang diberikan guru melalui media *moodle*.
 - b. Memberi kontribusi pada kelompok belajarnya.
 - c. Siswa mengerjakan tugas dengan tepat waktu.
4. Reaksi siswa terhadap stimulus yang diberikan oleh guru.
 - a. Memperhatikan pertanyaan dari guru.
 - b. Langsung menjawab pertanyaan dari guru.
 - c. Keseriusan siswa dalam menjawab pertanyaan dari guru.
5. Rasa senang siswa terhadap tugas yang diberikan oleh guru.
 - a. Tidak mengeluh saat guru memberikan tugas.
 - b. Berpartisipasi mengerjakan tugas dari guru.
 - c. Tidak menyontek pekerjaan teman.

Langkah-langkah dalam menganalisis penilaian observasi adalah sebagai berikut:

1. Menentukan skor siswa untuk masing-masing indikator dengan cara sebagai berikut:
 - Jika siswa memenuhi ketiga aspek yang diamati, memperoleh skor 4
 - Jika siswa memenuhi 2 dari 3 aspek yang diamati, memperoleh skor 3
 - Jika siswa memenuhi 1 dari 3 aspek yang diamati, memperoleh skor 2
 - Jika siswa tidak memenuhi ketiga aspek yang diamati, memperoleh skor 1.
2. Data yang diperoleh dari hasil observasi dianalisis dengan distribusi frekuensi dan selanjutnya langkah-langkah yang ditempuh adalah:
 - Menjumlah masing-masing skor siswa dan membaginya dengan jumlah indikator
 - Menjumlahkan masing-masing aspek yang diamati dan indikatornya dan dideskripsikan
 - Menjumlahkan masing-masing indikator kemudian dibagi dengan jumlah siswa sehingga diperoleh skor rata-rata masing-masing indikator, yang kemudian dideskripsikan

$$\text{Skor rata-rata masing-masing indikator} = \frac{\sum \text{Skor}}{\sum \text{Siswa}}$$

- Mencari skor rata-rata motivasi belajar siswa dengan cara menjumlahkan skor rata-rata masing-masing indikator dan dibagi dengan jumlah indikator

$$\text{Jumlah skor rata-rata motivasi belajar siswa} = \frac{\sum \text{Skor } X}{\sum \text{Siswa}}$$

- Peneliti melakukan tabulasi kemudian menghitung skor rata-rata pada masing-masing indikator dan rata-rata skor motivasi belajar.
- Mendeskripsikan skor rata-rata motivasi belajar siswa berdasarkan indikator dan aspek yang diamati dan kemudian ditentukan kriteria motivasi belajar siswa.
- Untuk mengetahui tingkat kriteria motivasi belajar siswa dari hasil observasi, peneliti membagi dalam 3 kriteria, yaitu rendah, sedang, dan tinggi. Adapun untuk menentukan interval kelas dengan rumus Sturges, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Interval Kelas} &= \frac{\text{Range}}{\sum \text{Kelas}} \\ &= \frac{4-1}{3} = \frac{3}{3} = 1 \end{aligned}$$

Tabel Pedoman interpretasi skor rata-rata motivasi belajar

No.	Rata-rata skor	Kriteria Motivasi Belajar
1.	1,0 – 2,0	Rendah
2.	>2,0 – 3,0	Sedang
3.	>3,0 – 4,0	Tinggi

Lampiran C.2

PEDOMAN OBSERVASI

PROSES PENGGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE*

SIKLUS I

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Kelas/Semester : X TN 1 / Genap

Petunjuk :

Beri tanda ceklis (√) pada salah satu kolom (terlaksana/tidak terlaksana) untuk setiap keterampilan.

No	Aspek yang diamati	Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Guru memberikan gambaran umum tentang media <i>moodle</i> kepada siswa		
2.	Guru menjelaskan aturan proses pembelajaran menggunakan media <i>moodle</i> .		
3.	Guru mengarahkan siswa untuk <i>log in</i> pada aplikasi <i>moodle</i> dengan menggunakan <i>user</i> dan <i>password</i> yang diberikan guru		
4.	Guru mengarahkan siswa untuk membuka dan membaca materi yang ada pada media <i>moodle</i>		
5.	Guru memberikan kesempatan siswa untuk bertanya mengenai materi yang telah dipelajari		
6.	Guru membentuk kelompok secara heterogen		
7.	Guru memberikan topik untuk didiskusikan oleh masing-masing kelompok		
8.	Guru membimbing siswa saat melakukan diskusi		
9.	Guru mengarahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusinya		
10.	Guru memberikan pertanyaan kepada siswa		
11.	Guru memberikan apresiasi kepada siswa		
12.	Guru mengarahkan siswa untuk mengunggah hasil diskusinya kedalam media <i>moodle</i>		
13.	Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajaran <i>moodle</i>		

Lampiran C.3

PEDOMAN OBSERVASI

PROSES PENGGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE*

SIKLUS II

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Kelas/Semester : X TN 1 / Genap

Petunjuk :

Beri tanda ceklis (√) pada salah satu kolom (terlaksana/tidak terlaksana) untuk setiap keterampilan.

No	Aspek yang diamati	Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Guru memberikan gambaran umum tentang media <i>moodle</i> kepada siswa		
2.	Guru menjelaskan aturan proses pembelajaran menggunakan media <i>moodle</i> .		
3.	Guru mengarahkan siswa untuk <i>log in</i> pada aplikasi <i>moodle</i> dengan menggunakan <i>user</i> dan <i>password</i> yang diberikan guru		
4.	Guru mengarahkan siswa untuk membuka dan membaca materi yang ada pada media <i>moodle</i>		
5.	Guru memberikan kesempatan siswa untuk bertanya mengenai materi yang telah dipelajari		
6.	Guru membentuk kelompok secara heterogen		
7.	Guru memberikan topik untuk didiskusikan oleh masing-masing kelompok		
8.	Guru membimbing siswa saat melakukan diskusi		
9.	Guru mengarahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusinya		
10.	Guru memberikan pertanyaan kepada siswa		
11.	Guru memberikan apresiasi kepada siswa		
12.	Guru mengarahkan siswa untuk mengunggah hasil diskusinya kedalam media <i>moodle</i>		
13.	Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajaran <i>moodle</i>		

LAMPIRAN D.1

**PEDOMAN WAWANCARA SEBELUM TINDAKAN
NARASUMBER GURU**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Tahun Ajaran : 2017/2018

Kelas/Semester : X TN 1/Genap

1. Media pembelajaran apa yang sering bapak gunakan dalam pembelajaran strategi pemasaran?

.....
.....

2. Kendala-kendala apa saja yang sering bapak alami selama ini pada saat menggunakan media tersebut?

.....
.....

3. Bagaimana untuk hasil belajar siswa (ulangan harian) siswa selama ini?

.....
.....

4. di SMK Negeri 4 Jember ini untuk jurusan pemasaran kelas X ada berapa kelas?

.....
.....

5. Dari beberapa kelas tersebut, kelas manakah yang memiliki hasil belajar terendah?

.....
.....

Lampiran D.2**PEDOMAN WAWANCARA SETELAH TINDAKAN
NARASUMBER GURU**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Tahun Ajaran : 2017/2018

Kelas/Semester : X TN 1/Genap

1. Bagaimana penggunaan media *moodle* yang diterapkan pada mata pelajaran strategi pemasaran?

.....
.....

2. Kendala-kendala apa saja yang sering bapak alami selama ini pada saat menggunakan media *moodle* tersebut?

.....
.....

3. Bagaimana suasana kelas saat bapak menggunakan media *moodle*?

.....
.....

4. Bagaimana tanggapan bapak mengenai motivasi belajar dari siswa selama bapak menggunakan media *moodle* ini?

.....
.....

5. Bagaimana untuk hasil belajar siswa (ulangan harian) siswa setelah penggunaan media *moodle* ini?

.....
.....

Lampiran D.3

**PEDOMAN WAWANCARA SEBELUM TINDAKAN
NARASUMBER SISWA KELAS X TN 1**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Tahun Ajaran : 2017/2018

Kelas/Semester : X TN 1/Genap

Nama Siswa :

1. Media pembelajaran apa yang biasanya digunakan guru mata pelajaran strategi pemasaran untuk mengajar?

.....
.....

2. Bagaimana menurut adik mengenai penggunaan media tersebut?

.....
.....

3. Setujukah adik jika digunakan dengan media pembelajaran yang lain?

.....
.....

Lampiran D.4**PEDOMAN WAWANCARA SETELAH TINDAKAN
NARASUMBER SISWA KELAS X TN 1**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Tahun Ajaran : 2017/2018

Kelas/Semester : X TN 1/Genap

Nama Siswa :

1. Bagaimana pendapat Adik mengenai penggunaan media pembelajaran *moodle* yang diterapkan pada pembelajaran strategi pemasaran?

.....
.....

2. Apakah adik merasa termotivasi untuk belajar setelah menggunakan media *moodle* tersebut?

.....
.....

3. Apakah adik merasa kesulitan dalam penggunaan media *moodle*?

.....
.....

Lampiran E.1**HASIL WAWANCARA DENGAN GURU KELAS X TN 1
SMK NEGERI 4 JEMBER SEBELUM TINDAKAN**

Peneliti: Media pembelajaran apa yang sering bapak gunakan dalam pembelajaran strategi pemasaran?

Guru : Dalam pembelajaran strategi pemasaran saya sering menggunakan media pembelajaran *powerpoint*, karena saya rasa media tersebut media yang paling mudah untuk diberikan kepada siswa.

Peneliti: Kendala-kendala apa saja yang sering bapak alami selama ini pada saat menggunakan media tersebut?

Guru : Kalau masalah kendala mungkin terletak pada siswanya ya. Karena banyak saya temukan siswa kurang memperhatikan, ada yang sedang berbicara dengan teman sebangku, sehingga mengganggu siswa yang lainnya.

Peneliti: Bagaimana untuk hasil belajar siswa (ulangan harian) siswa selama ini pak?

Guru : Untuk hasil belajar siswa ya bervariasi mas. Ada kelas yang nilai ulangannya bagus-bagus, tapi juga ada kelas yang nilai ulangannya masih banyak yang kurang dari KKM.

Peneliti: di SMK Negeri 4 Jember ini untuk jurusan pemasaran kelas X ada berapa kelas pak?

Guru : Untuk jurusan pemasaran di kelas X ada tiga kelas mas. Kelas X TN1, X TN2, dan X TN3.

Peneliti: dari ketiga kelas tersebut, kelas manakah yang memiliki hasil belajar terendah pak?

Guru : Kelas yang memiliki hasil belajar terendah saat ini adalah kelas X TN1 mas masih 50% dari jumlah siswanya yang tuntas pada saat ulangan harian kemarin.

Lampiran E.2**HASIL WAWANCARA DENGAN SISWA KELAS X TN 1
SMK NEGERI 4 JEMBER SEBELUM TINDAKAN****Nama Siswa : AT (Siswa dengan nilai tertinggi)**

Peneliti : Media pembelajaran apa yang biasanya digunakan guru mata pelajaran strategi pemasaran untuk mengajar?

Siswa : pembelajaran dikelas biasanya guru hanya menggunakan media *powerpoint* kak.

Peneliti : Bagaimana menurut adik mengenai penggunaan media tersebut?

Siswa : Kalau menurut saya, bisa santai mendengarkan guru mengajar, tapi terkadang juga terasa bosan kak.

Peneliti : Setujukah adik jika digunakan dengan media pembelajaran yang lain?

Siswa : Setuju kak, biar ada variasi waktu belajar dikelas.

Lampiran E.3**HASIL WAWANCARA DENGAN SISWA KELAS X TN 1
SMK NEGERI 4 JEMBER SEBELUM TINDAKAN****Nama Siswa : (Siswa dengan nilai terendah)**

Peneliti : Media pembelajaran apa yang biasanya digunakan guru mata pelajaran strategi pemasaran untuk mengajar?

Siswa : Kalau guru mengajar di kelas hanya menggunakan media *powerpoint* saja, terkadang juga tidak menggunakan media kak.

Peneliti : Bagaimana menurut adik mengenai penggunaan media tersebut?

Siswa : Kalau menurut saya mengenai media *powerpoint*, saya merasa bosan. Karena tugas saya hanya mendengarkan penjelasan guru saja.

Peneliti : Setujukah adik jika digunakan dengan media pembelajaran yang lain?

Siswa : Kalau saya ya setuju saja kak. Yang penting bisa nyaman saat dikelas biar tidak mengantuk.

Lampiran E.4**HASIL WAWANCARA DENGAN GURU STRATEGI PEMASARAN
KELAS X TN 1 SMK NEGERI 4 JEMBER SETELAH TINDAKAN**

1. Bagaimana penggunaan media *moodle* yang diterapkan pada mata pelajaran strategi pemasaran?

Guru: *dalam penggunaan media moodle ini selama proses pembelajaran yang lancer, hanya saja saat pertemuan pertama siswa masih kurang beradaptasi dengan media yang mereka anggap baru ini. Sangat bagus sekali menurut saya karena mampu membuat siswa penasaran dan selalu ingin belajar saat dikelas. Dan menurut saya ini bagus karena dengan siswa dapat memanfaatkan alat teknologi yang mereka punya untuk belajar.*

2. Kendala-kendala apa saja yang sering bapak alami selama ini pada saat menggunakan media *moodle* tersebut?

Guru: *untuk kendala dalam preoses pembelajaran saat menggunakan media moodle ini ya pada saat pertemuan pertama. Siswa masih kebingungan dalam penggunaan media moodle ini. Namun pada pertemuan berikutnya siswa sudah mulai terbiasa dengan media moodle ini.*

3. Bagaimana suasana kelas saat bapak menggunakan media *moodle*?

Guru: *suasana kelas cukup kondusif ya mas, siswa Nampak semangat dalam mengikuti pembelajaran. Karena mereka merasa penasaran dengan media moodle ini yang mereka anggap sebuah media pembelajaran yang baru.*

4. Bagaimana tanggapan bapak mengenai motivasi belajar dari siswa selama bapak menggunakan media *moodle* ini?

Guru: *untuk motivasi belajar siswa cukup terlihat bahwa ada peningkatan saat siswa mengikuti pembelajaran didalam kelas menggunakan media moodle ini. Siswa sudah mulai berani bertanya baik kepada guru maupun kepada teman saat*

dilakukan diskusi. Selain itu siswa sangat bersemangat setiap saat guru memberikan tugas dalam media moodle tersebut.

5. Bagaimana untuk hasil belajar siswa (ulangan harian) siswa setelah penggunaan media moodle ini?

Guru: hasil belajar siswa juga sudah meningkat kalau kita bandingkan dengan sebelumnya saat pembelajaran belum menggunakan media moodle ini. Mungkin karena siswa bisa mempelajari dirumah atau diluar jam pelajaran karena media ini kan online mas,jadi bisa diakses kapan saja. Hal ini yang membuat hasil belajar siswa menjadi meningkat.



Lampiran E.5**HASIL WAWANCARA SETELAH TINDAKAN
NARASUMBER SISWA KELAS X TN 1**

Nama Siswa : (Siswa dengan nilai tertinggi)

1. Bagaimana pendapat Adik mengenai penggunaan media pembelajaran *moodle* yang diterapkan pada pembelajaran strategi pemasaran?

Siswa: *menurut saya sangat menyenangkan dan sangat praktis. Karena media ini bisa diakses kapan saja apabila saya masih belum paham mengenai materi yang telah dipelajari.*

2. Apakah adik merasa termotivasi untuk belajar setelah menggunakan media *moodle* tersebut?

Siswa: *iya kak, saya bersemangat ketika guru menggunakan media moodle sebagai media pembelajaran di kelas saya. Karena media ini merupakan media yang baru bagi saya dan saya bisa mempelajarinya kembali saat dirumah hanya dengan membuka media moodle ini kak. Jadi ini mempermudah saya dalam belajar.*

3. Apakah adik merasa kesulitan dalam penggunaan media *moodle*?

Siswa: *saya merasa kesulitan ketika mempelajari langkah-langkah diawal pembelajaran kak. Karena selama ini saya tidak pernah menggunakan media ini.*

Lampiran E.6**HASIL WAWANCARA SETELAH TINDAKAN
NARASUMBER SISWA KELAS X TN 1**

Nama Siswa : (Siswa dengan nilai terendah)

1. Bagaimana pendapat Adik mengenai penggunaan media pembelajaran *moodle* yang diterapkan pada pembelajaran strategi pemasaran?

Siswa: *bagi saya media ini sangat bagus kak, karena didalam media moodle ini terdapat materi yang terangkum secara jelas. Dan ketika ulangan pun saya senang karena dikerjakan dengan cara yang berbeda dari sebelumnya.*

2. Apakah adik merasa termotivasi untuk belajar setelah menggunakan media *moodle* tersebut?

Siswa: *saya merasa semangat dalam mengikuti pembelajar menggunakan media moodle ini kak. Hanya saja waktu dalam mengerjakan soal-soal terlalu sedikit sehingga saya tidak maksimal dalam mengerjakannya kak.*

3. Apakah adik merasa kesulitan dalam penggunaan media *moodle*?

Siswa: *bagi saya lumayan sulit ketika pertama digunakan, namun untuk berikutnya saya sudah mulai terbiasa menggunakan media ini.*

Lampiran F

SILABUS

MATA PELAJARAN STRATEGI PEMASARAN

Satuan Pendidikan : SMK NEGERI 4 JEMBER

Kelas /Semester : X / GASAL-GENAP

Kompetensi Inti :

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
- KI.3 Mahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
<p>3.1 Mendiskripsikan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix)</p> <p>4.1. Merencanakan strategi bauran pemasaran</p>	<p>Strategi Bauran Pemasaran :</p> <p>1. Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix)</p> <p>2. Penerapan marketing mix</p>	<p>Mengamati:</p> <p>Mempelajari Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya :</p> <p>Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Strategi Bauran Pemasaran (melalui Diskusi)</p> <p>Mengeksplorasi:</p> <p>Mengumpulkan data /informasi tentang Bauran Pemasaran (marketing mix)</p> <p>Mengasosiasi :</p> <p>Menganalisis dan</p>	<p>Tes tertulis:</p> <p>Menilai kemampuan kognitif tentang bauran pemasaran</p> <p>Unjuk kerja :</p> <p>Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan bauran pemasaran (marketing Mix)</p> <p>Penilaian produk :</p> <p>Menilai laporan dan bahan presentasi tentang rencana strategi bauran Pemasaran</p>	6 X 2 JP	<p>Sumber</p> <p>1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008</p> <p>2. Dra. Sumartini “Pemasaran ” Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995</p> <p>3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo , Jakarta</p>

		menyimpulkan strategi bauran pemasaran	(marketing mix) produk tertentu		
		Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang strategi bauran pemasaran dalam bentuk laporan			



Lampiran G.1**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)
PRA SIKLUS**

Satuan Pendidikan	: SMK NEGERI 4 JEMBER
Kelas/ Semester	: X TN / 1
Mata Pelajaran	: Strategi Pemasaran
Materi Pokok	: Teknik dan Strategi Pemasaran
Alokasi Waktu	: 3 x 45 menit

A. Kompetensi Inti

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.

KI 2 : Mengembangkan perilaku (jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong, kerjasama, cinta damai, responsif dan pro-aktif) dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.

KI 3 : Memahami dan menerapkan pengetahuan faktual, konseptual, prosedural dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

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 metoda sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar:

- 1.1 Memahami nilai-nilai keimanan dengan menyadari hubungan keteraturan dan kompleksitas alam dan jagad raya terhadap kebesaran Tuhan yang menciptakannya
- 1.2 Mendeskripsikan kebesaran Tuhan yang menciptakan berbagai sumber energi di alam
- 1.3 Mengamalkan nilai-nilai keimanan sesuai dengan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari
- 2.1 Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi
- 2.2 Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
- 3.1 Memahami Teknik dan Strategi Pemasaran
- 4.1 Mengevaluasi teknik dan Strategi pemasaran

C. Indikator Pencapaian Kompetensi dan tujuan pembelajaran:

- 1.1 Menunjukkan perilaku rasa syukur dalam proses pembelajaran
- 2.1 Menunjukkan rasa ingin tahu dalam proses pembelajaran
- 2.3 Bekerjasama dalam kegiatan kelompok dalam proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.
- 3.1 Memahami Teknik dan Strategi Pemasaran
 - 3.1.1 Mendeskripsikan Pengertian Teknik dan Strategi pemasaran
 - 3.1.2 Mendeskripsikan Strategi Pemasaran
- 4.1 Mengevaluasi teknik dan Strategi pemasaran
 - 4.1.1 Menguraikan Pengertian Teknik dan Strategi pemasaran
 - 4.1.2 Menguraikan Strategi Pemasaran

D. Pendekatan dan Metode Pembelajaran

Pendekatan : Saintifik

Metode pembelajaran : Diskusi kelompok, penugasan, dan inquiri

E. Media Pembelajaran:

1. Komputer dan LCD
2. Power point
3. Gambar

F. Sumber Belajar:

1. Bahan Ajar Kemendikbud
2. Media cetak
3. Internet

G. Langkah Kegiatan Pembelajaran:**Pertemuan pertama**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	1) Peserta didik merespon salam dari guru 2) Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran 3) Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta didik 4) Mengajak peserta didik berdinamika dengan yel-yel. Contoh: guru berkata: “ <i>pemasaran 25</i> (singkatan SMK N 25 Jakarta). Peserta didik menjawab : <i>ramah</i> (sambil membuka kedua tangan), <i>jujur</i> (menunjuk kedada), <i>kretaif</i> (sambil menggengam kedua tangan), <i>Berprestasi</i> (hormat jari telunjuk dan jari tangan) dan tepuk tangan.	15 menit

	<p>5) Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan.</p> <p>6) Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar.</p>	
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	7) Peserta didik mengamati dari berbagai sumber mengenai A. pengertian Teknik dan strategi pemasaran.	100 menit
<i>Mengeksplor</i>	8) peserta didik mencari informasi dari berbagai sumber terkait materi tersebut	
<i>Menanya</i>	<p>9) Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya.</p> <p>10) Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta didik lain.</p>	
<i>Mengasosiasi</i>	11) Peserta didik menganalisis dan menyimpulkan informasi/data yang didapat dari berbagai sumber mengenai pengertian tehnik dan strategi pemasaran.	
<i>mengomunikasikan</i>	<p>10. Guru memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengemukakan kesimpulan mengenai tayangan gambar.</p> <p>11. Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun.</p> <p>12. Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran.</p>	

	13. Guru dan peserta didik bersama-sama melakukan refleksi untuk menemukan hikmah yang terkandung dalam materi pembelajaran.	
Kegiatan akhir		
Penutup	14. Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya.	20 menit
	15. Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya	
	16. Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran	
	17. Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik menjawab salam.	

Pertemuan kedua

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	1) Peserta didik merespon salam dari guru 2) Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran 3) Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta didik 4) Mengajak peserta didik berdinamika dengan yel-yel. Contoh: guru berkata: " <i>pemasaran 25</i> (singkatan SMK N 25 Jakarta). Peserta didik menjawab : <i>ramah</i> (sambil membuka kedua tangan), <i>jujur</i> (menunjuk keada), <i>kreatif</i> (sambil menggengam kedua tangan),	15 menit

	<p><i>Berprestasi</i> (hormat jari telunjuk dan jari tangan) dan tepuk tangan.</p> <p>5) Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan.</p> <p>6) Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar mengenai pengertian teknik dan strategi pemasaran, strategi pemasaran .</p>	
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	7) Peserta didik mengamati dan saling mendiskusikan dari berbagai sumber materi mengenai B. strategi pemasaran.	105 menit
<i>Menanya</i>	<p>8) Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya.</p> <p>9) Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta didik lain.</p>	
<i>Mengasosiasi</i>	10) Peserta didik menganalisis dan menyimpulkan informasi/data strategi pemasaran.	
<i>mengomunikasikan</i>	<p>11) Guru memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengemukakan kesimpulan mengenai teknik dan strategi pemasaran,</p> <p>12) Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun.</p> <p>13) Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran.</p>	

	14) Guru dan peserta didik bersama-sama melakukan refleksi untuk menemukan hikmah yang terkandung dalam materi pembelajaran.	
Kegiatan akhir		
Penutup	15) Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya.	15 menit
	16) Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya	
	17) Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran	
	18) Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik menjawab salam.	

Jember, 11 Juli 2017

Kepala Sekolah SMKN 4 Jember

Guru bidang studi,

Agus Budiarto S.P, M.Pd

NIP. 19611003 198403 1 003

M. Sulung Sorere, S.Pd

NIP.

Lampiran G.2**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)
SIKLUS I**

Satuan Pendidikan	: SMK NEGERI 4 JEMBER
Kelas/ Semester	: X TN / Genap
Mata Pelajaran	: Strategi Pemasaran
Materi Pokok	: Strategi bauran pemasaran
Alokasi Waktu	: 4 x 45 menit

A. Kompetensi Inti

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.

KI 2 : Mengembangkan perilaku (jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong, kerjasama, cinta damai, responsif dan pro-aktif) dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.

KI 3 : Memahami dan menerapkan pengetahuan faktual, konseptual, prosedural dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

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 metoda sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar:

3.2 Mendeskripsikan Strategi Baauran Pemasaran (marketing mix)

4.2 Merencanakan strategi bauran pemasarn

C. Indikator Pencapaian Kompetensi dan Tujuan Pembelajaran:

3.2 Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix)

3.2.1 Mendeskripsikan Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix)

3.2.2 Menjelaskan Penerapan marketing mix

4.2 Merencanakan strategi bauran pemasarn

4.2.1 Menguraikan Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix)

4.2.1 Menguraikan Penerapan marketing mix

D. Pendekatan dan Metode Pembelajaran

Pendekatan : Saintifik

Metode pembelajaran :

1. Presentasi
2. Tanya jawab
3. Diskusi

E. Alat/Media/Sumber Belajar

1. Alat/Bahan : Spidol, penghapus, papan tulis/white board, LCD, laptop, dll
2. Media : Media *Moodle*, Powerpoint tentang Perencanaan Strategi Produk
3. Sumber Belajar : Puspitasari, Devi. 2014. *Strategi Pemasaran; Dasar Program Keahlian Tata Niaga SMK Bisnis dan Manajemen*. Depok: CV Rizeva Utama
Bahan bacaan yang relevan dari internet

F. Langkah Kegiatan Pembelajaran:

Pertemuan ke 1

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
----------	--------------------	---------------

Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1) Guru member salam kepada peserta didik 2) Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran 3) Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta 4) Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan. 5) Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix. 6) Guru mengarahkan peserta didik untuk menyiapkan Laptop/Handphone yang digunakan untuk Log in ke pada media pembelajaran moodle 	15 menit
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	<ol style="list-style-type: none"> 7) Guru meminta siswa untuk mengamati sebuah video mengenai materi Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix yang ada dalam media <i>moodle</i> 8) Guru memberikan pertanyaan kepada peserta didik mengenai materi yang ada dalam video 	100 menit
<i>Menanya</i>	<ol style="list-style-type: none"> 9) Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya. 10) Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta didik lain. 	
<i>Mengasosiasi</i>	11) Guru membentuk peserta didik menjadi 5	

	<p>kelompok untuk membuat rangkuman materi mengenai materi Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix</p> <p>12) Siswa bersama-sama dengan kelompoknya membuat rangkuman materi</p>	
<i>mengomunikasikan</i>	<p>13) Guru memberikan kesempatan kepada perwakilan masing-masing kelompok untuk mengemukakan hasil diskusinya.</p> <p>14) Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun.</p> <p>15) Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran.</p> <p>16) Guru meminta kepada peserta didik mengunggah hasil diskusinya ke dalam media moodle</p> <p>17) Guru memberikan sebuah kuis kepada peserta didik yang dikerjakan secara online dengan media moodle</p>	
Kegiatan akhir		
Penutup	<p>18) Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya.</p>	20 menit
	<p>19) Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya</p>	
	<p>20) Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran</p>	
	<p>21) Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik</p>	

	menjawab salam.	
--	-----------------	--

PERTEMUAN 2

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru memberikan salam kepada peserta didik ✓ Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran ✓ Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta didik ✓ Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan. ✓ Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix. ✓ Guru meminta peserta didik untuk menyiapkan handphone atau laptop untuk Log in ke dalam media <i>moodle</i>. 	15 menit
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peserta didik diberikan soal latihan berupa kuis online dalam media moodle terkait materi KD 2 Bauran pemasaran (marketing mix) 	100 menit
<i>Menanya</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya. ✓ Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta 	

	didik lain.	
<i>Mengasosiasi</i>	✓ Peserta didik diarahkan untuk membuat rangkuman KD 2 Bauran pemasaran (marketing mix) dalam bentuk peta konsep atau bagan. Dan dikumpulkan	
<i>mengomunikasikan</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengemukakan kesimpulan mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix ✓ Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun. ✓ Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran. ✓ Guru memberikan soal ulangan harian kepada peserta didik secara online melalui media pembelajaran <i>moodle</i>. ✓ Guru dan peserta didik bersama-sama melakukan refleksi untuk menemukan hikmah yang terkandung dalam materi pembelajaran. 	
Kegiatan akhir		
Penutup	✓ Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya.	20 menit
	✓ Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya	
	✓ Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran	

	✓ Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik menjawab salam.	
--	---	--

G. Penilaian Hasil Belajar

1. Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis
2. Instrumen Penilaian : Terlampir

No	Aspek yang dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan a. Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran b. Mendiskusikan aspek bauran pemasaran	Tes tertulis dan penugasan	Penyelesaian tugas kelompok
2	Ketrampilan a. Mendiskripsikan pentingnya strategi bauran pemasaran	Pengamatan	Penyelesaian tugas kelompok saat diskusi

Mengetahui,

Jember, 27 Juli 2017

Guru Mata Pelajaran Strategi Pemasaran

Peneliti

M. Sulung Sorere, S.Pd
NIP.

Firdaus Alamsyah
NIM. 130210301001

Lampiran G.3**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)
SIKLUS II**

Satuan Pendidikan	: SMK NEGERI 4 JEMBER
Kelas/ Semester	: X TN / Genap
Mata Pelajaran	: Strategi Pemasaran
Materi Pokok	: Penerapan bauran pemasaran
Alokasi Waktu	: 4 x 45 menit

A. Kompetensi Inti

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.

KI 2 : Mengembangkan perilaku (jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong, kerjasama, cinta damai, responsif dan pro-aktif) dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.

KI 3 : Memahami dan menerapkan pengetahuan faktual, konseptual, prosedural dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.

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 metoda sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar:

4.2 Merencanakan strategi bauran pemasaran

C. Indikator Pencapaian Kompetensi dan Tujuan Pembelajaran:

4.2 Merencanakan strategi bauran pemasarn

4.2.1 Menguraikan Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix)

4.2.1 Menguraikan Penerapan marketing mix

D. Pendekatan dan Metode Pembelajaran

Pendekatan : Saintifik

Metode pembelajaran :

1. Presentasi
2. Tanya jawab
3. Diskusi

E. Alat/Media/Sumber Belajar

1. Alat/Bahan : Spidol, penghapus, papan tulis/white board, LCD, laptop, dll
2. Media : Media *Moodle*, Video tentang Penerapan bauran pemasaran
3. Sumber Belajar : Puspitasari, Devi. 2014. *Strategi Pemasaran; Dasar Program Keahlian Tata Niaga SMK Bisnis dan Manajemen*. Depok: CV Rizeva Utama
Bahan bacaan yang relevan dari internet

F. Langkah Kegiatan Pembelajaran:**Pertemuan ke 1**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> 1) Guru memberi salam kepada peserta didik 2) Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran 3) Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta 	15 menit

	<p>4) Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan.</p> <p>5) Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix.</p> <p>6) Guru mengarahkan peserta didik untuk menyiapkan Laptop/Handphone yang digunakan untuk Log in ke pada media pembelajaran moodle</p>	
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	<p>7) Guru meminta siswa untuk mengamati sebuah video mengenai materi Penerapan Bauran Pemasaran (marketing mix) yang ada dalam media <i>moodle</i></p> <p>8) Guru memberikan pertanyaan kepada peserta didik mengenai materi yang ada dalam video</p>	100 menit
<i>Menanya</i>	<p>9) Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya.</p> <p>10) Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta didik lain.</p>	
<i>Mengasosiasi</i>	<p>11) Guru membentuk peserta didik menjadi 2 kelompok untuk membuat rangkuman materi mengenai materi Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix</p> <p>12) Siswa bersama-sama dengan kelompoknya</p>	

	membuat rangkuman materi	
<i>mengomunikasikan</i>	<p>13) Guru memberikan kesempatan kepada perwakilan masing-masing kelompok untuk mengemukakan hasil diskusinya.</p> <p>14) Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun.</p> <p>15) Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran.</p> <p>16) Guru meminta kepada peserta didik mengunggah hasil diskusinya ke dalam media moodle</p> <p>17) Guru memberikan sebuah kuis kepada peserta didik yang dikerjakan secara online dengan media moodle</p>	
Kegiatan akhir		
Penutup	18) Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya.	20 menit
	19) Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya	
	20) Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran	
	21) Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik menjawab salam.	

PERTEMUAN 2

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru memberikan salam kepada peserta didik ✓ Mengajak peserta didik berdoa untuk mengawali pembelajaran ✓ Melakukan konfirmasi tentang kehadiran peserta didik ✓ Peserta didik menerima informasi tentang tujuan dan langkah pembelajaran yang akan dilaksanakan. ✓ Peserta didik diarahkan agar pembelajaran dapat mengembangkan sikap santun, jujur, disiplin, peduli, tanggung jawab, responsive dan cinta damai melalui kegiatan belajar mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix. ✓ Guru meminta peserta didik untuk menyiapkan handphone atau laptop untuk Log in ke dalam media <i>moodle</i>. 	15 menit
Inti, meliputi: <i>Mengamati</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peserta didik diberikan soal latihan berupa kuis online dalam media moodle terkait materi KD 2 Penerapan Bauran pemasaran (marketing mix) 	100 menit
<i>Menanya</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memberikan kesempatan kepada peserta didik lain untuk bertanya. ✓ Mengamati keberanian dan sikap peserta didik dalam menjawab dan memberikan klarifikasi tentang benar dan tidaknya jawaban dari peserta didik lain. 	
<i>Mengasosiasi</i>		

<i>mengomunikasikan</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengemukakan kesimpulan mengenai Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) dan Penerapan marketing mix ✓ Guru memfasilitasi peserta didik untuk menanggapi laporan atau pendapat peserta didik lainnya dengan santun. ✓ Guru memberikan penilaian secara terkait keaktifan dalam pembelajaran. ✓ Guru memberikan soal ulangan harian kepada peserta didik secara online melalui media pembelajaran <i>moodle</i>. ✓ Guru dan peserta didik bersama-sama melakukan refleksi untuk menemukan hikmah yang terkandung dalam materi pembelajaran. 	
Kegiatan akhir		
Penutup	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru menanyakan pendapat peserta didik tentang proses belajar yang dilakukan (merefleksi kegiatan) apakah ada masukan untuk perbaikan pembelajaran selanjutnya. 	20 menit
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peserta didik menyimak kesimpulan tentang materi ajar serta tugas yang diberikan guru terkait dengan pembelajaran selanjutnya 	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengajak semua peserta didik berdoa'a untuk mengakhiri pembelajaran 	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guru mengucapkan salam kepada para peserta didik sebelum keluar kelas dan peserta didik menjawab salam. 	

G. Penilaian Hasil Belajar

1. Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis

2. Instrumen Penilaian : Terlampir

No	Aspek yang dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan a. Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran b. Mendiskusikan aspek bauran pemasaran	Tes tertulis dan penugasan	Penyelesaian tugas kelompok
2	Ketrampilan b. Mendiskripsikan pentingnya strategi bauran pemasaran	Pengamatan	Penyelesaian tugas kelompok saat diskusi

Mengetahui,

Jember, 5 Agustus 2017

Guru Mata Pelajaran Strategi Pemasaran

Peneliti

M. Sulung Sorere, S.PdFirdaus Alamsyah

NIP.

NIM. 130210301001

Lampiran H

LANGKAH-LANGKAH PENGGUNAAN MEDIA MOODLE

I. MEDIA MOODLE UNTUK INSTRUKTUR (GURU)

1. Membuat akun instruktur (guru)

Untuk membuat akun instruktur, langkah-langkah adalah sebagai berikut:

- Masuk ke halaman <https://moodlecloud.com/en/> kemudian pilih akun free dan klik Get Started

Free Get it in minutes, Keep it forever.	Starter Ideal for a single class	Moodle for School Perfect for multiple classes		
		Mini	Small	Medium
\$0	\$80 /year	\$250 /year	\$500 /year	\$1,000 /year
GET STARTED	SIGN UP	SIGN UP	SIGN UP	SIGN UP
50	50	100	200	500
200 MB	200 MB	200 MB	400 MB	1 GB
✓	✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓

- Pilih menu CREATE NEW ACCOUNT

Let's get started

New to MoodleCloud? Create your new account now.

Already have a MoodleCloud site? Login to connect your sites to a single account.

CREATE NEW ACCOUNT

LOG IN

- Masukan data diri instruktur/guru untuk membuat akun moodle
Enter your details

STEP 1 STEP 2 STEP 3 STEP 4 STEP 5

First name *	Family name *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Email address *	Email address confirmation *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Mobile/Cell number *	Your timezone *
<input type="text" value="(201) 555-5555"/>	<input type="text" value="Jakarta"/>

We will use this information to verify your account.

- d. Setelah semua formulir diisi kemudian klik CREATE SITE. Kemudian log in menggunakan nama pengguna dan password yang telah dibuat



Nama Pengguna

Password

Remember username

Login

Lupa nama pengguna dan password Anda?

Cookie harus diaktifkan pada browser Anda ?

- e. Dengan demikian, anda sekarang sudah memiliki akun *Moodle* sebagai instruktur/guru.



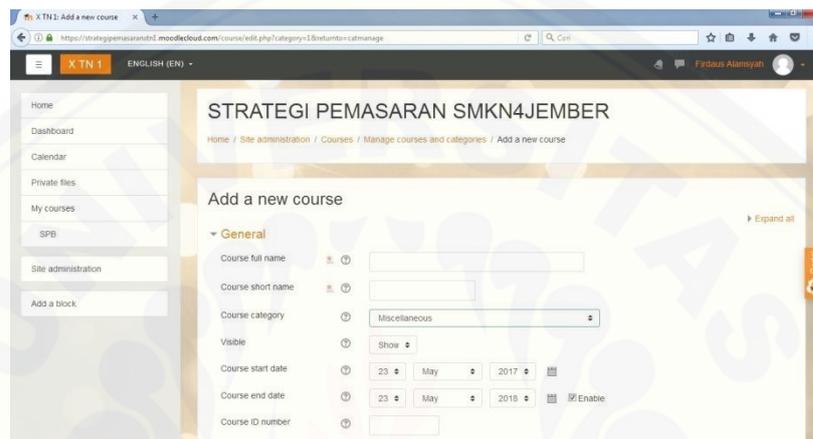
2. Membuat Course/Kursus

Course merupakan area tempat guru berinteraksi dengan siswa melalui aktivitas atau bahan ajar, menambah isi course dan mengelolanya sesuai dengan kebutuhan. Course bisa berupa halaman sederhana dengan beberapa bahan ajar yang bisa diunduh oleh siswa atau bisa juga berupa serangkaian aktivitas pembelajaran. Berikut langkah-langkah untuk membuat course:

- a. langkah pertama, pilih menu Site Administration, kemudian pilih Courses

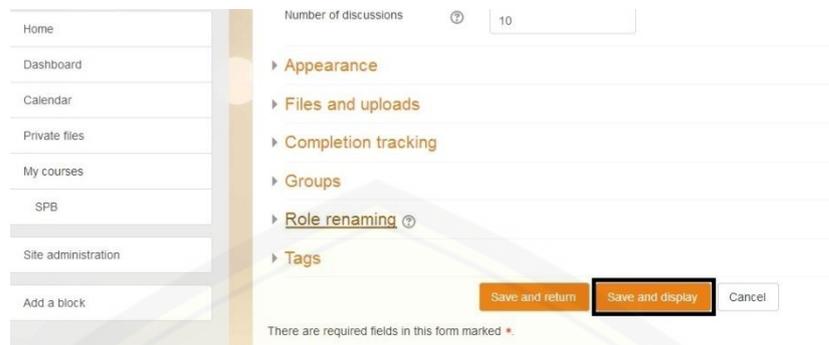


- b. klik Add Course, dan akan tampil menu seperti dibawah ini



- c. Isikan form sesuai dengan yang dibutuhkan. *Course Full Name* diisi dengan nama lengkap mata pelajaran, *Course short name* diisi dengan nama pendek mata pelajaran.

d. Bila semua sudah terisi dengan benar, pilih *Save and display*.

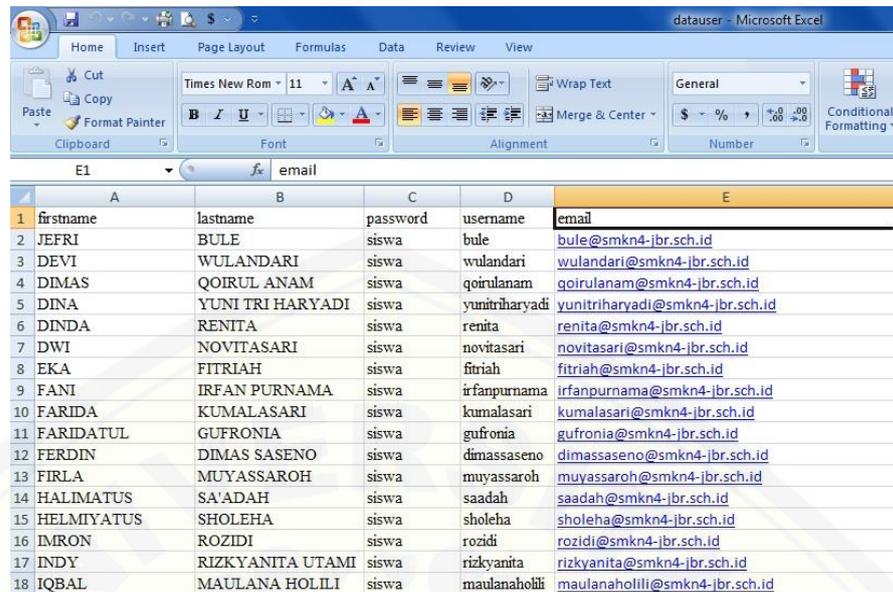


The screenshot shows a Moodle settings page. On the left is a navigation menu with options: Home, Dashboard, Calendar, Private files, My courses, SPB, Site administration, and Add a block. The main content area has a 'Number of discussions' field with a value of 10. Below this are several expandable sections: Appearance, Files and uploads, Completion tracking, Groups, Role renaming, and Tags. At the bottom right, there are three buttons: 'Save and return', 'Save and display' (which is highlighted with a black border), and 'Cancel'. A small red asterisk at the bottom indicates that there are required fields in the form.

3. Menambah User/Anggota

User adalah semua elemen yang terlibat dalam course, activity maupun pengelolaan moodle. User terdiri atas semua orang yang dapat mengakses moodle, baik yang berperan sebagai administrator, guru, maupun siswa. Administrator dapat mengunggah beberapa user sekaligus menggunakan file berformat CSV ke dalam moodle. Berikut cara mengunggah user menggunakan file CSV:

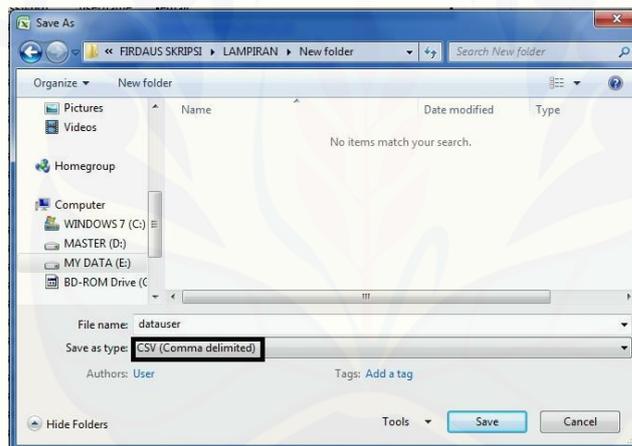
- a. Jalankan program aplikasi MS Excel
- b. Ketikkan data user dengan ketentuan:
 - Isi nama field (firstname, lastname, password, username, email) pada baris pertama dengan huruf kecil secara berurutan.
 - Baris kedua dan seterusnya berisi tentang semua informasi user, sesuai dengan urutan field-nya, seperti pada gambar dibawah ini:



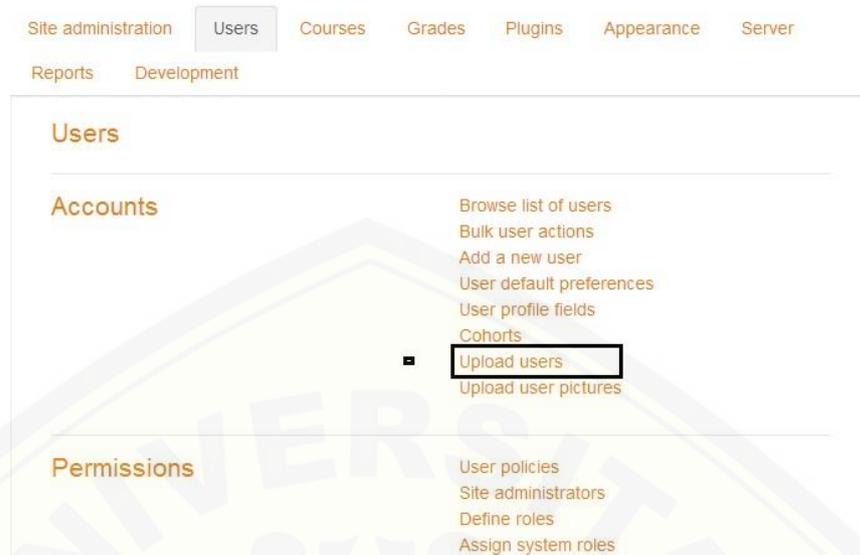
The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled 'datauser - Microsoft Excel'. The spreadsheet has five columns: 'firstname', 'lastname', 'password', 'username', and 'email'. The data is as follows:

1	firstname	lastname	password	username	email
2	JEFRI	BULE	siswa	bule	bule@smkn4-jbr.sch.id
3	DEVI	WULANDARI	siswa	wulandari	wulandari@smkn4-jbr.sch.id
4	DIMAS	QOIRUL ANAM	siswa	qoirulanam	qoirulanam@smkn4-jbr.sch.id
5	DINA	YUNI TRI HARYADI	siswa	yunitriharyadi	yunitriharyadi@smkn4-jbr.sch.id
6	DINDA	RENITA	siswa	renita	renita@smkn4-jbr.sch.id
7	DWI	NOVITASARI	siswa	novitasari	novitasari@smkn4-jbr.sch.id
8	EKA	FITRIAH	siswa	fitriah	fitriah@smkn4-jbr.sch.id
9	FANI	IRFAN PURNAMA	siswa	irfanpurnama	irfanpurnama@smkn4-jbr.sch.id
10	FARIDA	KUMALASARI	siswa	kumalajari	kumalajari@smkn4-jbr.sch.id
11	FARIDATUL	GUFRONIA	siswa	gufronia	gufronia@smkn4-jbr.sch.id
12	FERDIN	DIMAS SASENO	siswa	dimassaseno	dimassaseno@smkn4-jbr.sch.id
13	FIRLA	MUYASSAROH	siswa	muyassaroh	muyassaroh@smkn4-jbr.sch.id
14	HALIMATUS	SA'ADAH	siswa	saadah	saadah@smkn4-jbr.sch.id
15	HELMIYATUS	SHOLEHA	siswa	sholeha	sholeha@smkn4-jbr.sch.id
16	IMRON	ROZIDI	siswa	rozidi	rozidi@smkn4-jbr.sch.id
17	INDY	RIZKYANITA UTAMI	siswa	rizkyanita	rizkyanita@smkn4-jbr.sch.id
18	IQBAL	MAULANA HOLILI	siswa	maulanaholili	maulanaholili@smkn4-jbr.sch.id

c. Simpan dokumen dengan format CSV



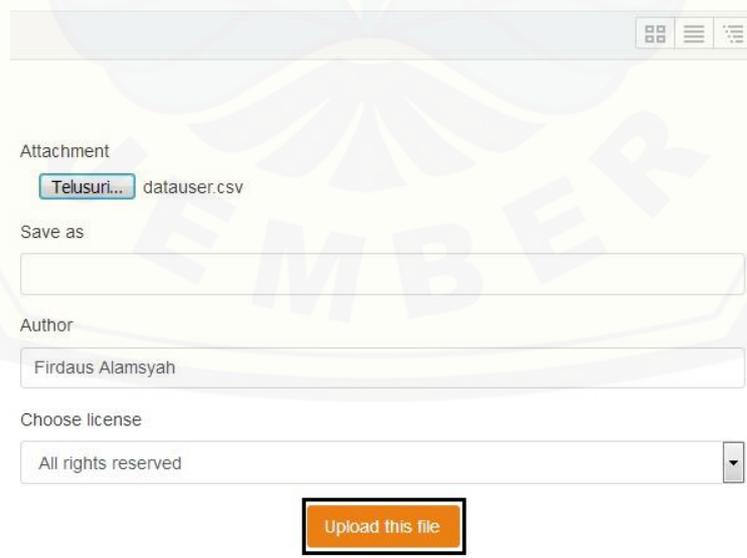
d. Setelah file tersebut disimpan, selanjutnya meng-upload ke dalam *moodle*. Pilih menu Users dan klik Upload users



- e. Klik *Choose a file* , untuk memilih file yang akan diunggah (upload)



- f. Jika suda dipilih, klik **Upload this file**.



- g. Jika sudah terunggah maka akan tampil tampilan seperti gambar dibawah ini:

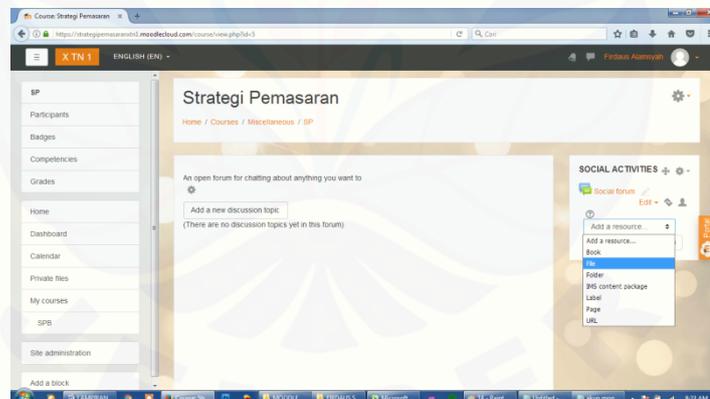


4. Menambahkan Resource (Sumber Bahan Ajar)

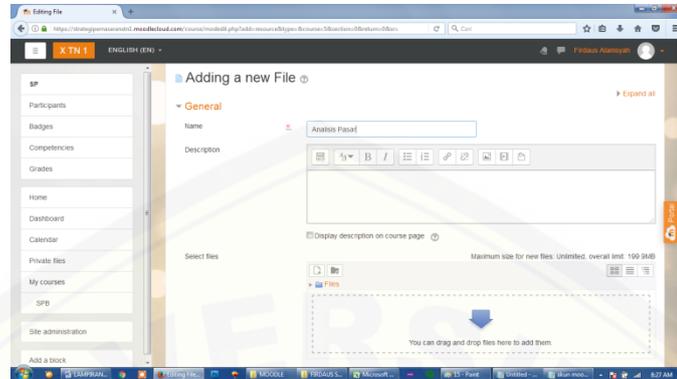
Resource merupakan bahan ajar (materi) yang akan diakses oleh siswa. Berikut langkah-langkah membuat bahan ajar pada media moodle:

a. Mengunggah bahan ajar berupa file

- Buka mata pelajaran (course) yang akan diisi bahan ajar yang sudah disiapkan
- Klik Add Resource, lalu pilih file



- Isi nama topic dan deskripsi tentang topic yang akan diunggah, kemudian pilih file yang akan diunggah



- Kemudian, klik **Save and display**.

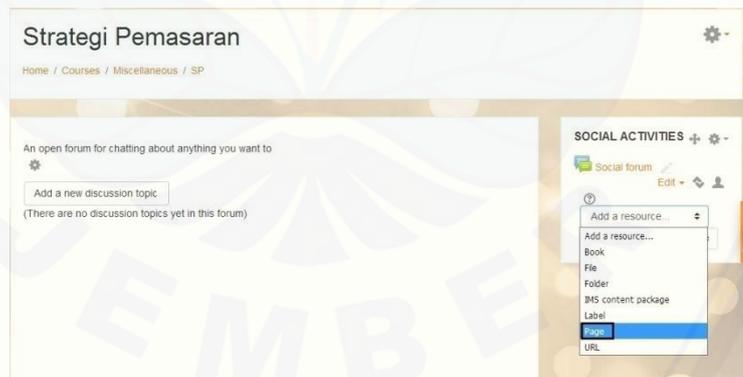
Save and return to course

Save and display

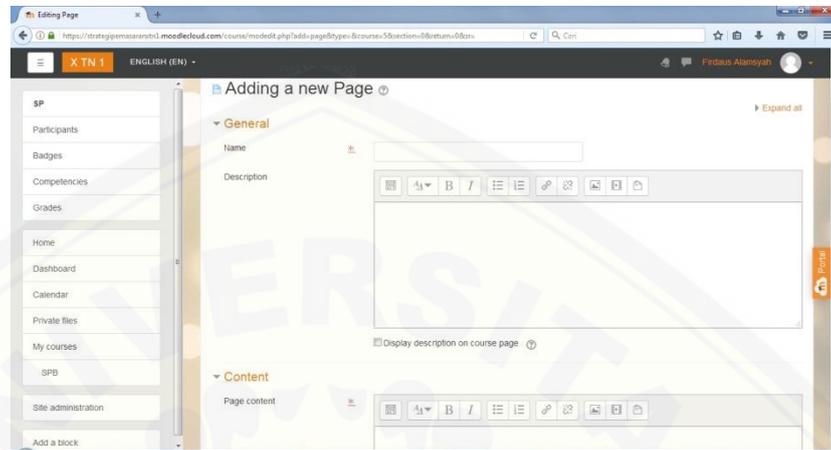
Cancel

b. Mengunggah bahan ajar berupa Page (Web)

- Login sebagai administrator dan buka mata pelajaran yang akan diisi dengan bahan ajar berupa page
- Aktifkan mode edit dengan meng-klik **Turn Editing On**.
- Klik Add Resource, pilih Page pada pilihan bahan ajar.

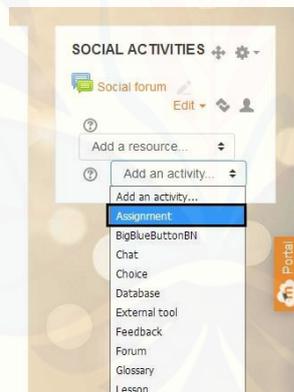


- Kemudian isi nama bahan ajar dan deskripsinya. Isi materi pada kotak **Content** secara lengkap. Setelah selesai, klik Save and display.

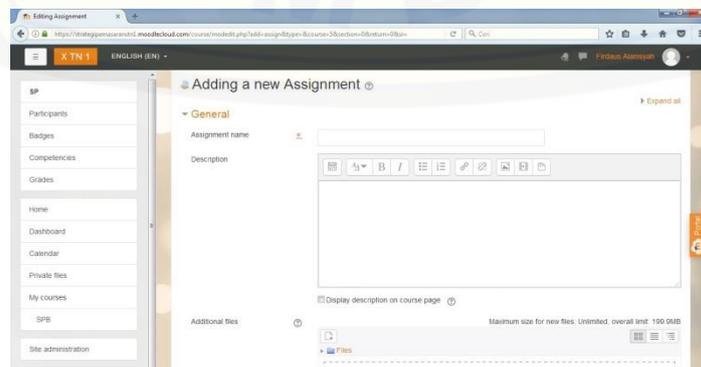


5. Membuat Aktivitas Penugasan (Assignments)

- Masuk ke course dan klik Add an activity, kemudian pilih **Assignment**

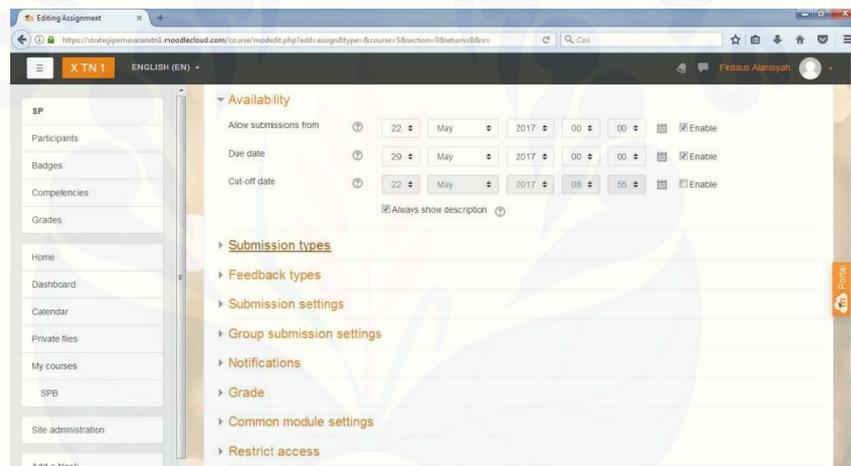


- Setelah meng-klik pilihan Assignment, maka akan tampil layar seperti gambar dibawah ini



Pada bagian General:

- Assignment name : diisi dengan nama penugasan
- Description : diisi dengan deskripsi penugasan dengan jelas
- Display description : beri tanda centang jika deskripsi penugasan akan ditampilkan pada halaman course.
- Available from : Enable, dan diisi tanggal dimulainya penugasan jika penugasan diberi batasan waktu tertentu
- Due date : Enable, dan diisi tanggal berakhirnya penugasan jika penugasan diberi batasan waktu tertentu



- Grade : isi dengan nilai yang akan diberikan pada penugasan
- Grading method : Simple direct grading
- Direct Category : Uncategorized.

c. Selanjutnya klik tombol **Save and return to course**.

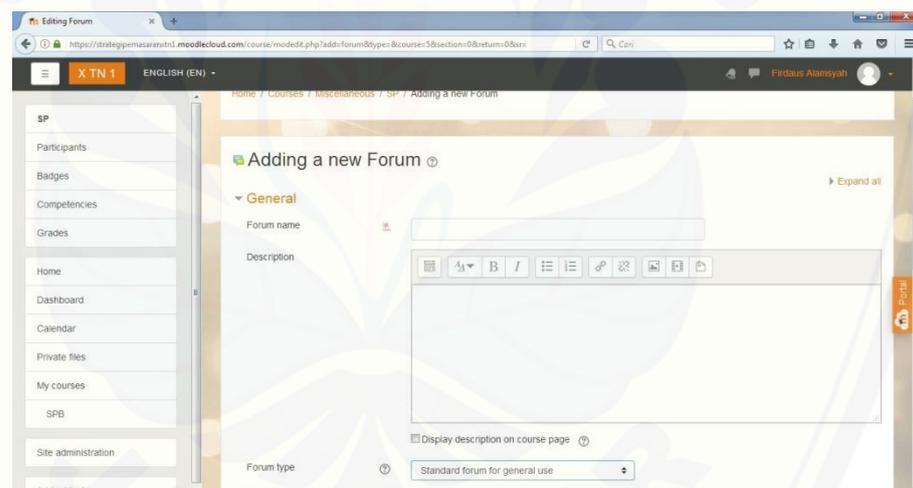
6. Membuat aktivitas Forum

Jenis aktivitas lain yang bisa digunakan sebagai ajang berdiskusi untuk melihat keaktifan siswa pada course tertentu adalah aktifitas forum. Berikut langkah-langkah membuat forum:

1. Masuk ke Course dan klik Add an activity kemudian pilih Forum. Maka akan tampil halaman Adding a new forum seperti gambar berikut



2. Isi semua form sesuai dengan yang dibutuhkan

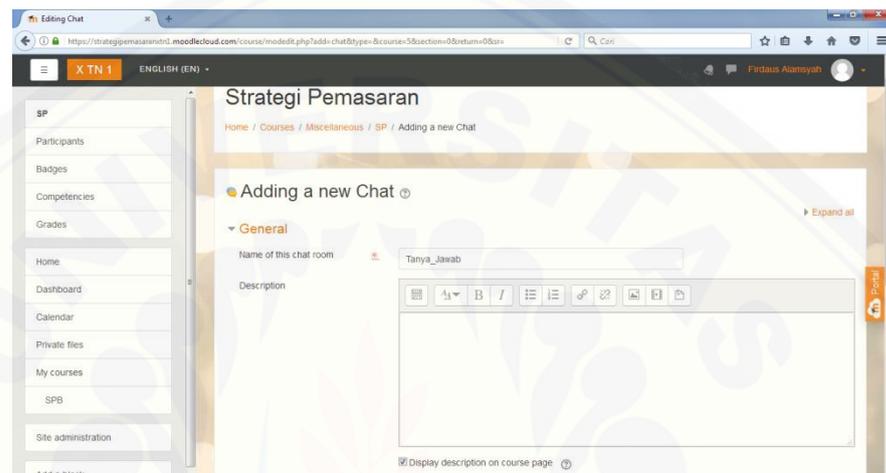


3. Jika sudah terisi, silahkan klik **Save and return to course.**

7. Menambah aktifitas Chat

Chat adalah salah satu aktifitas pada course di moodle yang digunakan sebagai sarana interaksi/komunikasi secara online dengan user lain. Berikut langkah-langkah membuat aktifitas chat:

- Buka course dan klik Add an activity, kemudian pilih Chat dan akan tampil seperti gambar berikut ini,



- Isi form yang ada sesuai dengan yang dibutuhkan.
- Setelah selesai, klik Save and return to course
- Jika berhasil, maka akan tampil seperti gambar berikut



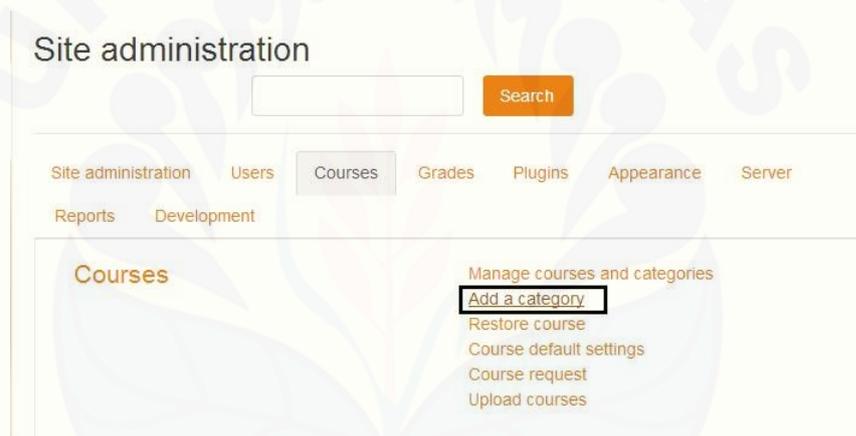
8. Membuat Aktivitas Kuis

Quiz merupakan salah satu aktifitas dalam course berupa pertanyaan-pertanyaan yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman siswa terhadap materi yang telah dipelajari.

8.1 Membuat kategori Soal

Sebelum mengetikkan soal quiz, sebaiknya seorang guru membuat kategori soal terlebih dahulu. Pengelompokan soal ke dalam kategori tertentu akan memudahkan guru dalam mengelola dan menyajikan soal-soal tersebut kepada siswa. Berikut cara membuat kategori soal:

- Pilih menu Side Administration, kemudian pilih Courses dan klik Add Category.



- Isi form dengan nama kuis yang diinginkan, kemudian klik **Add category**

The image shows a screenshot of the 'Add category' form in Moodle. The form has a title 'Add category' with a dropdown arrow. It contains several fields: 'Parent category' with a dropdown menu set to 'Default for SP', 'Name' with a text input field containing 'KUIS MATERI 3.7', and 'Category info' with a rich text editor. The rich text editor contains the text 'KERJAKAN KUIS INI DENGAN BAIK DAN BENAR!!!'. At the bottom of the form, there is an 'Add category' button.

8.2 Membuat Pertanyaan / Soal (Question)

Jika kategori soal sudah dibuat, maka langkah selanjutnya adalah mengisi kategori tersebut dengan soal-soal. Langkah-langkah untuk membuat soal:

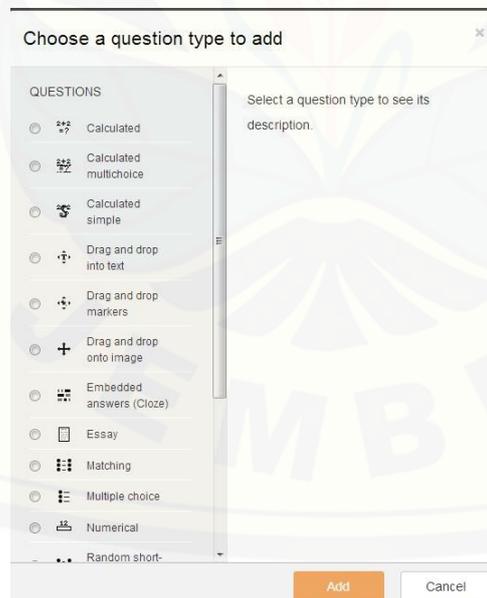
- Pilih course kemudian pilih Setting
- Kemudian pilih menu Course Administration > Question Bank > Question. Seperti pada gambar dibawah ini

Strategi Pemasaran

Home / My courses / SP / Question bank / Questions



- Pilih jenis kategori dimana soal tersebut akan dikelompokkan.
- Selanjutnya klik **Create a new question** maka akan tampil jenis-jenis pertanyaan yang dapat dipilih seperti gambar berikut:



- Pilih salah satu jenis soal yang akan dibuat. Pada penelitian ini, jenis kuis menggunakan jenis soal pilihan ganda. Maka pilih Multiple choice, kemudian klik Add

- f. Setelah tampil halaman Adding a Multiple choice question seperti gambar dibawah ini, Maka isi semua form dari nama pertanyaan, pertanyaan, hingga pilihan jawabannya dengan benar.

Adding a Multiple choice question 

[Expand all](#)

General

Category

Question name

Question text



Pada bagian general:

- Question name :isi dengan judul soal/deskripsi soal
- Question text :isi dengan pertanyaan/soal
- Default mark :isi dengan nilai untuk masing-masing soal.
- General feedback :isi dengan informasi seputar soal yang ditanyakan.
- One or multiple answer:pilih One Answer Only, yang memungkinkan user menjawab satu jawaban
- Suffle the choices :beri tanda centang, jika menginginkan pilihan jawaban diacak oleh komputer
- Number the choices :pilih bentuk pilihan (a,b,c,.. atau 1,2,3..)

- g. Selanjutnya isikan pilihan jawaban pada Choice 1,2,3,4 dan 5 jika lima butir pilihan jawaban.

One or multiple answers?

Shuffle the choices? [?](#)

Number the choices?

▼ **Answers**

Choice 1

Grade

Feedback

Choice 2

Grade

The screenshot shows a question editor interface. At the top, there are settings for 'One or multiple answers?' (set to 'One answer only'), a checked 'Shuffle the choices?' option, and 'Number the choices?' (set to 'a., b., c., ...'). Below this is a section titled 'Answers' with a dropdown arrow. It contains two choice entries. Each entry has a text input field with a rich text toolbar above it (containing icons for bold, italic, underline, list, link, unlink, image, video, and document). Below each text field is a 'Grade' dropdown menu, both currently set to 'None'. There is also a 'Feedback' text field for each choice.

Pada bagian Choice (1,2,3,4, dan 5):

Answer : isi dengan pilihan jawaban

Grade : isi 100% untuk pilihan jawaban benar, dan none untuk pilihan jawaban salah

Feedback :isi dengan saran-saran berisi deskripsi pilihan jawaban

- h. Jika sudah selesai membuat soal, Klik Save Changes untuk menyimpan soal ke bank soal (Question Bank)

Blanks for 3 more choices

▶ Combined feedback

▶ Multiple tries

▶ Tags

Save changes and continue editing

Save changes Cancel

The screenshot shows the bottom part of the question editor. It includes a button 'Blanks for 3 more choices', three expandable sections: 'Combined feedback', 'Multiple tries', and 'Tags'. At the bottom, there are two buttons: 'Save changes and continue editing' and 'Save changes Cancel', where 'Save changes' is highlighted with a red box.

II. MEDIA MOODLE UNTUK SISWA

1. Log in Menggunakan Akun Siswa

Akun siswa yang telah terdaftar bisa langsung Log in ke dalam media *Moodle* tersebut menggunakan *Username* dan *Password* yang dibuat oleh administrator. Langkah-langkah untuk Log in menggunakan akun siswa pada media *Moodle* adalah sebagai berikut:

- Membuka search engine (google chrome, Mozilla firefox, internet explorer, dll)
- Setelah membuka search engine, lalu masukkan alamat pada URL di search engine tersebut dengan alamat:

<https://strategipemasaranxtn1.moodlecloud.com>



Kemudian klik Log in, dan masukkan *Username* dan *Password* yang diberikan oleh guru/administrator.

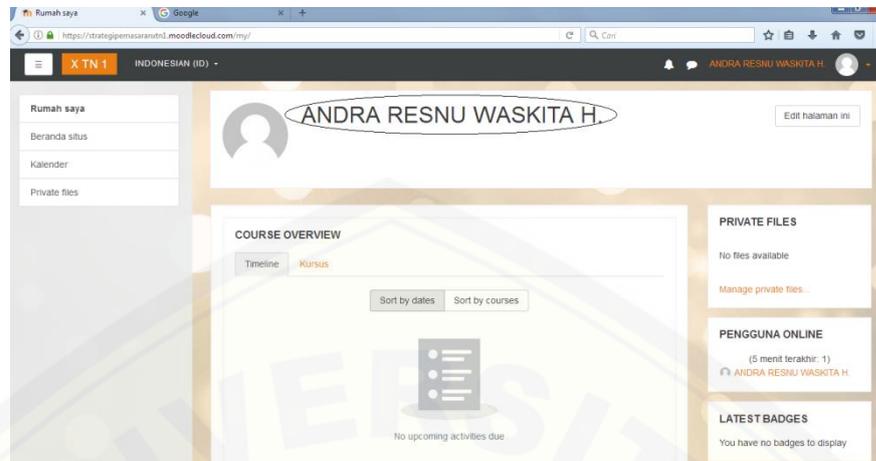
STRATEGI PEMASARAN SMKN4JEMBER

Remember username

Lupa nama pengguna dan password Anda?

Cookie harus diaktifkan pada browser Anda ?

d) Jika berhasil, maka akan tampil seperti gambar dibawah ini



2. Courses (Student)/ Kursus untuk akun siswa

Kursus dalam media *Moodle* ini mencakup beberapa material antara lain, sumber belajar, forum, tugas-tugas, serta kuis yang diberikan oleh guru. Langkah-langkah untuk membuka kursus yang diikuti oleh siswa adalah sebagai berikut:

a) Setelah log in menggunakan akun siswa, pilih menu Kursus untuk melihat kursus yang diikuti



- b) Setelah dipilih menu Kursus, maka akan tampil seperti gambar dibawah ini. Dalam menu kursus ini sudah terdapat beberapa bentuk materi, baik itu sumber belajar, forum diskusi maupun kuis dan ulangan yang bisa kita pilih pada menu *Social Activities* di sebelah kanan.



Lampiran I.1**SOAL KUIS 1****Siklus 1**

Untuk menguji pemahaman anda, jawablah pertanyaan berikut!

- 1) Apa pengertian bauran pemasaran?
- 2) Sebutkan beberapa faktor penting yang mendorong perusahaan melaksanakan strategi bauran produk!
- 3) Apa saja tiga strategi pemasaran yang biasanya digunakan oleh perusahaan dalam melakukan distribusi!
- 4) Dalam mengembangkan suatu produk perencana produk harus membagi produk menjadi tiga tingkatan, apa saja?
- 5) Jelaskan dua cara perusahaan dapat memperpanjang lini produknya!
- 6) Harga adalah patokan nilai barang atau jasa. Apakah fungsi dari harga?
- 7) Sebutkan macam-macam dari harga!
- 8) Sebutkan tujuan promosi dari perusahaan?
- 9) Sebutkan variabel-variabel yang ada di dalam promotional mix!
- 10) Berilah contoh kombinasi harga (price mix)!

Lampiran I.2

SOAL KUIS 2

Siklus 1

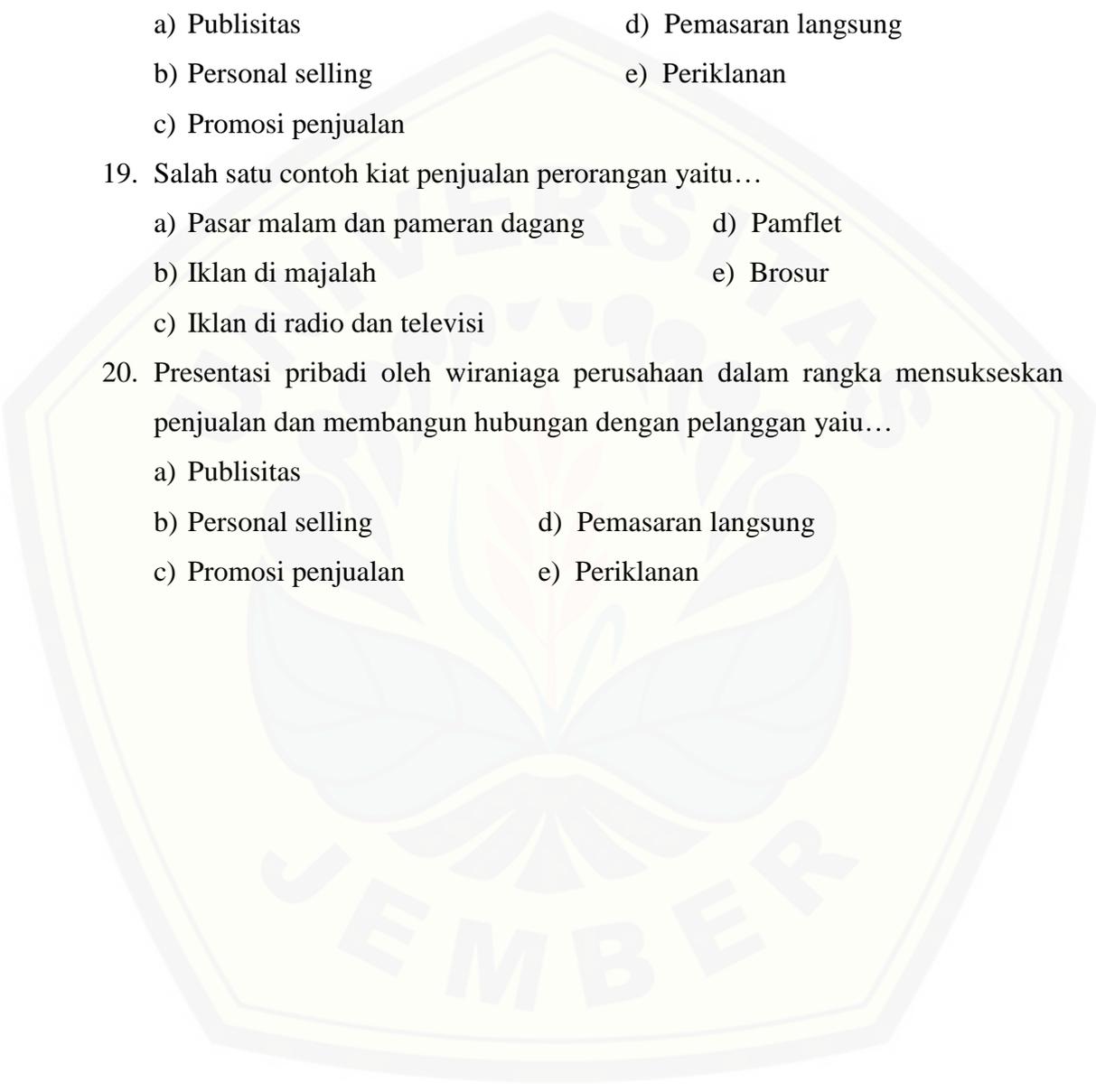
No	Pertanyaan	Benar	Salah
1.	Pemberian potongan harga dapat berwujud uang, atau tambahan barang		
2.	Produk merupakan kombinasi barang dan jasa yang perusahaan tawarkan pada pasar sasaran		
3.	Termasuk dalam kegiatan promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas.		
4.	Marketing mix yang diterapkan untuk memperbaiki memilih tingkatan saluran pemasaran.		
5.	Omzet penjualan barang/jasa tergantung pada aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan.		
6.	Dalam melaksanakan marketing mix secara umum haruslah diusahakan dalam keadaan yang seimbang.		
7.	Untuk mencapai hasil tertentu diusahakan pengorbanan sekecil-kecilnya dan hasil sebesar-besarnya.		
8.	Pengambilan keputusan di bidang pemasaran tergantung pada aktifitas yang dijalankan oleh perusahaan.		
9.	Media adalah saluran penyampaian pesan komersial kepada pengusaha.		
10.	Promosi merupakan pangsa pasar yang baru atau memperluas jaringan pemasaran.		

Lampiran I.3**SOAL ULANGAN HARIAN****Siklus 1****Pilihlah jawaban yang paling benar!**

1. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan daerah/lokasi perbelanjaan adalah
 - a) Luas daerah perdagangan
 - b) Dapat dicapai dengan mudah/strategis
 - c) Potensi pertumbuhannya
 - d) Lokasi toko-toko saingan
 - e) Daya beli
2. Lokasi toko didalam pusat perbelanjaan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu...
 - a) Biaya dan lamanya sewa
 - b) Luas ruangan
 - c) Daya beli
 - d) Pelayanan
 - e) Arus pengunjung
3. Potensi penjualan dari lokasi toko baru sering dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti...
 - a) Dapat dicapai dengan mudah
 - b) populasi
 - c) persaingan
 - d) batas-batas daerah perdagangan
 - e) Kualitas pelayanan
4. Pengecer dapat menilai efektifitas penjualan suatu toko dengan melihat beberapa indikator, kecuali..
 - a) Jumlah orang yang lewat setiap hari
 - b) Persentase yang masuk toko
 - c) Persentase yang membeli
 - d) Rata-rata yang terjual habis
 - e) Omzet
5. Kombinasi strategi variabel dan periklanan, personal selling dan alat promosi yang lain semuanya direncanakan disebut...
 - a) Market target
 - d) Segmentasi Pasar

- b) Bauran Produk
c) Bauran promosi
- e) Bauran Pemasaran
6. Dibawah ini adalah variabel-variabel yang ada pada promotional mix, kecuali...
- a) Periklanan
b) Advertensi
c) Promosi penjualan
- d) Personal selling
e) Publisitas
7. Interaksi langsung antara pembeli dengan penjual disebut...
- a) Promosi
b) Personal selling
c) Publisitas
- d) Hubungan masyarakat
e) Promosi penjualan
8. Dibawah ini bentuk-bentuk yang digunakan dalam personal selling, kecuali..
- a) House to house selling
b) Door to door
c) Order taker
- d) Across to counter selling
e) Promosi
9. Salesman melayani calon pembeli yang dating disebut..
- a) House to house selling
b) Door to door
c) Order taker
- d) Across to counter selling
e) Promosi
10. Cara penjualan perseorangan dilakukan perusahaan apabila...
- a) Perusahaan menjual barang yang bersifat teknis
b) Produk terbatas
c) Produk sisa
- e) Masa berlaku produk habis
e) Produk relative mahal
11. Beberapa faktor yang mempengaruhi ketentuan kombinasi terbaik dari variabel-variabel promotional mix, kecuali...
- a) Besarnya dana yang digunakan untuk promosi
b) Sifat pasar
c) Jenis produk yang dipromosikan
d) Tahap-tahap dalam siklus kehidupan barang
e) Penetapan harga

12. Dibawah ini beberapa macam sifat pasar yang mempengaruhi promotional mix, kecuali...
 - a) Luas pasar secara geografis
 - b) Konsentrasi pasar
 - c) Macam-macam pembeli
 - d) Jenis produk
 - e) Daya beli
13. Dibawah ini usaha yang sangat dibutuhkan dalam personal selling, kecuali...
 - a) Menciptakan kepercayaan
 - b) Peragaan
 - c) Produk yang mempunyai nilai per unit sangat tinggi
 - d) Produk yang didesain dengan kebutuhan
 - e) Produk yang tidak laku
14. Adapun yang menjadi ciri dari kegiatan personal selling diantaranya adalah...
 - a) Hubungan langsung
 - b) Menciptakan keakraban
 - c) Peragaan
 - d) Produk yang dijadikan andalan
 - e) Produk yang baru
15. Salah satu fungsi dari personal selling adalah...
 - a) Menciptakan komunikasi dengan para konsumen
 - b) Mempengaruhi konsumen
 - c) Memperkenalkan produk
 - d) Mencapai tingkat penjualan tertinggi
 - e) Mensejahterakan karyawan
16. Perbedaan antara personal selling dengan promosi yaitu..
 - a) Personal selling ruang lingkup sangat kecil dengankan promosi luas
 - b) Personal selling lebih menguntungkan, promosi tidak
 - c) Personal selling terbatas, promosi lebih luas
 - d) Personal selling ditangani oleh banyak orang, promosi individu
 - e) Personal selling menggunakan biaya tinggi sedangkan promosi rendah
17. Penjualan personal memiliki tiga kualitas khusus diantaranya adalah..
 - a) Interaksi
 - b) Komunikasi
 - c) Kepercayaan
 - d) Pelayanan memuaskan

- b) Konfirmasi personal e) Konsumen lebih memahami
c) Kualitas terpenuhi
18. Interaksi langsung antara satu dengan lebih calon pembeli dengan tujuan melakukan penjualan disebut...
- a) Publisitas d) Pemasaran langsung
b) Personal selling e) Periklanan
c) Promosi penjualan
19. Salah satu contoh kiat penjualan perorangan yaitu...
- a) Pasar malam dan pameran dagang d) Pamflet
b) Iklan di majalah e) Brosur
c) Iklan di radio dan televisi
20. Presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan yaitu...
- a) Publisitas d) Pemasaran langsung
b) Personal selling e) Periklanan
c) Promosi penjualan
- 

Lampiran I.4**SOAL KUIS 1****Siklus II**

Untuk menguji pemahaman anda, jawablah pertanyaan berikut!

- 1) Dalam mengembangkan suatu produk perencana produk harus membagi produk menjadi tiga tingkatan, apa saja?
- 2) Berilah contoh kombinasi harga (price mix)!
- 3) Apa pentingnya strategi bauran pemasaran bagi perusahaan?
- 4) Sebutkan beberapa faktor penting yang mendorong perusahaan melaksanakan strategi bauran produk!
- 5) Apa saja tiga strategi pemasaran yang biasanya digunakan oleh perusahaan dalam melakukan distribusi!
- 6) Jelaskan dua cara perusahaan dapat memperpanjang lini produknya!
- 7) Harga adalah patokan nilai barang atau jasa. Apakah fungsi dari harga?
- 8) Sebutkan macam-macam dari harga!
- 9) Sebutkan tujuan promosi dari perusahaan?
- 10) Sebutkan variabel-variabel yang ada di dalam promotional mix!

Lampiran I.5**SOAL KUIS 2****SIKLUS II**

Carilah pasangan dari pernyataan dibawah ini dengan benar!

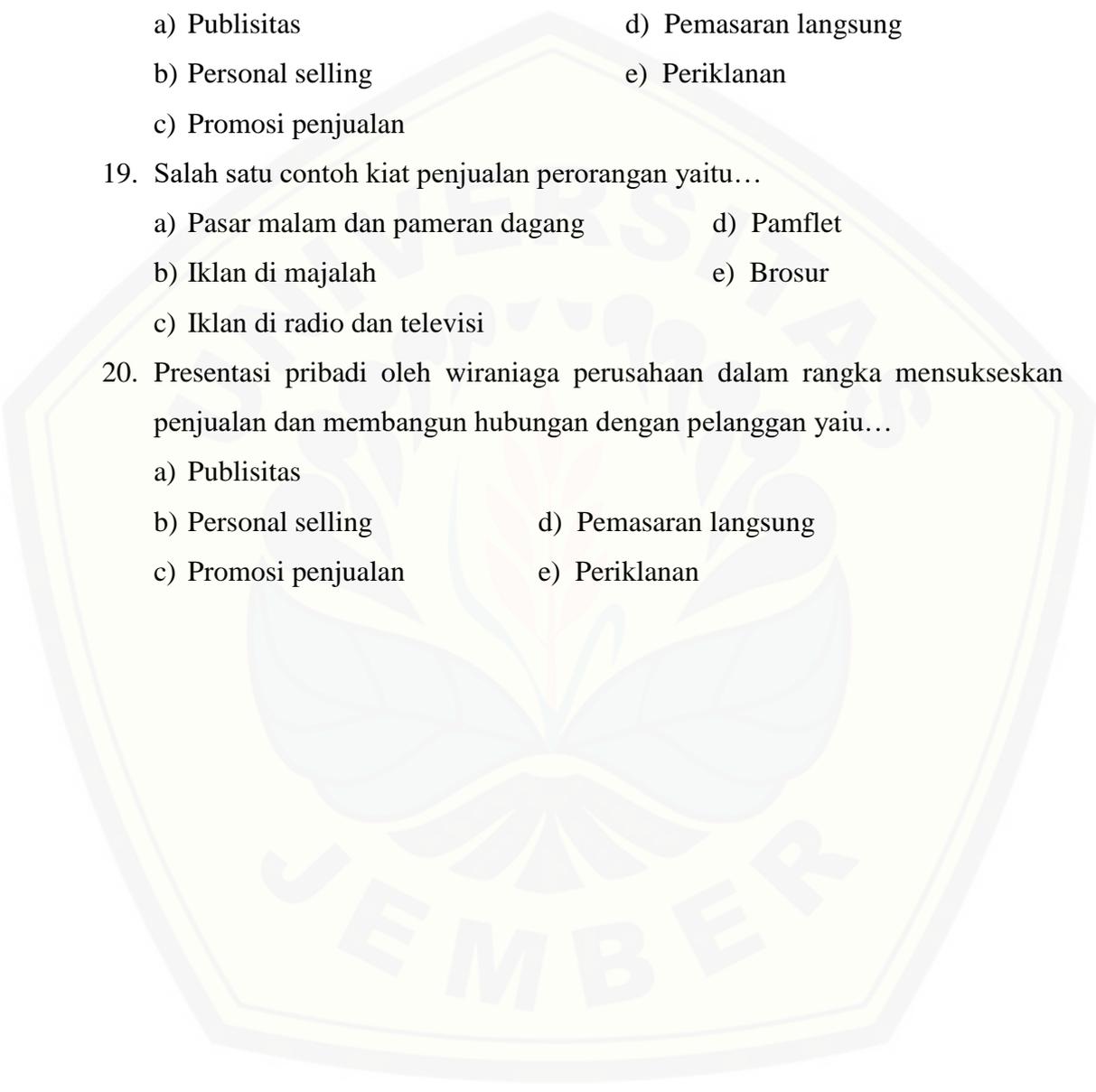
No.	Pernyataan	Jawaban
1.	Presentasi pribadi oleh para wiraniaga dalam rangka mensukseskan penjualan	A. Harga subjektif
2.	Potongan dari harga tercatat (daftar harga) yang ditawarkan kepada pembeli	B. Harga Jual
3.	Memperkenalkan produk baru, mengatur display, member nasehat, petunjuk kepada langganan.	C. Potongan fungsional
4.	Harga pokok ditambah laba yang diharapkan.	D. Order taker
5.	Harga taksiran pembeli dan penjual terhadap barang yang akan dibeli atau dijual	E. House to house selling

Lampiran I.6**SOAL ULANGAN HARIAN****SIKLUS II****Pilihlah jawaban yang paling benar!**

1. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan daerah/lokasi perbelanjaan adalah
 - a) Luas daerah perdagangan
 - b) Dapat dicapai dengan mudah/strategis
 - c) Potensi pertumbuhannya
 - d) Lokasi toko-toko saingan
 - e) Daya beli
2. Lokasi toko didalam pusat perbelanjaan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu...
 - a) Biaya dan lamanya sewa
 - b) Luas ruangan
 - c) Daya beli
 - d) Pelayanan
 - e) Arus pengunjung
3. Potensi penjualan dari lokasi toko baru sering dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti...
 - a) Dapat dicapai dengan mudah
 - b) populasi
 - c) persaingan
 - d) batas-batas daerah perdagangan
 - e) Kualitas pelayanan
4. Pengecer dapat menilai efektifitas penjualan suatu toko dengan melihat beberapa indikator, kecuali..
 - a) Jumlah orang yang lewat setiap hari
 - b) Persentase yang masuk toko
 - c) Persentase yang membeli
 - d) Rata-rata yang terjual habis
 - e) Omzet
5. Kombinasi strategi variabel dan periklanan, personal selling dan alat promosi yang lain semuanya direncanakan disebut...
 - a) Market target
 - d) Segmentasi Pasar

- b) Bauran Produk
c) Bauran promosi
- e) Bauran Pemasaran
6. Dibawah ini adalah variabel-variabel yang ada pada promotional mix, kecuali...
- a) Periklanan
b) Advertensi
c) Promosi penjualan
- d) Personal selling
e) Publisitas
7. Interaksi langsung antara pembeli dengan penjual disebut...
- a) Promosi
b) Personal selling
c) Publisitas
- d) Hubungan masyarakat
e) Promosi penjualan
8. Dibawah ini bentuk-bentuk yang digunakan dalam personal selling, kecuali..
- a) House to house selling
b) Door to door
c) Order taker
- d) Across to counter selling
e) Promosi
9. Salesman melayani calon pembeli yang dating disebut..
- a) House to house selling
b) Door to door
c) Order taker
- d) Across to counter selling
e) Promosi
10. Cara penjualan perseorangan dilakukan perusahaan apabila...
- a) Perusahaan menjual barang yang bersifat teknis
b) Produk terbatas
c) Produk sisa
- d) Masa berlaku produk habis
e) Produk relative mahal
11. Beberapa faktor yang mempengaruhi ketentuan kombinasi terbaik dari variabel-variabel promotional mix, kecuali...
- a) Besarnya dana yang digunakan untuk promosi
b) Sifat pasar
c) Jenis produk yang dipromosikan
d) Tahap-tahap dalam siklus kehidupan barang
e) Penetapan harga

12. Dibawah ini beberapa macam sifat pasar yang mempengaruhi promotional mix, kecuali...
 - a) Luas pasar secara geografis
 - b) Konsentrasi pasar
 - c) Macam-macam pembeli
 - d) Jenis produk
 - e) Daya beli
13. Dibawah ini usaha yang sangat dibutuhkan dalam personal selling, kecuali...
 - a) Menciptakan kepercayaan
 - b) Peragaan
 - c) Produk yang mempunyai nilai per unit sangat tinggi
 - d) Produk yang didesain dengan kebutuhan
 - e) Produk yang tidak laku
14. Adapun yang menjadi ciri dari kegiatan personal selling diantaranya adalah...
 - a) Hubungan langsung
 - b) Menciptakan keakraban
 - c) Peragaan
 - d) Produk yang dijadikan andalan
 - e) Produk yang baru
15. Salah satu fungsi dari personal selling adalah...
 - a) Menciptakan komunikasi dengan para konsumen
 - b) Mempengaruhi konsumen
 - c) Memperkenalkan produk
 - d) Mencapai tingkat penjualan tertinggi
 - e) Mensejahterakan karyawan
16. Perbedaan antara personal selling dengan promosi yaitu..
 - a) Personal selling ruang lingkup sangat kecil dengankan promosi luas
 - b) Personal selling lebih menguntungkan, promosi tidak
 - c) Personal selling terbatas, promosi lebih luas
 - d) Personal selling ditangani oleh banyak orang, promosi individu
 - e) Personal selling menggunakan biaya tinggi sedangkan promosi rendah
17. Penjualan personal memiliki tiga kualitas khusus diantaranya adalah..
 - a) Interaksi
 - b) Komunikasi
 - c) Kepercayaan
 - d) Pelayanan memuaskan

- b) Konfirmasi personal e) Konsumen lebih memahami
c) Kualitas terpenuhi
18. Interaksi langsung antara satu dengan lebih calon pembeli dengan tujuan melakukan penjualan disebut...
- a) Publisitas d) Pemasaran langsung
b) Personal selling e) Periklanan
c) Promosi penjualan
19. Salah satu contoh kiat penjualan perorangan yaitu...
- a) Pasar malam dan pameran dagang d) Pamflet
b) Iklan di majalah e) Brosur
c) Iklan di radio dan televisi
20. Presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan yaitu...
- a) Publisitas d) Pemasaran langsung
b) Personal selling e) Periklanan
c) Promosi penjualan
- 

Lampiran J.1

RUBRIK PENILAIAN ULANGAN HARIAN

SIKLUS I

Soal Pilihan Ganda

No	Soal dan Jawaban	Skor
1.	Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan daerah/lokasi perbelanjaan adalah a) Luas daerah perdagangan b) Dapat dicapai dengan mudah/strategis c) Potensi pertumbuhannya d) Lokasi toko-toko saingan e) Daya beli Jawaban : C	Benar = 4 Salah = 0
2.	Lokasi toko didalam pusat perbelanjaan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu... a) Biaya dan lamanya sewa d) Pelayanan b) Luas ruangan e) Arus pengunjung c) Daya beli Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
3.	Potensi penjualan dari lokasi toko baru sering dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti... a) Dapat dicapai dengan mudah b) Populasi c) Persaingan d) batas-batas daerah perdagangan e) Kualitas pelayanan Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
4.	Pengecer dapat menilai efektifitas penjualan suatu toko dengan melihat beberapa indikator, kecuali.. a) Jumlah orang yang lewat setiap hari b) Persentase yang masuk toko c) Persentase yang membeli d) Rata-rata yang terjual habis e) Omzet Jawaban : B	Benar = 4 Salah = 0
5.	Kombinasi strategi variabel dan periklanan, personal selling dan alat promosi yang lain semuanya direncanakan disebut... a) Market target d) Segmentasi Pasar b) Bauran Produk e) Bauran Pemasaran c) Bauran promosi Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0

6.	Dibawah ini adalah variabel-variabel yang ada pada promotional mix, kecuali... a) Periklanan d) Personal selling b) Advertensi e) Publisitas c) Promosi penjualan Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
7.	Interaksi langsung antara pembeli dengan penjual disebut... a) Promosi d) Hubungan masyarakat b) Personal selling e) Promosi penjualan c) Publisitas Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
8.	Dibawah ini bentuk-bentuk yang digunakan dalam personal selling, kecuali.. a) House to house selling d) Across to counter selling b) Door to door e) Promosi c) Order taker Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
9.	Salesman melayani calon pembeli yang datang disebut.. a) House to house selling d) Across to counter selling b) Door to door e) Promosi c) Order taker Jawaban : D	Benar = 4 Salah = 0
10.	Cara penjualan perseorangan dilakukan perusahaan apabila... a) Perusahaan menjual barang yang bersifat teknis b) Produk terbatas e) Masa berlaku produk habis c) Produk sisa e) Produk relative mahal Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
11.	Beberapa faktor yang mempengaruhi ketentuan kombinasi terbaik dari variabel-variabel promotional mix, kecuali... a) Besarnya dana yang digunakan untuk promosi b) Sifat pasar c) Jenis produk yang dipromosikan d) Tahap-tahap dalam siklus kehidupan barang e) Penetapan harga Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
12.	Dibawah ini beberapa macam sifat pasar yang mempengaruhi promotional mix, kecuali... a) Luas pasar secara geografis b) Konsentrasi pasar c) Macam-macam pembeli d) Jenis produk e) Daya beli Jawaban : C	Benar = 4 Salah = 0
13.	Dibawah ini usaha yang sangat dibutuhkan dalam personal selling, kecuali... a) Menciptakan kepercayaan	Benar = 4 Salah = 0

	<p>b) Peragaan c) Produk yang mempunyai nilai per unit sangat tinggi d) Produk yang didesain dengan kebutuhan e) Produk yang tidak laku Jawaban : D</p>	
14.	<p>Adapun yang menjadi ciri dari kegiatan personal selling diantaranya adalah...</p> <p>a) Hubungan langsung b) Menciptakan keakraban c) Peragaan d) Produk yang dijadikan andalan e) Produk yang baru Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
15.	<p>Salah satu fungsi dari personal selling adalah...</p> <p>a) Menciptakan komunikasi dengan para konsumen b) Mempengaruhi konsumen d) Mencapai tingkat penjualan tertinggi c) Memperkenalkan produk e) Mensejahterakan karyawan Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
16.	<p>Perbedaan antara personal selling dengan promosi yaitu..</p> <p>a) Personal selling ruang lingkup sangat kecil dengankan promosi luas b) Personal selling lebih menguntungkan, promosi tidak c) Personal selling terbatas, promosi lebih luas d) Personal selling ditangani oleh banyak orang, promosi individu e) Personal selling menggunakan biaya tinggi sedangkan promosi rendah Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
17.	<p>Penjualan personal memiliki tiga kualitas khusus diantaranya adalah..</p> <p>a) Interaksi d) Pelayanan memuaskan b) Konfirmasi personal e) Konsumen lebih memahami c) Kualitas terpenuhi Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
18.	<p>Interaksi langsung antara satu dengan lebih calon pembeli dengan tujuan melakukan penjualan disebut...</p> <p>a) Publisitas d) Pemasaran langsung b) Personal selling e) Periklanan c) Promosi penjualan Jawaban : D</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
19.	<p>Salah satu contoh kiat penjualan perorangan yaitu...</p> <p>a) Pasar malam dan pameran dagang d) Pamflet b) Iklan di majalah e) Brosur c) Iklan di radio dan televisi Jawaban : E</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>

20.	<p>Presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan yaitu...</p> <p>a) Publisitas b) Personal selling c) Promosi penjualan</p> <p>d) Pemasaran langsung e) Periklanan</p> <p>Jawaban : D</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
-----	---	--



Lampiran J.2

RUBRIK PENILAIAN ULANGAN HARIAN

SIKLUS II

Soal Pilihan Ganda

No	Soal dan Jawaban	Skor
1.	Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan daerah/lokasi perbelanjaan adalah f) Luas daerah perdagangan g) Dapat dicapai dengan mudah/strategis h) Potensi pertumbuhannya i) Lokasi toko-toko saingan j) Daya beli Jawaban : C	Benar = 4 Salah = 0
2.	Lokasi toko didalam pusat perbelanjaan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu... d) Biaya dan lamanya sewa d) Pelayanan e) Luas ruangan e) Arus pengunjung f) Daya beli Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
3.	Potensi penjualan dari lokasi toko baru sering dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti... f) Dapat dicapai dengan mudah g) Populasi h) Persaingan i) batas-batas daerah perdagangan j) Kualitas pelayanan Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
4.	Pengecer dapat menilai efektifitas penjualan suatu toko dengan melihat beberapa indikator, kecuali.. f) Jumlah orang yang lewat setiap hari g) Persentase yang masuk toko h) Persentase yang membeli i) Rata-rata yang terjual habis j) Omzet Jawaban : B	Benar = 4 Salah = 0
5.	Kombinasi strategi variabel dan periklanan, personal selling dan alat promosi yang lain semuanya direncanakan disebut... d) Market target d) Segmentasi Pasar e) Bauran Produk e) Bauran Pemasaran f) Bauran promosi Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0

6.	Dibawah ini adalah variabel-variabel yang ada pada promotional mix, kecuali... d) Periklanan d) Personal selling e) Advertensi e) Publisitas f) Promosi penjualan Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
7.	Interaksi langsung antara pembeli dengan penjual disebut... d) Promosi d) Hubungan masyarakat e) Personal selling e) Promosi penjualan f) Publisitas Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
8.	Dibawah ini bentuk-bentuk yang digunakan dalam personal selling, kecuali.. d) House to house selling d) Across to counter selling e) Door to door e) Promosi f) Order taker Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
9.	Salesman melayani calon pembeli yang datang disebut.. d) House to house selling d) Across to counter selling e) Door to door e) Promosi f) Order taker Jawaban : D	Benar = 4 Salah = 0
10.	Cara penjualan perseorangan dilakukan perusahaan apabila... d) Perusahaan menjual barang yang bersifat teknis e) Produk terbatas e) Masa berlaku produk habis f) Produk sisa e) Produk relative mahal Jawaban : A	Benar = 4 Salah = 0
11.	Beberapa faktor yang mempengaruhi ketentuan kombinasi terbaik dari variabel-variabel promotional mix, kecuali... f) Besarnya dana yang digunakan untuk promosi g) Sifat pasar h) Jenis produk yang dipromosikan i) Tahap-tahap dalam siklus kehidupan barang j) Penetapan harga Jawaban : E	Benar = 4 Salah = 0
12.	Dibawah ini beberapa macam sifat pasar yang mempengaruhi promotional mix, kecuali... f) Luas pasar secara geografis g) Konsentrasi pasar h) Macam-macam pembeli i) Jenis produk j) Daya beli Jawaban : C	Benar = 4 Salah = 0
13.	Dibawah ini usaha yang sangat dibutuhkan dalam personal selling, kecuali... f) Menciptakan kepercayaan	Benar = 4 Salah = 0

	<p>g) Peragaan h) Produk yang mempunyai nilai per unit sangat tinggi i) Produk yang didesain dengan kebutuhan j) Produk yang tidak laku Jawaban : D</p>	
14.	<p>Adapun yang menjadi ciri dari kegiatan personal selling diantaranya adalah... f) Hubungan langsung g) Menciptakan keakraban h) Peragaan i) Produk yang dijadikan andalan j) Produk yang baru Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
15.	<p>Salah satu fungsi dari personal selling adalah... d) Menciptakan komunikasi dengan para konsumen e) Mempengaruhi konsumen d) Mencapai tingkat penjualan tertinggi f) Memperkenalkan produk e) Mensejahterakan karyawan Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
16.	<p>Perbedaan antara personal selling dengan promosi yaitu.. f) Personal selling ruang lingkup sangat kecil dengankan promosi luas g) Personal selling lebih menguntungkan, promosi tidak h) Personal selling terbatas, promosi lebih luas i) Personal selling ditangani oleh banyak orang, promosi individu j) Personal selling menggunakan biaya tinggi sedangkan promosi rendah Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
17.	<p>Penjualan personal memiliki tiga kualitas khusus diantaranya adalah.. d) Interaksi d) Pelayanan memuaskan e) Konfirmasi personal e) Konsumen lebih memahami f) Kualitas terpenuhi Jawaban : A</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
18.	<p>Interaksi langsung antara satu dengan lebih calon pembeli dengan tujuan melakukan penjualan disebut... d) Publisitas d) Pemasaran langsung e) Personal selling e) Periklanan f) Promosi penjualan Jawaban : D</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
19.	<p>Salah satu contoh kiat penjualan perorangan yaitu... d) Pasar malam dan pameran dagang d) Pamflet e) Iklan di majalah e) Brosur f) Iklan di radio dan televisi Jawaban : E</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>

20.	<p>Presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan yaitu...</p> <p>d) Publisitas e) Personal selling f) Promosi penjualan</p> <p>d) Pemasaran langsung e) Periklanan</p> <p>Jawaban : D</p>	<p>Benar = 4 Salah = 0</p>
-----	---	--



Lampiran K

**Nama Anggota Kelompok Diskusi
Dan Topik Diskusi**

Kelas : X TN 1

Semester : Gasal

Pokok Bahasan : Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran

Kelompok	Nama Anggota	Topik Diskusi
A	1. Andra Resnu Waskita 2. Danu Ayub 3. Abdul Rohman 4. Alfa Yuniar 5. Aisyatul Kholifah 6. Alda Dwi Damayanti 7. Adi Junanto 8. Anis Vebrianti	Pengertian Produk dan Strategi Bauran Produk
B	1. Ahmad Andre Wibowo 2. Ahmad Zaenuri 3. Andika Agustino 4. Anisya Mutiatius 5. Annisa Nur Safitri 6. Aprillia Dita 7. Aprilian Ikhsani 8. Bahtiar Veri Pratama 9. Indah Aprilia	Pengertian Harga dan Macam-macam Harga
C	1. Azzizah Safira 2. Cici Dewi Septi 3. Cindy Anita Sari 4. Diah Vera Safitri 5. Dicky Zakaria 6. Dinda Indrian 7. Doni Pangestu 8. Dwi Noviana 9. Husnul Hotimah	Pengertian Tempat (Place) dan Saluran Distribusi
D	1. Elok Wardatul 2. Ericka Budi H 3. Eva Nurul F 4. Fara Naja 5. Fathir Athariq 6. Fifta Anggri W 7. Firda Catur 8. Fitriatus S 9. Handrika Adam	Pengertian Promosi dan Tahapan Melakukan Promosi

Lampiran L.1

HASIL OBSERVASI MOTIVASI BELAJAR SISWA PRA TINDAKAN
PROSES PEMBELAJARAN TANPA MENGGUNAKAN MEDIA PEMBELAJARAN MOODLE
RESPONDEN SISWA KELAS X TN 1

No	Nama	Aspek yang diamati															Σ Skor Setia p Siswa	X̄ Skor Setia p Siswa					
		1			Skor	2			Skor	3			Skor	4					Skor	5			Skor
		A	b	c		a	b	c		a	b	c		a	b	c				a	b	c	
1	ANDRA RESNU WASKITA H.		√		2	√	√		3	√			2		√		2		√		2	11	2.2
2	DANU AYUB JUBLI PAPOLI		√		2	√			2		√		2	√	√		3				1	10	2
3	ABDUL ROHMAN SALEH		√		2		√		2		√		2				1				1	8	1.6
4	ADI JUNANTO		√		2	√			2		√		2	√			2				1	9	1.8
5	AHMAD ANDRE WIBOWO				1		√	√	3	√			2		√	√	3	√	√		3	12	2.4
6	AHMAD ZAENURI		√	√	3	√			2		√		2				1			√	2	10	2
7	AIFA YUNIAR MAULIDIA		√		2	√	√		3	√	√		3		√		2	√			2	12	2.4
8	AISYATUL KHOFIFAH		√		2	√		√	3				1	√	√		3	√			2	11	2.2
9	ALDA DWI DAMAYANTI		√		2	√	√		3	√	√		3		√		2				1	11	2.2
10	ANDIKA AGUSTIONO		√	√	3		√		2	√			2		√		2				1	10	2
11	ANIS VEBRIANTI		√		2		√		2	√	√		3			√	2	√			2	11	2.2
12	ANISYA MUTIATUS		√	√	3				1		√		2				1	√			2	9	1.8
13	ANNISA NUR SAFITRI			√	2			√	2				1	√		√	3		√		2	10	2
14	APRILIA DITA WULANSARI		√		2		√		2	√			2				1				1	8	1.6

15	APRILIAN IKHSANI		√		2			1		1	√		2	√		2	8	1.6	
16	AZZIZAH SAFIRA PRAWEST		√		2	√		2	√	2	√		2			1	9	1.8	
17	BAHTIAR FERI PRATAMA			√	2	√		2	√	2		√	2	√	√	3	11	2.2	
18	CICI DEWI SEPTI FADILLA		√		2			1	√	2	√		2			1	8	1.6	
19	CINDY ANITA SARI	√			2	√		2		1		√	2		√	2	9	1.8	
20	DIAH FERA SAFITRI	√	√		3		√	2	√	2		√	2		√	2	11	2.2	
21	DICKY ZAKARIA R.F.		√		2			1	√	2	√		2			1	8	1.6	
22	DINDA IDRIAN ALISIA S.	√	√		3	√	√	3		1	√		2	√		1	10	2	
23	DONI PANGESTU		√		2	√		2	√	√	3		√		2	1	10	2	
24	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO PUTRI	√	√		3	√		2		1			1		√	2	9	1.8	
25	ELOK WARDATUL JENNAH		√		2			1	√	2	√	√	3			1	9	1.8	
26	ERICKA BUDI HANIK	√			2	√		2	√	2		√	2		√	2	10	2	
27	EVA NURUL FATMAWATI	√			2	√		2	√	2			1		√	2	9	1.8	
28	FARA NAJA				1	√		2	√	2		√	2			1	8	1.6	
29	FATHIR ATHARIQ WIJAYA		√		2	√		2	√	2			1		√	2	9	1.8	
30	FIFTA ANGGRI AYUWANDA				1			1		1	√		1			1	5	1	
31	FIRDA CATUR DAYANTI		√		2	√		2	√	√	3		√		1	1	9	1.8	
32	FITRIATUS SOLEHAH	√			2			1	√	2	√	√	3		√	2	10	2	
33	HANDRIKA ADAM WIJAYA	√	√		3	√		2		√	2		1		√	2	10	2	
34	HUSNUL HOTIMAH	√			2			1		1		√	2			1	7	1.4	
35	INDAH APRILIA	√			2		√	2		√	2		√		2	√	2	10	2
JUMLAH SKOR		74			68			67			66			56			331	66.2	
Σ SKOR		2.11			1.94			1.91			1.89			1.60			9.46	1.89	

Lampiran L.2

HASIL OBSERVASI MOTIVASI BELAJAR SISWA SIKLUS I
PROSES PEMBELAJARAN PENGGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN MOODLE
RESPONDEN SISWA KELAS X TN 1

No	Nama	Aspek yang diamati															Σ Skor Setiap Siswa	X̄ Skor Setiap Siswa					
		1			Skor	2			Skor	3			Skor	4					Skor	5			Skor
		a	b	c		a	b	C		a	b	c		a	b	c				a	b	c	
1	ANDRA RESNU WASKITA H.	√	√	√	4	√	√	√	4	√			2		√		2	√	√	√	4	16	3.2
2	DANU AYUB JUBLI PAPOLI		√		2	√	√		3		√		2	√	√		3	√	√		3	13	2.6
3	ABDUL ROHMAN SALEH	√	√	√	4		√		2		√		2	√	√		3	√	√		3	14	2.8
4	ADI JUNANTO		√		2	√	√		3		√		2	√			2	√	√		3	12	2.4
5	AHMAD ANDRE WIBOWO			√	2		√	√	3	√			2		√	√	3	√	√		3	13	2.6
6	AHMAD ZAENURI		√	√	3	√			2		√		2	√		√	3			√	3	13	2.6
7	AIFA YUNIAR MAULIDIA	√	√	√	4	√	√		3	√	√		3		√		2	√	√	√	4	16	3.2
8	AISYATUL KHOFIFAH		√		2	√		√	3	√		√	3	√	√		3	√			2	13	2.6
9	ALDA DWI DAMAYANTI		√		2	√	√		3	√	√		3		√		2	√	√	√	4	14	2.8
10	ANDIKA AGUSTIONO		√	√	3		√		2	√			2		√		2		√	√	3	12	2.4
11	ANIS VEBRIANTI	√	√	√	4		√	√	3	√	√		3			√	2	√	√	√	4	16	3.2
12	ANISYA MUTIATUS		√	√	3		√	√	3		√		2	√	√		3	√			2	13	2.6
13	ANNISA NUR SAFITRI			√	2		√	√	3	√	√		3	√		√	3		√		2	13	2.6
14	APRILIA DITA WULANSARI	√	√		3		√		2	√			2		√	√	3	√		√	3	13	2.6
15	APRILIAN IKHSANI	√	√	√	4	√	√		3		√	√	3	√			2	√	√	√	4	16	3.2

16	AZZIZAH SAFIRA PRAWEST		√		2		√		2		√		2	√		2	√	√		3	11	2.2	
17	BAHTIAR FERI PRATAMA			√	2		√		2	√			2		√	2	√	√		3	11	2.2	
18	CICI DEWI SEPTI FADILLA		√		2	√	√		3	√			2	√		2		√	√	3	12	2.4	
19	CINDY ANITA SARI	√			2		√		2	√		√	3		√	2	√	√	√	4	13	2.6	
20	DIAH FERA SAFITRI	√	√	√	4			√	2		√		2		√	2	√	√	√	4	14	2.8	
21	DICKY ZAKARIA R.F.	√	√	√	4	√	√		3		√		2	√		2	√	√	√	4	15	3	
22	DINDA IDRIAN ALISIA S.	√	√		3		√		2	√	√		3	√		2	√		√	3	13	2.6	
23	DONI PANGESTU	√	√	√	4	√			2	√	√		3		√	2		√	√	3	14	2.8	
24	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO PUTRI		√		3	√			2		√	√	3	√		√	3	√	√	√	4	15	3
25	ELOK WARDATUL JENNAH		√	√	3	√			2		√		2	√		√	3			3	13	2.6	
26	ERICKA BUDI HANIK	√			2	√			2	√	√	√	4		√	2	√	√	√	4	14	2.8	
27	EVA NURUL FATMAWATI	√			2	√			2	√	√	√	4	√	√	3		√		2	13	2.6	
28	FARA NAJA	√			2	√			2	√			2		√	2	√	√	√	4	12	2.4	
29	FATHIR ATHARIQ WIJAYA		√		2		√		2	√	√	√	4	√	√	3	√	√	√	4	15	3	
30	FIFTA ANGGRI AYUWANDA	√			2	√	√		3	√	√	√	4	√		√	3	√	√	3	15	3	
31	FIRDA CATUR DAYANTI		√		2		√		2	√	√		3		√	2		√	√	3	12	2.4	
32	FITRIATUS SOLEHAH	√			2	√	√		3	√			2	√	√	3		√		2	12	2.4	
33	HANDRIKA ADAM WIJAYA	√	√		3	√	√		3		√		2	√		2	√	√	√	4	14	2.8	
34	HUSNUL HOTIMAH	√			2	√	√		3				2		√	2		√	√	3	12	2.4	
35	INDAH APRILIA	√	√	√	4	√		√	3		√		2		√	2	√	√	√	4	15	3	
JUMLAH SKOR		96			89			89			84			114			472	94.4					
Σ SKOR		2.74			2.54			2.54			2.40			3.26			13.49	2.70					

16	AZZIZAH SAFIRA PRAWEST	√	√		3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
17	BAHTIAR FERI PRATAMA	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4		√	√	3	√	√	√	4	18	3.6
18	CICI DEWI SEPTI FADILLA	√	√	√	4	√	√	√	4	√		√	3	√	√	√	4		√	√	3	18	3.6
19	CINDY ANITA SARI	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
20	DIAH FERA SAFITRI	√	√	√	4	√		√	3	√	√		3	√		√	3	√	√	√	4	17	3.4
21	DICKY ZAKARIA R.F.	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
22	DINDA IDRIAN ALISIA S.	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
23	DONI PANGESTU	√	√	√	4	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
24	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO PUTRI	√	√		3	√	√	√	4		√	√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	18	3.6
25	ELOK WARDATUL JENNAH	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√		√	3	√	√	√	4	19	3.8
26	ERICKA BUDI HANIK	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
27	EVA NURUL FATMAWATI	√	√	√	4	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
28	FARA NAJA	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
29	FATHIR ATHARIQ WIJAYA	√	√	√	4	√			2	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4	17	3.4
30	FIFTA ANGGRI AYUWANDA	√		√	3	√	√	√	4	√	√	√	4	√		√	3	√	√		3	17	3.4
31	FIRDA CATUR DAYANTI		√	√	3	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4	√	√	√	4	18	3.6
32	FITRIATUS SOLEHAH	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	20	4
33	HANDRIKA ADAM WIJAYA	√	√	√	4	√	√		3	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	19	3.8
34	HUSNUL HOTIMAH	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4		√	√	3	√	√	√	4	19	3.8
35	INDAH APRILIA	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	√	√	√	4	20	4
JUMLAH SKOR		131			128			129			127			134			649	129.8					
Σ SKOR		3.74			3.66			3.69			3.63			3.83			3.71	3.71					

Lampiran M.1

**DAFTAR NILAI ULANGAN HARIAN SISWA KELAS X TN 1
SMK NEGERI 4 JEMBER PRA TINDAKAN**

No	NAMA	NILAI
1	ANDRA RESNU WASKITA H.	82
2	DANU AYUB JUBLI PAPOLI	60
3	ABDUL ROHMAN SALEH	78
4	ADI JUNANTO	78
5	AHMAD ANDRE WIBOWO	65
6	AHMAD ZAENURI	60
7	AIFA YUNIAR MAULIDIA ASTU	79
8	AI SYATUL KHOFIFAH	80
9	ALDA DWI DAMAYANTI	50
10	ANDIKA AGUSTIONO	80
11	ANIS VEBRIANTI	70
12	ANISYA MUTIATUS SHOLEHA	80
13	ANNISA NUR SAFITRI	79
14	APRILIA DITA WULANSARI	50
15	APRILIAN IKHSANI	80
16	AZZIZAH SAFIRA PRAWESTA	60
17	BAHTIAR FERI PRATAMA	78
18	CICI DEWI SEPTI FADILLA	58
19	CINDY ANITA SARI	55
20	DIAH FERA SAFITRI	78
21	DICKY ZAKARIA R.F.	50
22	DINDA IDRIAN ALISIA SAGITA	55
23	DONI PANGESTU	65
24	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO	82
25	ELOK WARDATUL JENNAH	80
26	ERICKA BUDI HANIK	60
27	EVA NURUL FATMAWATI	78
28	FARA NAJA	56
29	FATHIR ATHARIQ WIJAYA	80
30	FIFTA ANGGRI AYUWANDA	65
31	FIRDA CATUR DAYANTI	78
32	FITRIATUS SOLEHAH	60
33	HANDRIKA ADAM WIJAYA SALE	78
34	HUSNUL HOTIMAH	72
35	INDAH APRILIA	78
	Jumlah	2437
	Rata-rata	69,63

Lampiran M.2

TABEL ANALISIS HASIL BELAJAR SISWA
KELAS X TN 1
SIKLUS I

No.	Nama	Nilai	Ketuntasan	
			Tuntas	Tidak Tuntas
1.	ANDRA RESNU WASKITA H.	80	√	
2.	DANU AYUB JUBLI PAPOLI	85	√	
3.	ABDUL ROHMAN SALEH	80	√	
4.	ADI JUNANTO	95	√	
5.	AHMAD ANDRE WIBOWO	80	√	
6.	AHMAD ZAENURI	80	√	
7.	AIFA YUNIAR MAULIDIA	85	√	
8.	AISYATUL KHOFIFAH	75		√
9.	ALDA DWI DAMAYANTI	85	√	
10.	ANDIKA AGUSTIONO	90	√	
11.	ANIS VEBRIANTI	80	√	
12.	ANISYA MUTIATUS	80	√	
13.	ANNISA NUR SAFITRI	85	√	
14.	APRILIA DITA WULANSARI	85	√	
15.	APRILIAN IKHSANI	90	√	
16.	AZZIZAH SAFIRA PRAWEST	60		√
17.	BAHTIAR FERI PRATAMA	80	√	
18.	CICI DEWI SEPTI FADILLA	80	√	
19.	CINDY ANITA SARI	65		√
20.	DIAH FERA SAFITRI	80	√	
21.	DICKY ZAKARIA R.F.	90	√	
22.	DINDA IDRIAN ALISIA S.	80	√	
23.	DONI PANGESTU	85	√	
24.	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO PUTRI	90	√	
25.	ELOK WARDATUL JENNAH	80	√	
26.	ERICKA BUDI HANIK	75		√
27.	EVA NURUL FATMAWATI	60		√
28.	FARA NAJA	80	√	
29.	FATHIR ATHARIQ WIJAYA	90	√	
30.	FIFTA ANGGRI AYUWANDA	95	√	
31.	FIRDA CATUR DAYANTI	90	√	
32.	FITRIATUS SOLEHAH	60		√
33.	HANDRIKA ADAM WIJAYA	90	√	
34.	HUSNUL HOTIMAH	80	√	
35.	INDAH APRILIA	80	√	

	JUMLAH	2845		
	NILAI RATA-RATA	81,28		
	Jumlah Siswa Tuntas/Tidak Tuntas		29	6
	Ketuntasan Klasikal		82,85%	17,15%

Persentase ketuntasan klasikal hasil belajar siswa Siklus I

- a. Ketuntasan individual, jika siswa memperoleh nilai ≥ 78 dengan nilai maksimal 100.

Jumlah siswa yang tuntas secara individual sebanyak 29 siswa

Jumlah siswa yang tidak tuntas secara individual sebanyak 6 siswa

- b. Ketuntasan Klasikal

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase ketuntasan klasikal} &= \frac{n}{N} \times 100\% \\
 &= \frac{29}{35} \times 100\% \\
 &= 82,85\%
 \end{aligned}$$

Kesimpulan:

Berdasarkan perhitungan hasil belajar diatas, pembelajaran pada siklus I dapat dikatakan tuntas karena jumlah siswa yang tuntas secara individual maupun klasikal lebih dari 75% yaitu mencapai 82,85%.

Lampiran M.3

**TABEL ANALISIS HASIL BELAJAR SISWA
KELAS X TN 1 SIKLUS II**

No.	Nama	Nilai	Ketuntasan	
			Tuntas	Tidak Tuntas
1.	ANDRA RESNU WASKITA H.	90	√	
2.	DANU AYUB JUBLI PAPOLI	85	√	
3.	ABDUL ROHMAN SALEH	80	√	
4.	ADI JUNANTO	80	√	
5.	AHMAD ANDRE WIBOWO	85	√	
6.	AHMAD ZAENURI	90	√	
7.	AIFA YUNIAR MAULIDIA	95	√	
8.	AI SYATUL KHOFIFAH	75		√
9.	ALDA DWI DAMAYANTI	90	√	
10.	ANDIKA AGUSTIONO	100	√	
11.	ANIS VEBRIANTI	90	√	
12.	ANISYA MUTIATUS	80	√	
13.	ANNISA NUR SAFITRI	85	√	
14.	APRILIA DITA WULANSARI	85	√	
15.	APRILIAN IKHSANI	90	√	
16.	AZZIZAH SAFIRA PRAWEST	80	√	
17.	BAHTIAR FERI PRATAMA	75		√
18.	CICI DEWI SEPTI FADILLA	95	√	
19.	CINDY ANITA SARI	70		√
20.	DIAH FERA SAFITRI	80	√	
21.	DICKY ZAKARIA R.F.	80	√	
22.	DINDA IDRIAN ALISIA S.	85	√	
23.	DONI PANGESTU	85	√	
24.	DWI NOVIANA AULIA SURYANTO PUTRI	80	√	
25.	ELOK WARDATUL JENNAH	90	√	
26.	ERICKA BUDI HANIK	95	√	
27.	EVA NURUL FATMAWATI	80	√	
28.	FARA NAJA	85	√	
29.	FATHIR ATHARIQ WIJAYA	90	√	
30.	FIFTA ANGGRI AYUWANDA	90	√	
31.	FIRDA CATUR DAYANTI	80	√	
32.	FITRIATUS SOLEHAH	85	√	
33.	HANDRIKA ADAM WIJAYA	85	√	
34.	HUSNUL HOTIMAH	90	√	
35.	INDAH APRILIA	95	√	
	JUMLAH	2995		
	NILAI RATA-RATA	85,57		

	Jumlah Siswa Tuntan/Tidak Tuntas		32	3
	Ketuntasan Klasikal		91,43%	8,57%

Persentase ketuntasan klasikal hasil belajar siswa Siklus II

- a. Ketuntasan individual, jika siswa memperoleh nilai ≥ 78 dengan nilai maksimal 100.

Jumlah siswa yang tuntas secara individual sebanyak 32 siswa

Jumlah siswa yang tidak tuntas secara individual sebanyak 3 siswa

- b. Ketuntasan Klasikal

$$\begin{aligned}\text{Persentase ketuntasan klasikal} &= \frac{n}{N} \times 100\% \\ &= \frac{32}{35} \times 100\% \\ &= 91,43\%\end{aligned}$$

Kesimpulan:

Berdasarkan perhitungan hasil belajar diatas, pembelajaran pada siklus II sudah dapat dikatakan tuntas karena jumlah siswa yang tuntas secara individual maupun secara klasikal lebih dari 75% yaitu secara klasikal mencapai 91,43%.

Lampiran N.1

**HASIL OBSERVASI PROSES PEMBELAJARAN
PENGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE*
RESPONDEN GURU SIKLUS I**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

Kelas/Semester : X TN 1 / Gasal

Pokok Bahasan : Strategi Bauran Pemasaran

No	Aspek yang diamati	Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Guru memberikan gambaran umum tentang media <i>moodle</i> kepada siswa	√	
2.	Guru menjelaskan aturan proses pembelajaran menggunakan media <i>moodle</i> .	√	
3.	Guru mengarahkan siswa untuk <i>log in</i> pada aplikasi <i>moodle</i> dengan menggunakan <i>user</i> dan <i>password</i> yang diberikan guru	√	
4.	Guru mengarahkan siswa untuk membuka dan membaca materi yang ada pada media <i>moodle</i>		√
5.	Guru memberikan kesempatan siswa untuk bertanya mengenai materi yang telah dipelajari		√
6.	Guru membentuk kelompok secara heterogen	√	
7.	Guru memberikan topik untuk didiskusikan oleh masing-masing kelompok	√	
8.	Guru membimbing siswa saat melakukan diskusi		√
9.	Guru mengarahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusinya	√	
10.	Guru memberikan pertanyaan kepada siswa	√	
11.	Guru memberikan apresiasi kepada siswa	√	
12.	Guru mengarahkan siswa untuk mengunggah hasil diskusinya kedalam media <i>moodle</i>	√	
13.	Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajaran <i>moodle</i>	√	

Lampiran N.2

**HASIL OBSERVASI PROSES PEMBELAJARAN
PENGUNAAN MEDIA PEMBELAJARAN *MOODLE*
RESPONDEN GURU SIKLUS II**

Nama Sekolah : SMK Negeri 4 Jember

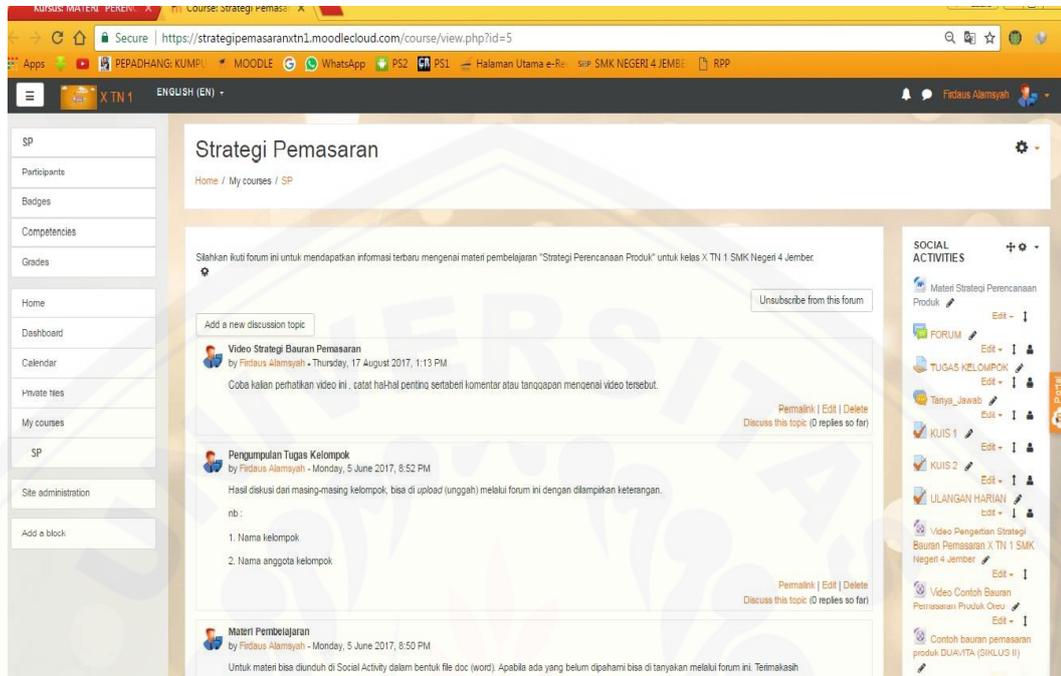
Kelas/Semester : X TN 1 / Gasal

Pokok Bahasan : Strategi Bauran Pemasaran

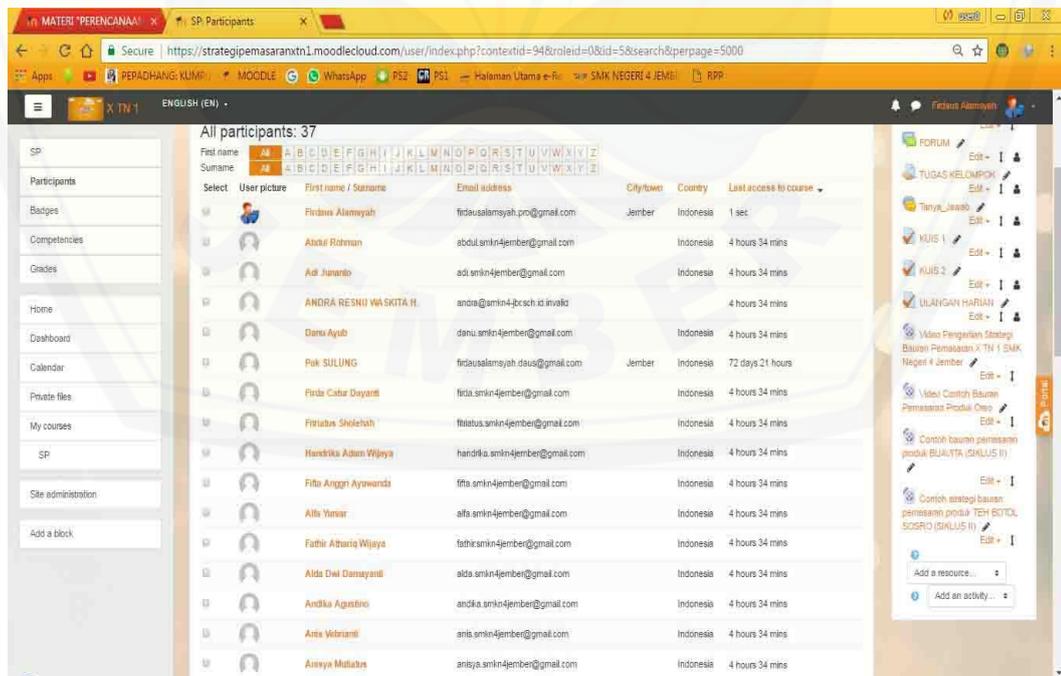
No	Aspek yang diamati	Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Guru memberikan gambaran umum tentang media <i>moodle</i> kepada siswa	√	
2.	Guru menjelaskan aturan proses pembelajaran menggunakan media <i>moodle</i> .	√	
3.	Guru mengarahkan siswa untuk <i>log in</i> pada aplikasi <i>moodle</i> dengan menggunakan <i>user</i> dan <i>password</i> yang diberikan guru	√	
4.	Guru mengarahkan siswa untuk membuka dan membaca materi yang ada pada media <i>moodle</i>	√	
5.	Guru memberikan kesempatan siswa untuk bertanya mengenai materi yang telah dipelajari	√	
6.	Guru membentuk kelompok secara heterogen	√	
7.	Guru memberikan topik untuk didiskusikan oleh masing-masing kelompok	√	
8.	Guru membimbing siswa saat melakukan diskusi	√	
9.	Guru mengarahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusinya	√	
10.	Guru memberikan pertanyaan kepada siswa	√	
11.	Guru memberikan apresiasi kepada siswa	√	
12.	Guru mengarahkan siswa untuk mengunggah hasil diskusinya kedalam media <i>moodle</i>	√	
13.	Guru memberikan soal ulangan harian kepada siswa melalui media pembelajaran <i>moodle</i>	√	

Lampiran O

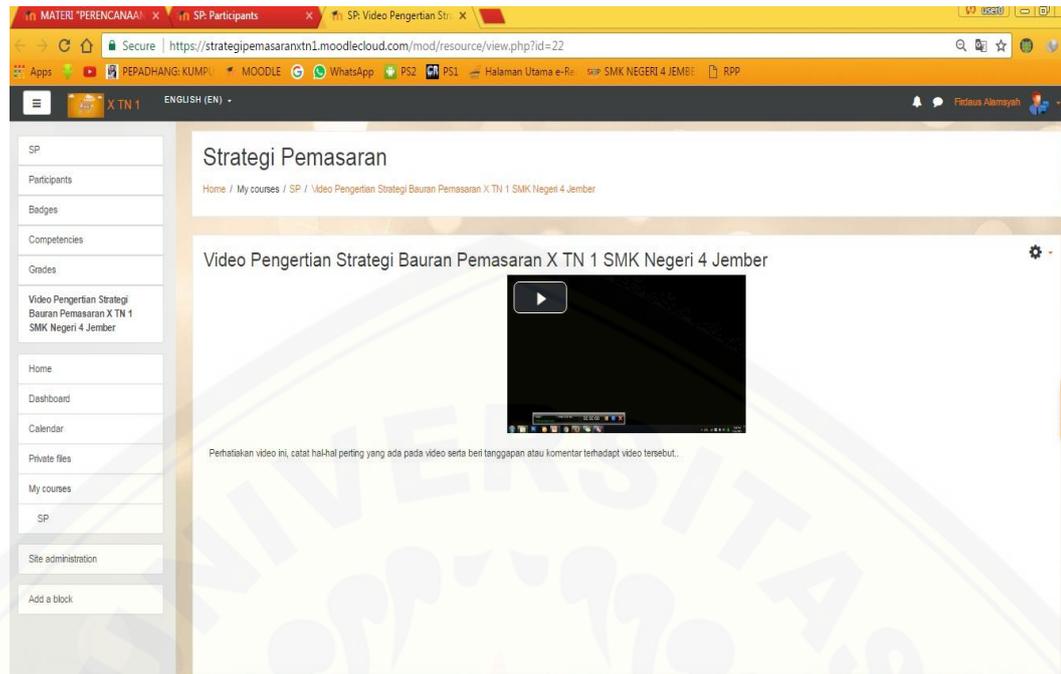
TAMPILAN MEDIA PEMBELAJARAN MOODLE



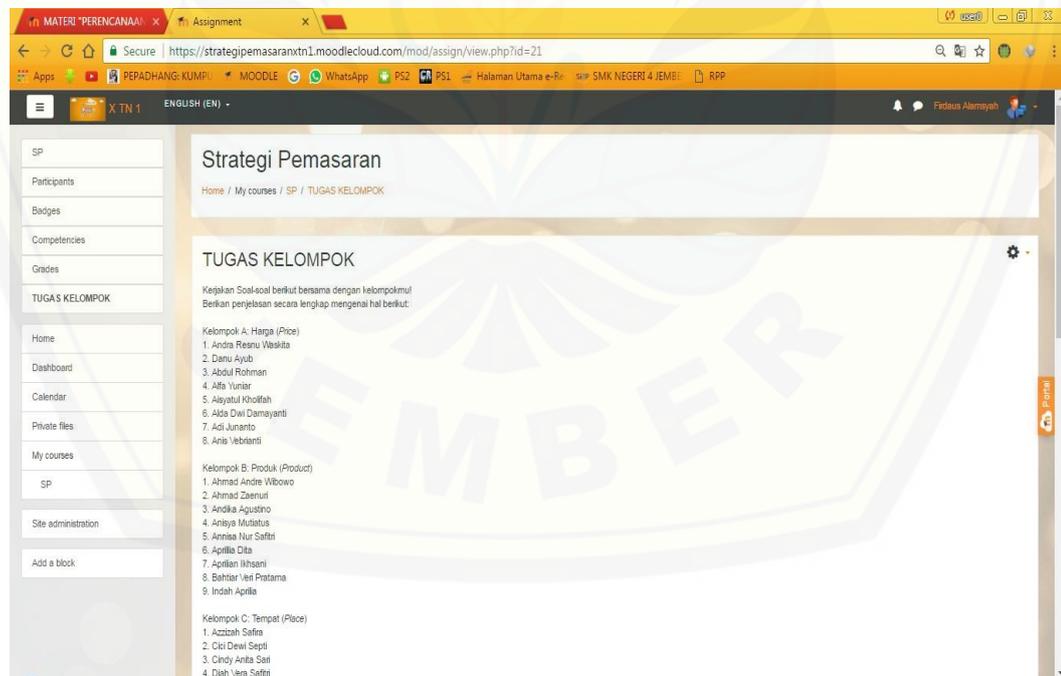
Gambar O. 1 Tampilan Kursus Kelas X TN 1



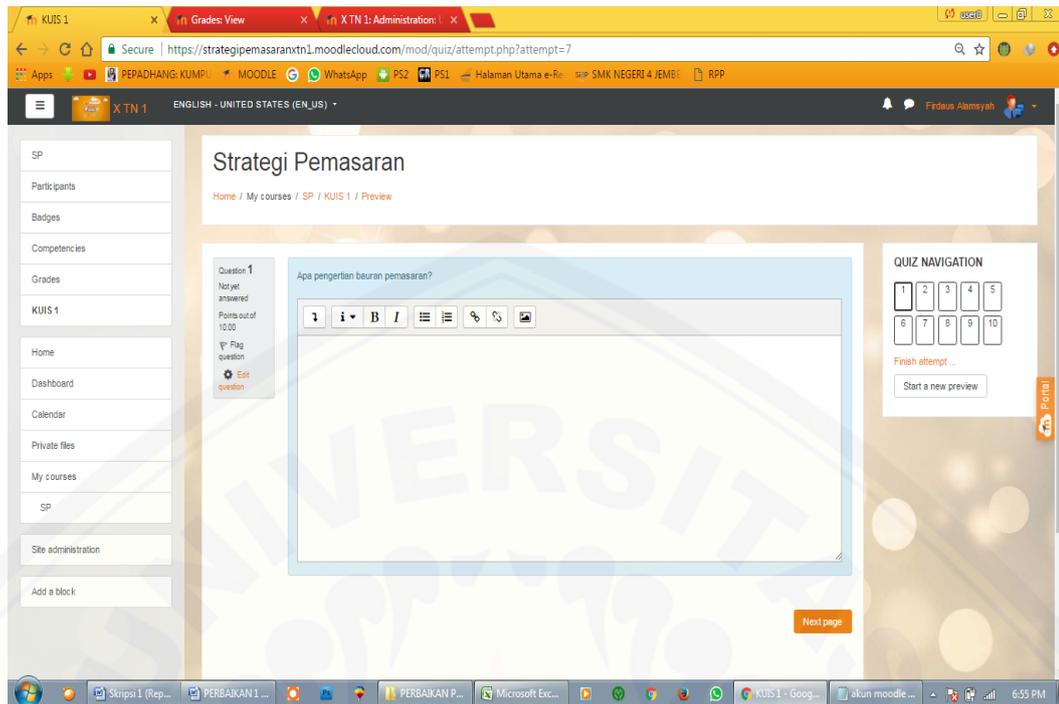
Gambar O. 2 Tampilan Daftar Hadir Siswa



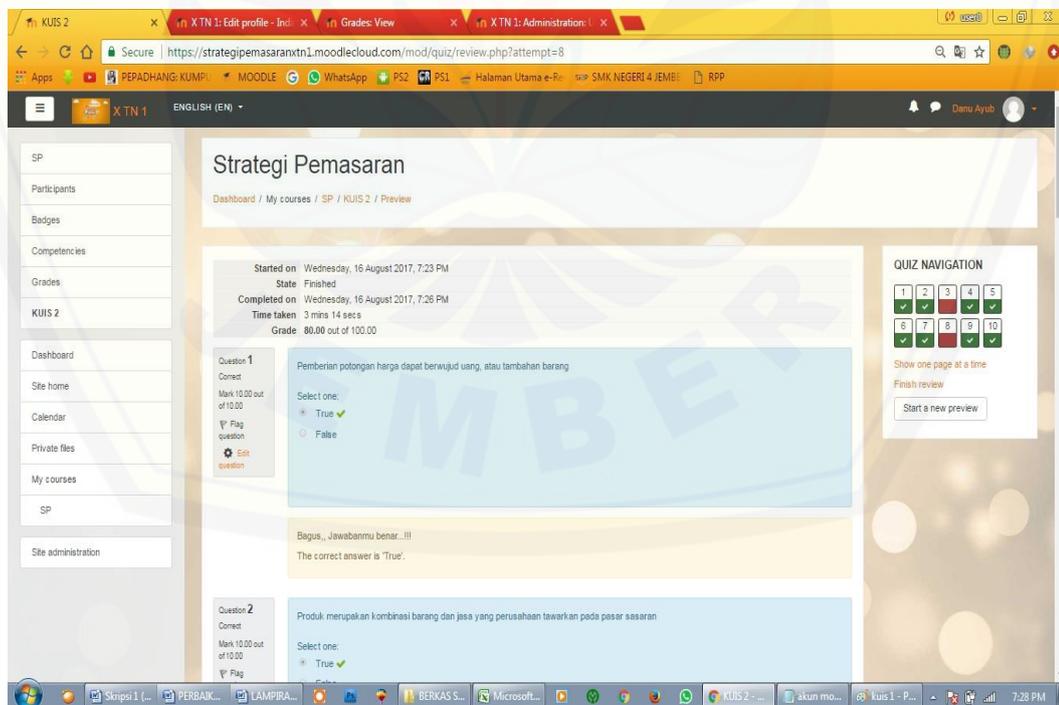
Gambar O. 3 Tampilan Video pada media Moodle



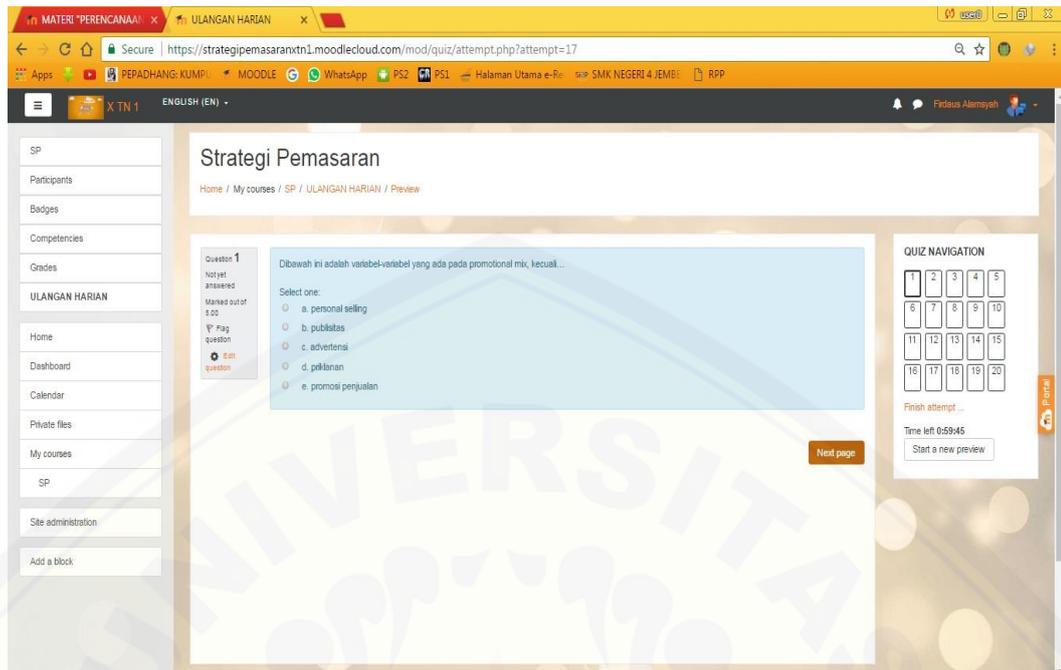
Gambar O. 4 Tampilan Penugasan Kelompok



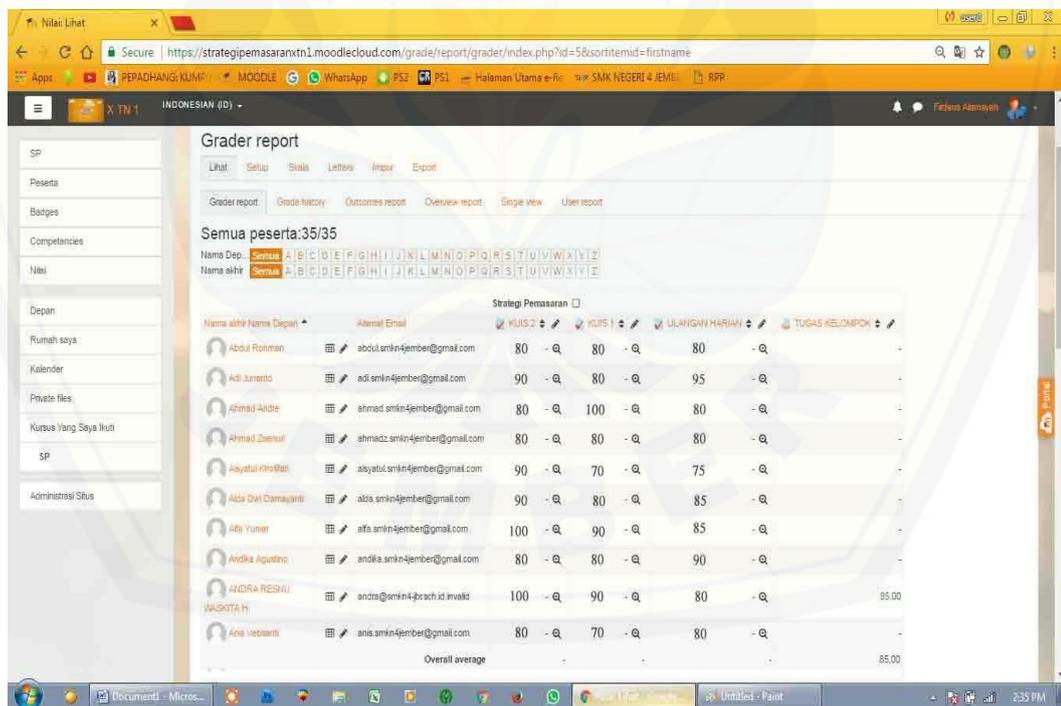
Gambar O. 5 Tampilan Soal Kuis 1



Gambar O. 6 Tampilan Soal Kuis 2



Gambar O. 7 Tampilan Soal Ulangan Harian



Gambar O. 8 Tampilan Nilai Siswa Kelas X TN 1

Lampiran P

FOTO KEGIATAN



Gambar P. 1 Guru Menjelaskan Langkah-langkah Penggunaan *Moodle*



Gambar P. 2 Siswa Berdiskusi dengan Kelompok



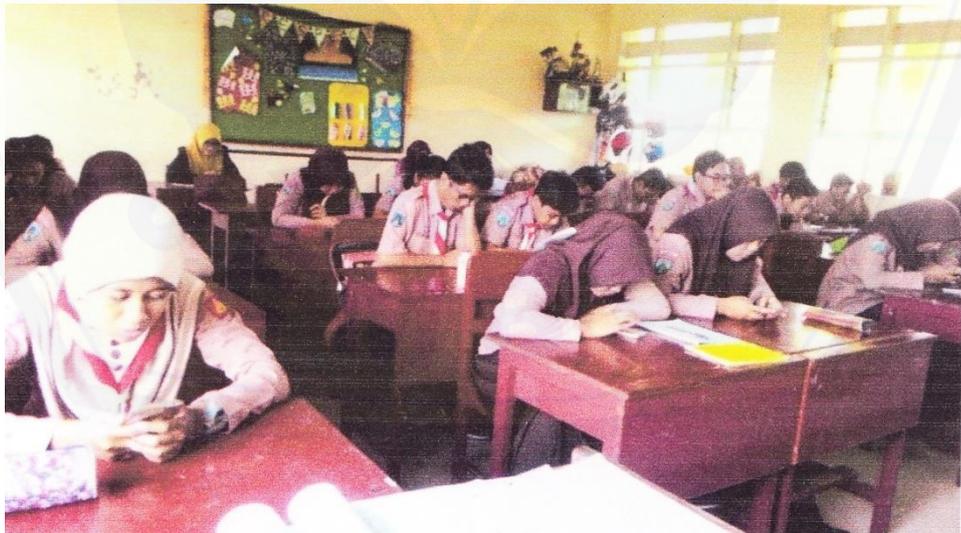
Gambar P. 3 Perwakilan Kelompok Mempresentasikan Hasil Diskusi



Gambar P. 4 Keaktifan Siswa dalam Pembelajaran



Gambar P. 5 Siswa Mengerjakan Kuis



Gambar P. 6 Siswa Mengerjakan Ulangan Harian Di Dalam Kelas Menggunakan *Moodle*



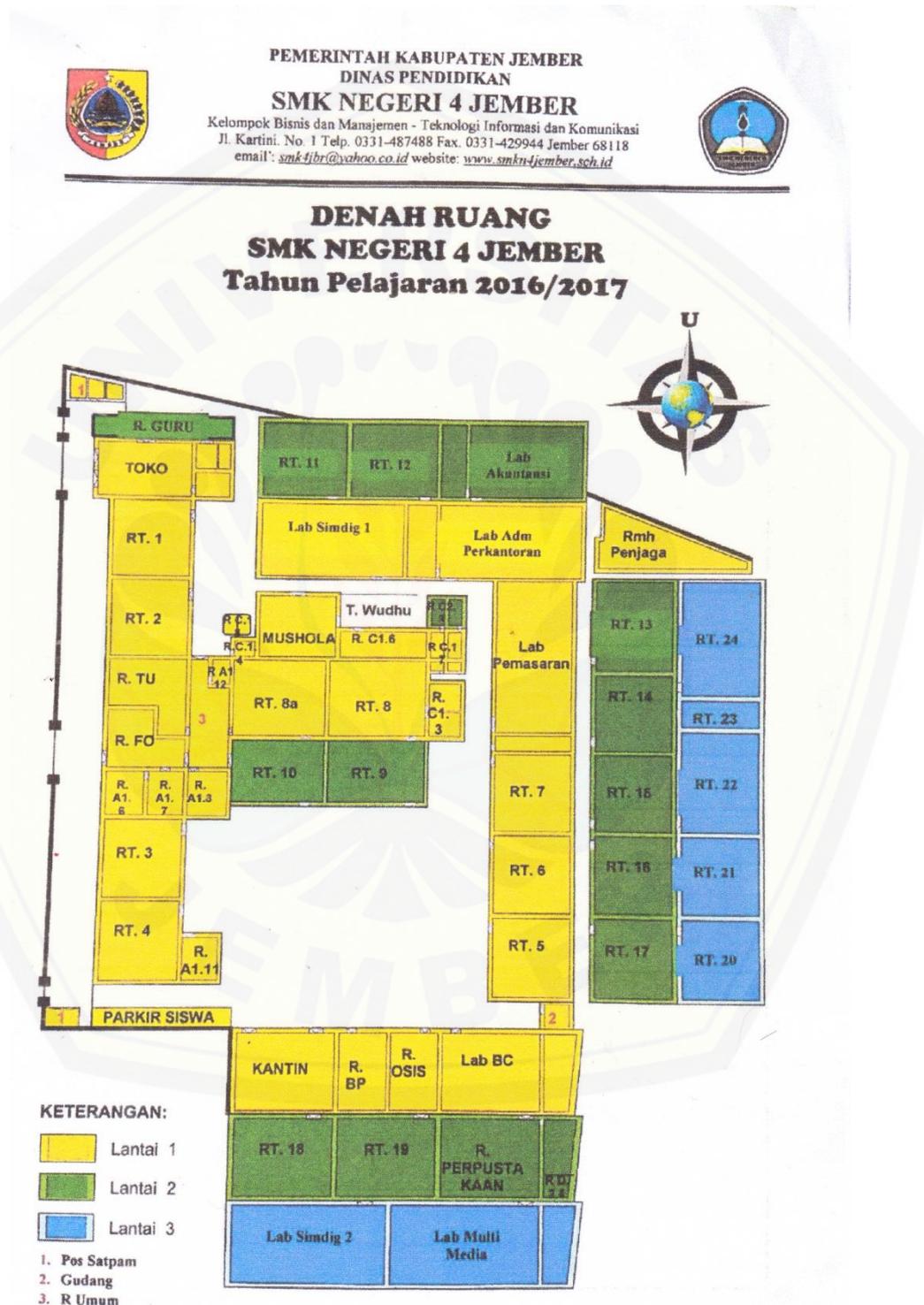
Gambar P. 7 Wawancara dengan salah satu siswa kelas X TN 1 yang memiliki nilai tertinggi



Gambar P. 8 Wawancara dengan Guru Mata Pelajaran Strategi Pemasaran Kelas X TN 1

Lampiran Q

DENAH SMK NEGERI 4 JEMBER



Lampiran R

SURAT IJIN PENELITIAN



KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121
Telepon: 0331-334988, 330738 Fax: 0331-334988
Laman: www.fkip.unej.ac.id

Nomor 4: 8 4 1/UN25.1.5/LT/2017
Lampiran :-
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

28 JUL 2017

Yth. Kepala SMKN 4 Jember
Jember

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa FKIP Universitas Jember di bawah ini.

Nama : Firdaus Alamsyah
NIM : 130210301001
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian di sekolah yang Saudara pimpin dengan judul: "Penggunaan Media Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa X TN 1 di SMKN 4 Jember Mata Pelajaran Strategi Pemasaran Materi Strategi Bauran Pemasaran Semester Ganjil Tahun Ajaran 2017/2018)".

Sehubungan dengan hal tersebut mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas perkenan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.



Lampiran S

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR
DINAS PENDIDIKAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 4 JEMBER
Kelompok Bisnis dan Manajemen, Teknologi Informasi dan Komunikasi
Jl. Kartini. No. 1 Telp. 0331-487488 Fax. 0331-429944
email : smk4jbr@yahoo.co.id website: www.smkn4jember.blogspot.com
JEMBER 68118

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 421.5/490/101.6.5.22/2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agus Budiarto, S.P., M.Pd
NIP : 19611003 198403 1 003
Jabatan : Kepala Sekolah
Unit Kerja : SMK Negeri 4 Jember

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Firdaus Alamsyah
NIM : 130210301001
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Jurusan : Pendidikan IPS
Fakultas : FKIP Universitas Jember

Benar-benar telah selesai melakukan Penelitian pada tanggal 3 Agustus 2017 s.d 14 Agustus 2017, di SMK Negeri 4 Jember dengan judul "Penggunaan Media Pembelajaran Moodle untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 di SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 14 Agustus 2017
Kepala Sekolah

Agus Budiarto, S.P., M.Pd
19611003 198403 1 003

Lampiran T

LEMBAR KONSULTASI



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162 Tlp. Fax (0331) 334 988 Jember
68121

Nama : Firdaus Alamsyah
NIM/Angkatan : 130210301001/2013
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Penggunaan Media Pembelajaran Moodle Untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)
Dosen Pembimbing : Drs. Sutrisno Djaja, M.M

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan
1	Selasa, 21 Maret 2017	Konsultasi Judul	
2	Rabu, 29 Maret 2017	Konsultasi Bab I, II dan III	
3	Kamis, 13 April 2017	Konsultasi Bab I, II dan III	
4	Selasa, 25 April 2017	Revisi Bab I, II dan III	
5	Senin, 08 Mei 2017	Konsultasi Lampiran	
6	Kamis, 18 Mei 2017		
7			
8	Rabu, 09 Agustus 2017	Konsultasi Bab 4 dan 5	
9	Jumat, 11 Agustus 2017	Konsultasi Bab 4 dan 5	
10	Senin, 14 Agustus 2017	Konsultasi Bab 4 dan 5	
11	Senin, 21 Agustus 2017	Konsultasi Lampiran	
12	Rabu, 23 Agustus 2017		
13			
14			

Catatan :

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162 Tlp./Fax (0331) 334 988 Jember
68121

Nama : Firdaus Alamsyah
NIM/Angkatan : 130210301001/2013
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Penggunaan Media Pembelajaran Moodle Untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X TN 1 SMK Negeri 4 Jember Kompetensi Dasar Mendeskripsikan Strategi Bauran Pemasaran Semester Gasal Tahun Ajaran 2017/2018)
Dosen Pembimbing : Dr. Sukidin, M.Pd

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan
1	Senin, 20 - 03 - 2017	Konsultasi Bab I, II, III	
2	Selasa, 04 - 04 - 2017	Konsultasi Bab I, II, III	
3	Kamis, 20 - 04 - 2017	Konsultasi Bab I, II, III	
4	Rabu, 10 - 05 - 2017	Revisi Bab I, II, III	
5	Senin, 22 - 05 - 2017	Konsultasi Lampiran	
6	Senin, 05 - 06 - 2017		
7			
8	Senin, 07 - 08 - 2017	Konsultasi Bab IV	
9	Rabu, 09 - 08 - 2017	Konsultasi Bab IV	
10	Jumat, 11 - 08 - 2017	Konsultasi Bab IV	
11	Selasa, 15 - 08 - 2017	Konsultasi Bab V	
12	Rabu, 16 - 08 - 2017	Konsultasi Bab V	
13	Senin, 21 - 08 - 2017	Konsultasi Lampiran	
14	Kamis, 24 - 08 - 2017		

Catatan :

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi

Lampiran U

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

**A. Identitas**

1. Nama : Firdaus Alamsyah
2. Tempat, Tanggal Lahir: Bondowoso, 04 Agustus
1995
3. Agama : Islam
4. Nama Orang Tua
Ayah : Sudono
Ibu : Murida

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1.	SDN Besuk	Klabang, Bondowoso	2007
2.	SMP Negeri 2 Prajekan	Prajekan, Bondowoso	2010
3.	SMA Negeri 1 Prajekan	Prajekan, Bondowoso	2013