

**LAPORAN KEGIATAN ASISTENSI MENGAJAR
DI SMK NEGERI 1 BOYOLANGU TULUNGAGUNG
TAHUN PELAJARAN 2021-2022**

Oleh:

ADINDA MEI RINA

NIM 190411630490



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MALANG**

Juli 2022

**LAPORAN KEGIATAN ASISTENSI MENGAJAR
DI SMK NEGERI 1 BOYOLANGU TULUNGAGUNG
TAHUN PELAJARAN 2021-2022**

Disusun Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat
Program Asistensi Mengajar di Satuan Pendidikan

Oleh:

ADINDA MEI RINA

NIM 190411630490



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MALANG
Juli 2022**

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN ASISTENSI MENGAJAR

Dengan ini mahasiswa,

Nama : Adinda Mei Rina

NIM : 190411630490

Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

dinyatakan telah melaksanakan Program Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung dan laporan yang ditulis oleh mahasiswa tersebut telah mendapat persetujuan dari Kepala Sekolah, Guru Pamong, dan Dosen Pembimbing Asistensi Mengajar.

Tulungagung, ..!. Juli 2022

Menyetujui

Dosen Pembimbing

Koordinator Prodi Pendidikan Tata Niaga

Guru Pamong



Dr. Wening Patmi Rahayu, S.Pd, M.M

NIP. 197310182001122001



Ratih Dian Irawati, S.E

NIP. 198402222009022007



Ark Eko Lestari, M.Pd

NIP. 196311081984122007

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT bahwa berkat taufiq dan rahmat-Nya, Laporan Kegiatan Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung telah diselesaikan. Laporan kegiatan ini merupakan bentuk uraian penyelenggaraan dan pelaksanaan program Merdeka Belajar di Universitas Negeri Malang sebagai respon terhadap kewajiban mahasiswa dalam kegiatan pembelajaran yang kolaboratif di bawah bimbingan guru dan dosen pembimbing di satuan pendidikan formal.

Pelaksanaan kegiatan Asistensi Mengajar ini dapat terlaksana dengan baik dan berjalan dengan lancar berkat kerjasama yang baik dari pihak-pihak yang terkait. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan rahmat, hidayah, dan keridhoan sehingga terciptanya kesempatan, semangat yang tak pernah padam untuk menuntut ilmu, serta mengamalkannya.
2. Ayah dan Ibu yang selalu memberikan doa, semangat, dan motivasi yang sangat tinggi.
3. Bapak Dr. Ahmad Yusuf Sobri, S.Sos, M.Pd selaku Kepala Pusat Pengembangan Praktek Kerja dan Pengalaman Lapangan (P3KPL) Universitas Negeri Malang.
4. Ibu Dr. Wening Patmi Rahayu, S.Pd, M.M selaku Koorprodi Pendidikan Tata Niaga/Bisnis Universitas Negeri Malang.
5. Ibu Prof. Dr. Sudarmiati, M.Si selaku Dosen Pembimbing Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yang senantiasa mengarahkan, berbagi ilmu, pengalaman dan nasihat yang membangun.
6. Ibu Handini Indahing Budi, S.E, M.M selaku Koordinator Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.
7. Ibu Ratih Dian Irawati, S.E selaku Guru Pamong Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yang telah dengan sabar memberikan pengarahan dan masukan.

8. Bapak/Ibu guru dan karyawan SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.
9. Siswa-siswi SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yang telah berpartisipasi dengan baik dalam program Asistensi Mengajar.
10. Rekan tim Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.
11. Pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Laporan Kegiatan Asistensi Mengajar ini masih banyak kekurangan sehingga jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan kritik dan saran yang membangun agar terciptanya kesempurnaan dalam laporan ini. Penulis berharap semoga laporan ini bisa bermanfaat bagi penyusun dan pihak lain yang membutuhkan.

Tulungagung, 4 Juli 2022

Penulis



ADINDA MEI RINA

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN2
KATA PENGANTAR.....	..3
DAFTAR ISI.....	..5
DAFTAR GAMBAR.....	..6
DAFTAR LAMPIRAN7
BAB I PENDAHULUAN8
A. Latar Belakang Asistensi Mengajar8
B. Tujuan Asistensi Mengajar	10
C. Manfaat Asistensi Mengajar	10
BAB II PROFIL SEKOLAH MITRA	12
A. Lokasi Sekolah Mitra	12
B. Struktur Organisasi Sekolah Mitra.....	13
C. Visi dan Misi Sekolah Mitra	13
D. Kegiatan Mahasiswa di Sekolah Mitra	14
BAB III PELAKSANAAN ASISTENSI MENGAJAR	15
A. Akademik (Pembelajaran Berbasis Teknologi)	15
B. Nonakademik	17
C. Administrasi Sekolah	20
D. Publikasi	21
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	22
A. Kesimpulan	22
B. Saran.....	22
BAB V REFLEKSI DIRI.....	25
LAMPIRAN.....	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Logo SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.....	11
2.2 Struktur Operasional SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.....	12
3.1 Kegiatan Pembelajaran di Kelas X BDP 2.....	15
3.2 Kegiatan Evaluasi Pembelajaran di Kelas X BDP 2.....	16
3.3 Partisipasi Mahasiswa Pada Pengelolaan <i>Business Center</i>	17
3.4 Partisipasi Mahasiswa Pada Piket Kedisiplinan	17
3.5 Partisipasi Mahasiswa Sebagai Pengawas UAS	18
3.6 Partisipasi Mahasiswa Pada Kegiatan PPDB.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. RPP.....	27
2. Lembar Penilaian Sikap	28
3. Lembar Penilaian Pengetahuan	29
4. Soal Studi Kasus	42
5. Lembar Penilaian Keterampilan.....	43
6. Rekap Nilai Ulangan Harian dan Remedial.....	44
7. Silabus	46
8. Program Semester Genap.....	47
9. Program Tahunan	48
10. Jurnal Harian AM.....	49
11. Produk Inovatif AM	66
12. Publikasi.....	66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Asistensi Mengajar

Menurut data PISA 2018, Indonesia berada di peringkat nomor tujuh terbawah, dimana menandakan kualitas pendidikan dasar dan menengah di Indonesia masih sangat rendah. Beragam permasalahan mendera dunia pendidikan di Indonesia mulai dari satuan pendidikan di tingkat dasar hingga menengah. Masalah dapat terjadi baik di pendidikan formal, non formal, dan informal. Permasalahan-permasalahan tersebut membutuhkan solusi, salah satunya dapat dilakukan dengan mengkaryakan mahasiswa di perguruan tinggi untuk dapat berkontribusi dalam mengembangkan pendidikan pada tingkat dasar hingga menengah. Hal tersebut dilakukan untuk mengembangkan kompetensi lulusan sekaligus memberikan pengalaman serta turut berkontribusi dalam upaya meningkatkan pendidikan. Kontribusi tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan Asistensi Mengajar sehingga mahasiswa dapat menjadi pengajar, penggerak komunitas pembelajar, dan mengimplementasikan sekaligus belajar mengembangkan dan meningkatkan kualitas pendidikan.

Mahasiswa di perguruan tinggi memiliki bekal pengetahuan yang luas dan jumlah yang besar sehingga dapat memberikan andil bagi perbaikan pendidikan di lingkungannya, terlebih melalui pengembangan kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang kini dikembangkan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan minat dan potensinya dalam bidang pendidikan dengan berkiprah dan turut serta dalam mengajarkan dan/ memperdalam ilmunya untuk menjadi guru di satuan pendidikan.

Asistensi Mengajar merupakan kegiatan yang berkaitan dengan proses pembelajaran maupun kegiatan yang mendukung berlangsungnya pembelajaran, termasuk mengembangkan komunitas pembelajar di masyarakat sebagai penopang pendidikan formal. Kegiatan pembelajaran Asistensi

Mengajar diharapkan dapat memberikan pengalaman belajar bagi mahasiswa, terutama dalam hal pengalaman mengajar, memperluas wawasan, pelatihan dan pengembangan kompetensi yang diperlukan dalam bidangnya, peningkatan keterampilan, kemandirian, tanggung jawab, dan kemampuan dalam memecahkan masalah.

Program Studi Pendidikan Tata Niaga memiliki profil lulusan salah satunya sebagai pendidik. Kegiatan pembelajaran Asistensi Mengajar yang dikembangkan di Universitas Negeri Malang, terutama di program studi Pendidikan Tata Niaga sejalan dengan upaya untuk mencetak calon-calon pendidik yang siap, tanggap, dan mengerti bahwa tugas pendidik tidak hanya memberikan materi, namun juga menanamkan sikap karakter unggul pada diri peserta didik.

Mengacu pada kebijakan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan berupa Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi (SNDikti) yang mengharuskan UM merancang dan melaksanakan proses pembelajaran yang inovatif agar mahasiswa dapat meraih capaian pembelajaran mencakup aspek sikap, pengetahuan, dan keterampilan secara optimal. Pelaksanaan merdeka belajar di UM dapat dilakukan secara optimal karena UM memiliki kewenangan yang otonom dan fleksibel sehingga tercipta kultur belajar yang inovatif, tidak mengekang, dan sesuai dengan kebutuhan mahasiswa. UM memfasilitasi kebebasan mahasiswa hak belajarnya dengan melakukan proses pembelajaran yang berpusat pada mahasiswa (*student centered learning*). Pembelajaran harus memberikan tantangan dan kesempatan untuk pengembangan kreativitas, kapasitas, kepribadian, dan kebutuhan mahasiswa, serta mengembangkan kemandirian dalam mencari dan menemukan pengetahuan melalui kenyataan dan dinamika lapangan seperti persyaratan kemampuan, permasalahan riil, interaksi sosial, kolaborasi, manajemen diri, tuntutan kinerja, target dan pencapaiannya. Dengan demikian, upaya UM untuk menghasilkan lulusan yang sesuai perkembangan zaman, kemajuan IPTEK, tuntutan dunia usaha dan dunia industri, maupun dinamika masyarakat dapat dicapai.

B. Tujuan Asistensi Mengajar

Kegiatan Asistensi Mengajar memiliki tujuan untuk memberikan pengalaman berkontribusi secara langsung dalam dunia pendidikan, memberikan landasan jati diri pendidik, memantapkan kompetensi pedagogik, kepribadian, sosial, dan profesional serta mendorong dan mengimplementasikan kemampuan berpikir kritis dan tingkat tinggi. Adapun tujuan umum dari kegiatan Asistensi Mengajar ini adalah:

1. Membantu meningkatkan pemerataan kualitas pendidikan serta relevansi pendidikan dasar dan menengah dengan pendidikan tinggi sesuai perkembangan IPTEKS (Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni).
2. Mendesiminasikan produk-produk pembelajaran UM yang kreatif dan inovatif untuk peningkatan kualitas pembelajaran di sekolah.

C. Manfaat Asistensi Mengajar

Kegiatan Asistensi Mengajar diharapkan dapat menjadi sarana untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan dalam mengajar di satuan pendidikan serta mendukung ketercapaian profil lulusan bagi perguruan tinggi.

1. Manfaat bagi instansi (Universitas Negeri Malang)
 - a. memperoleh umpan balik dari sekolah atau lembaga guna pengembangan kurikulum dan IPTEKS (Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni) yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
 - b. memperoleh berbagai sumber belajar dan menemukan berbagai permasalahan untuk pengembangan inovasi dan kualitas pendidikan.
 - c. terjalin kerja sama yang lebih baik dengan pemerintah daerah dan instansi terkait untuk pengembangan pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.
2. Manfaat bagi sekolah mitra (SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung)
 - a. memperoleh kesempatan untuk dapat berkontribusi dalam menyiapkan calon guru atau tenaga kependidikan yang profesional.
 - b. mendapatkan bantuan pemikiran, tenaga, ilmu, dan teknologi dalam merencanakan pembelajaran.

- c. meningkatkan hubungan kemitraan antara Universitas Negeri Malang dengan SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.
3. Manfaat bagi mahasiswa
- a. menambah pemahaman dan penghayatan mahasiswa tentang proses pendidikan dan pembelajaran di sekolah formal.
 - b. memperoleh pengalaman tentang cara berpikir dan bekerja secara interdisipliner, sehingga dapat memahami adanya keterkaitan ilmu dalam mengatasi permasalahan pembelajaran dan pendidikan yang ada di sekolah formal.
 - c. Memperoleh pengalaman dan keterampilan untuk melaksanakan pembelajaran di sekolah formal.

BAB II

PROFIL SEKOLAH MITRA

SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung merupakan salah satu sekolah menengah kejuruan yang berada di wilayah Kabupaten Tulungagung yang terakreditasi A. Berdasarkan Surat Keputusan Mendikbud R.I No. 0124/O/1972 tanggal 10 Agustus 1972 yang berlaku per tanggal 02 Januari 1972, sekolah yang bernama SMEA Mardi Putera berubah menjadi SMEA Negeri Tulungagung dan sekarang menjadi UPTD SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.

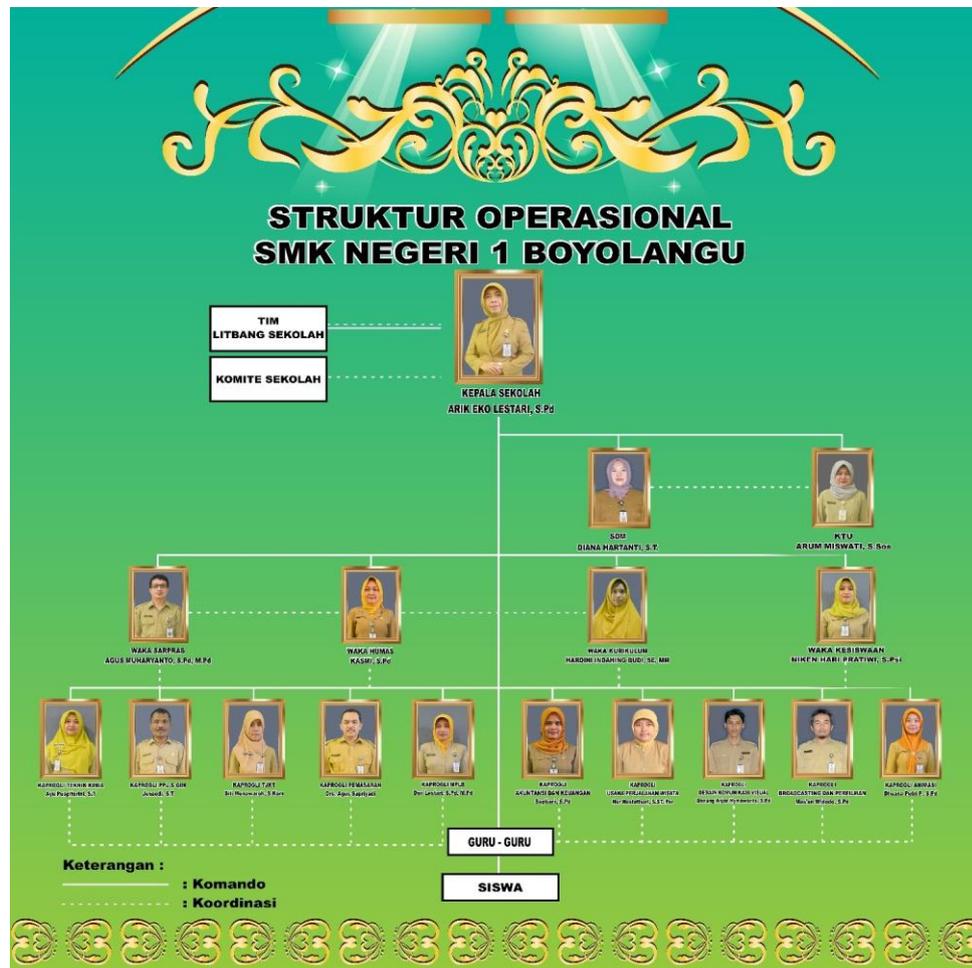
A. Lokasi Sekolah Mitra



Gambar 2.1 Logo SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung

SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung merupakan sekolah menengah kejuruan yang terletak di wilayah Kabupaten Tulungagung, tepatnya di Jalan Mangunsarkoro VI/3, Desa Beji, Kecamatan Boyolangu. Julukan SMK Negeri 1 Boyolangu, ESEMKITA, berada di daerah pusat kota Tulungagung yang mudah untuk dicari. Wilayah yang tidak jauh dari pusat perbelanjaan dan tempat belajar (les maupun kursus) menjadi pilihan yang tepat sebagai tempat mencari ilmu. Posisi sekolah menengah kejuruan ini mempunyai nilai ekonomis, di samping lokasi sangat strategis, mudah di jangkau, juga lokasi sekolah berdekatan dengan sentra industri marmer sebagai ciri khas dari Kabupaten Tulungagung. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi sekolah mempunyai hubungan sinergis dengan bidang studi keahlian yang dimiliki, baik bisnis dan pemasaran, layanan pariwisata, maupun teknik kimia.

B. Struktur Organisasi Sekolah Mitra



**Gambar 2.2 Struktur Operasional SMK Negeri 1 Boyolangu
Tulungagung**

C. Visi dan Misi Sekolah Mitra

a. Visi SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung:

Visi Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Boyolangu Tulungagung adalah "Terwujudnya lembaga pencetak generasi yang ber-Imtaq, berwawasan lingkungan, kreatif, professional, dan berdaya saing global".

b. Misi SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung:

1. Menciptakan budaya sekolah yang religius
2. Menciptakan sekolah yang sehat, aman, ramah anak, dan menyenangkan
3. Meningkatkan kesadaran berwirausaha

4. Menerapkan sistem manajemen mutu berstandar ISO 9001 : 2015
5. Meningkatkan kerjasama dengan *stakeholder*
6. Mengembangkan sarana prasarana pendidikan dan pelatihan untuk sertifikasi berstandar Internasional.
7. Mengembangkan SDM berlevel internasional
8. Mengembangkan sekolah digital

D. Kegiatan Mahasiswa di Sekolah Mitra

Secara garis besar, berikut merupakan rincian kegiatan mahasiswa (penulis) di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung selama program Asistensi Mengajar berlangsung.

1. Menyusun perangkat pembelajaran yang terdiri dari RPP (Rencana Pelaksanaan Pembelajaran), silabus, program tahunan, dan program semester.
2. Mengajar (melaksanakan kegiatan pembelajaran) pada kelas X BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) 2. Pembelajaran dilaksanakan pada mata pelajaran dasar-dasar pemasaran bab kepuasan pelanggan. Kegiatan pembelajaran dilakukan hingga tahap akhir evaluasi siswa.
3. Pengelolaan unit usaha *Business Center* SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.
4. Mendampingi siswa pada kegiatan Sosialisasi Kampus yang diselenggarakan oleh BK (Bimbingan Konseling) sekolah.
5. Pendampingan dalam menyusun proposal usaha sederhana bersama dengan siswa kelas XII BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) 2.
6. Melaksanakan kegiatan administrasi sekolah di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung pada bagian kesiswaan, kurikulum, PPDB, dan piket sekolah.

Rincian diatas akan dibahas lebih lanjut pada bab selanjutnya.

BAB III

PELAKSANAAN ASISTENSI MENGAJAR

A. Akademik (Pembelajaran Berbasis Teknologi)

Kegiatan akademik merupakan kegiatan pembelajaran yang dilakukan di dalam dan/atau di luar ruangan belajar, seperti penjelasan materi oleh guru, mengerjakan tugas mata pelajaran, hingga evaluasi pembelajaran. Kegiatan akademik (pembelajaran berbasis teknologi) yang dimaksud pada program Asistensi Mengajar ini antara lain: penyusunan perangkat pembelajaran yang kreatif dan inovatif (hasil-hasil pengembangan inovasi pembelajaran UM), literasi dan numerasi, digitalisasi media pembelajaran, digitalisasi asesmen pembelajaran, pengisian konten pada sistem pengelolaan pembelajaran, implementasi produk pembelajaran UM di kelas, dan berbagai implementasi pembelajaran berbasis teknologi. Kegiatan yang dilakukan diharapkan selalu mengedepankan teknologi. Hal tersebut dilakukan agar memperoleh banyak kemudahan serta adaptasi penggunaan teknologi di sekolah dapat tercapai.

Membahas mengenai pelaksanaan Asistensi Mengajar, kegiatan akademik yang dilakukan di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung antara lain yaitu menyusun perangkat pembelajaran, seperti RPP (Rencana Pelaksanaan Pembelajaran), silabus, program tahunan, dan program semester. Selama penyusunan perangkat pembelajaran ini, saya berkonsultasi dengan guru pamong agar memperoleh petunjuk penyusunan perangkat pembelajaran yang tepat. Perangkat pembelajaran tersebut disusun untuk mempermudah pelaksanaan pembelajaran, sehingga apa yang akan diajarkan kepada siswa serta apa saja kebutuhan yang diperlukan untuk menunjang keberhasilan dalam belajar dapat dipersiapkan secara matang. Perangkat pembelajaran yang saya susun merupakan mata pelajaran dasar-dasar pemasaran yang ditempuh oleh siswa kelas sepuluh.



Gambar 3.1 Kegiatan Pembelajaran di Kelas X BDP 2

Setelah itu, saya melaksanakan kegiatan untuk mengajar di kelas X BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) 2. Saya mengajar pada mata pelajaran dasar-dasar pemasaran, khususnya pada bab kepuasan pelanggan. Proses pembelajaran dimulai dari pengenalan dengan siswa. Mengenal siswa akan memperlancar komunikasi saat proses pembelajaran berlangsung sehingga hal ini penting dilakukan. Kemudian, kegiatan selanjutnya adalah memberikan apersepsi pada bab yang akan diajarkan kepada siswa. Apersepsi yang diberikan berupa contoh atau pengalaman siswa yang kerap kali dijumpai pada aktivitas sehari-hari sehingga siswa telah mempunyai gambaran terhadap apa yang akan mereka pelajari lebih lanjut. Aktivitas selanjutnya yaitu memaparkan materi tentang kepuasan pelanggan hingga memberikan tugas serta evaluasi pada pertemuan-pertemuan berikutnya. Selain itu, kegiatan akademik lainnya juga menerapkan model pembelajaran inovatif *Problem Based Learning* (PBL). Siswa diberikan sebuah studi kasus perihal bab yang mereka pelajari. Kemudian dari studi kasus tersebut, siswa belajar untuk berpikir kritis dalam menyelesaikan permasalahan. Setelah itu, antar siswa dengan guru dapat berdiskusi untuk pemecahan masalah dan menghasilkan sebuah solusi.



Gambar 3.2 Kegiatan Evaluasi Pembelajaran di Kelas X BDP 2

Evaluasi pembelajaran dilakukan dengan sungguh-sungguh untuk memastikan semua siswa memahami bab yang dipelajari dan tuntas pada nilai pengetahuan. Satu persatu siswa memperoleh tes remedial apabila tes ulangan harian mereka belum mencapai nilai KKM. Pemaparan materi secara langsung memang perlu diberikan kepada siswa tidak hanya sekali saja. Mahasiswa sebagai guru pengajar harus mampu menjelaskan materi dengan strategi yang tepat agar mudah diterima oleh siswa. Kegiatan akademik di atas dilakukan 100% luar jaringan, yaitu di dalam kelas. Akibat dari pembelajaran yang terus berubah dari daring ke luring ataupun sebaliknya, oleh karena itu diperlukan sebuah adaptasi pada proses pelaksanaan pembelajarannya.

Pendampingan dalam menyusun proposal usaha sederhana juga dilaksanakan bersama dengan siswa kelas XII BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) 2. Hal tersebut dilakukan untuk membantu siswa dalam persiapan menghadapi Uji Kompetensi Keahlian Dunia Usaha/Dunia Industri (UKK DUDI) di sekolah. Mahasiswa Asistensi Mengajar memberikan wawasan tambahan mengenai bagaimana menyusun proposal usaha dengan baik dan benar, termasuk komponen apa saja yang terdapat pada proposal usaha.

B. Nonakademik

Kegiatan nonakademik merupakan kegiatan yang dilaksanakan oleh siswa di luar jam belajar, namun tetap dilakukan di bawah bimbingan dan pengawasan satuan pendidikan (sekolah). Kegiatan nonakademik yang dimaksud pada program Asistensi Mengajar ini antara lain: pendampingan

kegiatan ekstrakurikuler siswa (kepramukaan, karya ilmiah remaja, dan lain-lain), OSIS, kewirausahaan, budaya literasi, *parenting*. Selain itu, kegiatan nonakademik dapat berupa pengelolaan *technopark*, perpustakaan, laboratorium, bimbingan konseling, unit usaha, dan kegiatan nonakademik lainnya.



Gambar 3.3 Partisipasi Mahasiswa Pada Pengelolaan *Business Center*

Membahas mengenai pelaksanaan Asistensi Mengajar, kegiatan nonakademik yang dilakukan di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung antara lain yaitu membantu dalam pengelolaan unit usaha *Business Center* SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. Mahasiswa dapat membantu pada bagian kasir *Business Center*, melayani pembeli, menata produk, hingga mendata produk yang masuk. Selain itu, mahasiswa juga terlibat untuk mendampingi siswa pada kegiatan Sosialisasi Kampus yang diselenggarakan oleh BK (Bimbingan Konseling) sekolah.



Gambar 3.4 Partisipasi Mahasiswa Pada Piket Kediplinan

Selain itu, pada bagian piket kedisiplinan mahasiswa membantu menertibkan siswa yang masuk di pagi hari. Penertiban fokus dilakukan untuk memantau jam masuk sekolah siswa serta pakaian atau atribut yang dikenakan siswa. Pada bagian piket kedisiplinan, saya melakukan pengecekan kehadiran guru, siswa yang tidak hadir, serta penyampaian tugas bagi guru yang berhalangan hadir atau sedang bertugas di luar sekolah.



Gambar 3.5 Partisipasi Mahasiswa sebagai Pengawas UAS

Diakhir semester, mahasiswa Asistensi Mengajar juga terlibat sebagai pengawas Ujian Akhir Semester (UAS). Mahasiswa menjadi pengganti pengawas ujian SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yang sedang berhalangan hadir. Kegiatan tersebut dilaksanakan selama dua pekan pada ujian akhir semester kelas sepuluh dan sebelas.



Gambar 3.6 Partisipasi Mahasiswa Pada Kegiatan PPDB

Di akhir semester, program PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) juga melibatkan mahasiswa AM di dalam kegiatannya. Mahasiswa membantu staf PPDB sekolah dalam melayani tamu yang mengalami kesulitan selama pendaftaran, melakukan verifikasi PIN PPDB, dan memberikan informasi kepada tamu PPDB. PPDB Jatim tahun 2022 dilaksanakan sepenuhnya secara *online*. Namun, banyak dari orang tua calon siswa yang mengalami kesulitan atau bingung dengan prosedur PPDB itu sendiri. Oleh karena itu, SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung menyediakan tempat tersendiri bagi mereka yang mengalami kesulitan. Dibantu dengan mahasiswa, tamu PPDB memperoleh jawaban atas permasalahan mereka dengan informasi yang benar sesuai arahan dari cabang dinas PPDB Jatim tahun 2022.

C. Administrasi Sekolah

Administrasi sekolah merupakan kegiatan atau proses yang terdiri dari pengendalian, pengurusan, hingga pengaturan beragam upaya agar tujuan sekolah dapat tercapai. Kegiatan administrasi sekolah yang dimaksud pada program Asistensi Mengajar antara lain: digitalisasi arsip dan inventaris sekolah, layanan administrasi berbasis teknologi, pengembangan jurnal kegiatan guru dan staf berbasis teknologi, pengembangan *website* sekolah, digitalisasi administrasi sekolah, dan kegiatan administrasi sekolah lainnya

Membahas mengenai pelaksanaan Asistensi Mengajar, kegiatan administrasi sekolah di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung dilaksanakan pada bagian kesiswaan, kurikulum, dan piket KBM (Kegiatan Belajar Mengajar). Pada bagian kurikulum, saya meng-*input* data siswa tahun ajaran 2016/2017 yang belum mengambil SHUN, ijazah, dan transkrip nilai. Selain itu, kegiatan yang dilakukan adalah membantu untu menge-*set* soal (mencetak dan mengelompokkan soal sesuai paket dan urutannya) untuk Ujian Kompetensi Keahlian (UKK). Selain itu, mahasiswa turut membantu kurikulum dalam persiapan Ujian Akhir Semester (UAS) sekolah, seperti memotong kartu ujian bagi siswa dan menempelkan kartu nomor ujian di bangku yang terletak pada ruang-ruang kelas. Kemudian pada bagian kesiswaan, saya mengisi atau menuliskan profil siswa kelas X pada Buku

Induk Peserta Didik. Kegiatan tersebut dilakukan bersama dengan staf kesiswaan dan kurikulum SMKN 1 Boyolangu Tulungagung.

Sedangkan pada piket KBM (Kegiatan Belajar Mengajar), saya bertugas di ruang piket sekolah. Tugas pada piket KBM antara lain mencatat serta mengecek kehadiran siswa dan guru, menyampaikan tugas dari guru yang sedang berhalangan hadir atau bepergian ke luar kota, dan menyampaikan surat izin siswa ke kelas sesuai jam pelajarannya. Kegiatan pada piket ini bertujuan untuk memantau kehadiran warga sekolah agar ketertiban di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung dapat tercipta.

D. Publikasi

Publikasi merupakan aktivitas membuat konten yang diperuntukkan bagi umum atau publik. Aktivitas publikasi yang dilakukan pada program Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yaitu mempublikasikan hasil kegiatan selama mengikuti AM di sekolah pada jurnal ilmiah, membuat esai pengalaman mengikuti AM, dan membuat video tentang pengalaman baik AM.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Adapun simpulan dari kegiatan Asistensi Mengajar adalah sebagai berikut:

1. Pada program Asistensi Mengajar, mahasiswa mampu mengaplikasikan ilmu yang didapat selama proses perkuliahan kepada siswa di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung, khususnya wawasan mengenai dasar-dasar pemasaran, yaitu bab kepuasan pelanggan yang diimplementasikan kepada siswa kelas X BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran)
2. Pengalaman yang diperoleh pada kegiatan tersebut dapat menjadi aktivitas latihan mahasiswa yang kedepannya akan mengampu peran sebagai tenaga pendidik yang profesional.
2. Setelah melaksanakan program Asistensi Mengajar, mahasiswa memperoleh pengetahuan tambahan pada bidang administrasi sekolah, seperti pengelolaan pada bagian kurikulum, kesiswaan, dan piket KBM (Kegiatan Belajar Mengajar). Selain itu, mahasiswa juga memperoleh wawasan mengenai pengelolaan unit usaha *Business Center* maupun bimbingan konseling sekolah, serta partisipasi pada bagian PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru). Dari kegiatan yang dilaksanakan pada bidang tersebut, mahasiswa mendapatkan wawasan tambahan yang sebelumnya tidak pernah diperoleh selama perkuliahan di kampus.
3. Setelah melaksanakan program Asistensi Mengajar, mahasiswa memperoleh pengalaman kerja pada bidang administrasi sekolah dan unit usaha sekolah sebagai guru maupun staf/karyawan yang bertugas. Misalnya pada bagian kurikulum, kesiswaan, piket, PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru), unit usaha *Business Center*, serta bimbingan konseling (BK).

B. Saran

Program Asistensi Mengajar yang telah terlaksana selama 20 minggu memberikan pengalaman dan bekal kepada mahasiswa mengenai bagaimana

aktivitas pada bidang pendidikan di sekolah formal dilaksanakan. Terdapat aturan serta kebijakan yang wajib ditaati dan dilaksanakan dengan benar oleh satuan pendidikan agar tujuan pembelajaran bagi warga sekolah dapat tercapai. Berdasarkan pengalaman tersebut, penulis memberikan saran agar program Asistensi Mengajar angkatan selanjutnya dapat dilaksanakan dengan lebih baik. Saran yang diberikan kepada beberapa pihak adalah sebagai berikut.

1. Saran bagi instansi (Universitas Negeri Malang)
 - a. mempertahankan dan menjalin hubungan baik dengan SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung agar selanjutnya mahasiswa Universitas Negeri Malang tetap dapat melaksanakan Program Asistensi Mengajar pada sekolah mitra tersebut.
 - b. lebih memperhatikan ketentuan-ketentuan yang perlu dilakukan mahasiswa, sekiranya dipertimbangkan lagi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi.
 - c. lebih mematangkan aturan serta kebijakan yang terkait dengan program Asistensi Mengajar agar kegiatan dapat dijalankan secara lebih tertata dan jelas.
2. Saran bagi sekolah mitra (SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung)
 - a. mempertahankan dan menjalin hubungan baik dengan Universitas Negeri Malang.
 - b. membuat *e-learning*, *e-modul*, atau bahan ajar lain yang dapat memudahkan dalam proses pembelajaran, khususnya bagi kelas X BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) pada mata pelajaran dasar-dasar pemasaran.
3. Saran bagi mahasiswa
 - a. mempersiapkan mental maupun fisik sebelum melaksanakan Program Asistensi Mengajar.
 - b. memiliki kreatifitas dalam menyampaikan program kerja dengan segala kondisi seperti pada saat pandemi *covid-19* ini sehingga program kerja tetap dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

- c. selalu berkoordinasi yang baik dengan guru pamong, dosen pembimbing, maupun rekan Asistensi Mengajar pada sekolah yang sama.
- d. mampu memanfaatkan teknologi dan fasilitas yang ada sebagai media pembelajaran, tanpa harus sepenuhnya bergantung pada peserta didik dan guru mata pelajaran.

BAB V

REFLEKSI DIRI

Program Asistensi Mengajar telah memberikan penulis banyak manfaat, yaitu sebagai berikut.

1. Melalui program Asistensi Mengajar, penulis dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan di kampus Universitas Negeri Malang. Ilmu-ilmu seperti pada mata kuliah kewirausahaan, pengantar bisnis, manajemen bisnis ritel, dan lain sebagainya dapat disalurkan kepada siswa Bisnis Daring dan Pemasaran (BDP) SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung melalui kegiatan pembelajaran. Proses transfer ilmu tersebut menjadi hal positif yang dapat terus dilakukan di berbagai satuan pendidikan formal.
2. Pengembangan *softskill* dapat penulis rasakan pada saat berinteraksi dengan siswa-siswi SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. Interaksi dengan warga sekolah, baik itu guru, siswa, maupun staf/karyawan mampu meningkatkan cara berkomunikasi dengan baik. Selain itu, kegiatan musyawarah dengan rekan satu tim Asistensi Mengajar juga mampu membentuk *skill* manajemen waktu yang baik, empati, *teamwork*, serta pemecahan masalah. Kemudian, penulis memperoleh pengembangan *hardskill* pada saat proses kegiatan pembelajaran berlangsung secara tatap muka di kelas. Pada saat mengajar, penulis mempraktekkan secara rutin dan konsisten perihal cara mengajar yang benar. Penulis akan menemui karakter siswa yang berbeda-beda sehingga kegiatan mengajar juga dilaksanakan dengan penyesuaian beberapa karakter siswa. Dari aktivitas mengajar tersebut, *hardskill* penulis terbentuk.
3. Melalui kegiatan pembelajaran di kelas, penulis dapat mengembangkan kemampuan kognitif karena pada situasi tersebut penulis akan menyesuaikan perannya sebagai seorang pendidik. Penulis berusaha memahami lebih lanjut mengenai materi-materi yang akan diajarkan kepada siswa. Selain itu, saran dan ilmu tambahan dari guru pamong juga digunakan penulis untuk meningkatkan kemampuan kognitif pada bidang pendidikan.

4. Program Asistensi Mengajar yang telah dilaksanakan akan dijadikan bekal serta gambaran penulis untuk karir dan/ pengembangan diri di masa depan. Melalui program tersebut, penulis telah memperoleh banyak gambaran perihal banyak pekerjaan yang dapat dilakukan di satuan pendidikan formal, seperti mengajar di kelas, mengelola *business center*, *school bank*, administrasi sekolah pada bagian kurikulum maupun kesiswaan, dan lain-lain.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Sekolah : SMKN 1 BOYOLANGU TULUNGAGUNG	Kelas/Semester : X/2 Alokasi Waktu : 24 JP	KD : 3.10 dan 4.10 Pertemuan ke : 1-4
Materi : Kepuasan Pelanggan		

A. TUJUAN

<ul style="list-style-type: none"> Mampu dalam mengukur kepuasan pelanggan. Mampu mengatasi masalah komplain dari pelanggan/konsumen dengan kemampuan mendengar aktif dan membuat keputusan

B. LANGKAH-LANGKAH PEMBELAJARAN

Pendahuluan	
<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik memberi salam dan berdoa sebelum memulai pembelajaran di kelas Guru memeriksa dan memberi kesempatan peserta didik perihal kehadirannya di kelas Guru menyampaikan tujuan dan manfaat pembelajaran serta alur pembelajaran dalam satu topik materi 	
Kegiatan Inti	
<ul style="list-style-type: none"> Literasi HOTS Critical Thinking Collecting data Collaboration Creativity Innovation Communication 	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> Siswa diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik kepuasan pelanggan. Siswa menyimak pengertian kepuasan pelanggan dan faktor utama dalam menentukan tingkat kepuasan pelanggan Siswa mengidentifikasi metode pengukuran kepuasan pelanggan dan indikator kepuasan <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> Siswa menjawab pertanyaan dari hasil pengamatan, misalnya: <i>Apa yang dimaksud dengan kepuasan pelanggan?</i> <i>Bagaimana metode pengukuran kepuasan pelanggan yang efektif?</i> <p>Mengumpulkan Data</p> <ul style="list-style-type: none"> Siswa mengumpulkan informasi tambahan melalui internet dengan diskusi secara paralel dalam ruang kelas Siswa mencatat hal-hal penting yang ditemukan seputar informasi tambahan lalu menguraikan secara inisiatif <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> Siswa bersama dengan teman sekelompok menggabungkan data tambahan yang didapat tentang cara mengukur kepuasan pelanggan dan mengatasi masalah komplain dari pelanggan Siswa membuat kesimpulan dari cara mengukur kepuasan pelanggan dan mengatasi masalah komplain dari pelanggan <p>Mengkomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> Guru melakukan penilaian siswa yang terdiri dari inisiatif, pemahaman, dan karakter Memberikan motivasi kepada setiap siswa agar pembelajaran lebih proaktif dan mempunyai nilai inisiatif
Penutup	
<ul style="list-style-type: none"> Peserta didik dibimbing oleh guru untuk merefleksikan pengalaman belajar hari ini dan menyimpulkan materi yang telah dipelajari. Guru menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya dan berdoa 	

C. PENILAIAN

Sikap : Lembar pengamatan	Pengetahuan : Lembar pengamatan	Keterampilan : Kinerja dan Inisiatif
---------------------------	---------------------------------	--------------------------------------

Mengetahui,
Kepala Sekolah

Tulungagung , 12 Maret 2022
Guru Mata Pelajaran – Asistensi Mengajar

ARIK EKO LESTARI, S.Pd.
Nip. 19631108 198412 2 007

ADINDA MEI RINA
NIM 190411630490

LAMPIRAN 2

Lembar Penilaian Ranah Sikap

(Penilaian Sikap melalui Observasi)

Instrumen dan Rubrik Penilaian Sikap (Sosial)

No.	Nama Siswa/Kelompok	Disiplin	Jujur	Tanggung Jawab	Santun	Total
1.						
2.						
3.						

Keterangan:

4 = jika empat indikator terlihat.

3 = jika tiga indikator terlihat.

2 = jika dua indikator terlihat.

1 = jika satu indikator terlihat.

Indikator Penilaian Sikap:

Disiplin

- Tertib mengikuti instruksi
- Mengerjakan tugas tepat waktu
- Tidak melakukan kegiatan yang tidak diminta
- Tidak membuat kondisi kelas menjadi tidak kondusif

Jujur

- Menyampaikan sesuatu berdasarkan keadaan yang sebenarnya
- Tidak menutupi kesalahan yang terjadi
- Tidak menyontek atau melihat data/pekerjaan orang lain
- Mencantumkan sumber belajar dari yang dikutip/dipelajari

Tanggung Jawab

- Pelaksanaan tugas piket secara teratur
- Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok
- Mengerjakan tugas sesuai yang ditugaskan
- Merapikan kembali ruang, alat, dan peralatan belajar yang telah dipergunakan

Santun

- Berinteraksi dengan teman secara ramah
- Berkomunikasi dengan bahasa yang tidak menyinggung perasaan
- Menggunakan bahasa tubuh yang bersahabat
- Berperilaku sopan

Kategori nilai sikap:

Sangat baik : apabila memperoleh nilai akhir 13-16

Baik : apabila memperoleh nilai akhir 9-12

Cukup : apabila memperoleh nilai akhir 5-8

Kurang : apabila memperoleh nilai akhir 1-4

LAMPIRAN 3

Lembar Penilaian Ranah Pengetahuan

Materi Pembelajaran, Soal Pengetahuan, Kunci Jawaban, Cara Pengolahan Nilai

Mata Pelajaran : Dasar-dasar Pemasaran
Bab : 10. Kepuasan Pelanggan
Kelas : X BDP 2

Materi Pembelajaran

1. Kepuasan

Memuaskan kebutuhan konsumen adalah keinginan setiap perusahaan. Selain faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, memuaskan kebutuhan konsumen dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan. Konsumen yang puas terhadap produk dan jasa pelayanan cenderung untuk membeli kembali produk dan menggunakan kembali jasa pada saat kebutuhan yang sama muncul kembali dikemudian hari. Hal ini berarti kepuasan merupakan faktor kunci bagi konsumen dalam melakukan pembelian ulang yang merupakan porsi terbesar dari volume penjualan perusahaan.

Kepuasan konsumen ini sangat tergantung pada persepsi dan harapan konsumen itu sendiri. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi dan harapan konsumen ketika melakukan pembelian suatu barang atau jasa adalah kebutuhan dan keinginan yang dirasakan oleh konsumen tersebut pada saat melakukan pembelian suatu barang atau jasa, pengalaman masa lalu ketika mengkonsumsi barang atau jasa tersebut serta pengalaman teman-teman yang telah mengkonsumsi barang atau jasa tersebut, dan periklanan.

Kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya (Umar, 2005:65). Seorang pelanggan, jika merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk atau jasa, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller yang dikutip dari buku Manajemen Pemasaran mengatakan bahwa Kepuasan Konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan (2007:177).

Kualitas pelayanan (jasa) merupakan fokus penilaian yang merefleksikan persepsi pelanggan terhadap lima dimensi spesifik dari pelayanan (jasa). Kepuasan lebih inklusif, yaitu kepuasan ditentukan oleh persepsi terhadap kualitas pelayanan (jasa), kualitas produk, harga, faktor situasi, dan faktor pribadi.

Konsep kepuasan pelanggan dari Zeithaml dan Bitner ini digunakan dalam penelitian karena dimensi-dimensi yang mempengaruhi kepuasan pelanggan mewakili objek penelitian. Lovelock menjelaskan bahwa kepuasan adalah keadaan emosional, reaksi pasca pembelian mereka dapat berupa kemarahan, ketidakpuasan, kejengkelan, netralitas, kegembiraan atau kesenangan. Tidak mengherankan bahwa perusahaan telah menjadi terobsesi dengan kepuasan pelanggan, mengingat hubungannya yang langsung dengan kesetiaan pelanggan, pangsa pasar dan keuntungan. Schiffman dan Kanuk menandakan bahwa kepuasan pelanggan merupakan perasaan seseorang terhadap kinerja dari suatu produk yang dirasakan dan diharapkannya. Jadi dari definisi-definisi di atas artinya adalah jika perasaan seseorang tersebut memenuhi atau bahkan melebihi harapannya maka seseorang tersebut dapat dikatakan puas.

Aspek-aspek yang dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan secara efektif, yaitu :

- 1) *Warranty costs*. Beberapa perusahaan dalam menangani *warranty costs* produk/jasa mereka dilakukan melalui persentase penjualan. Kegagalan perusahaan dalam memberi kepuasan kepada

pelanggan biasanya karena perusahaan tidak memberi jaminan terhadap produk yang mereka jual kepada pelanggan.

- 2) Penanganan terhadap komplain dari pelanggan. Secara statistik hal ini penting untuk diperhatikan, namun seringkali terlambat bagi perusahaan untuk menyadarinya. Bila komplain/klaim dari pelanggan tidak secepatnya diatasi, maka *customer defections* tidak dapat dicegah.
- 3) *Market share*. Merupakan hal yang harus diukur dan berkaitan dengan kinerja perusahaan. Jika *market share* diukur, maka yang diukur adalah kuantitas, bukan kualitas dari pelayanan perusahaan.
- 4) *Costs of poor quality*. Hal ini dapat bernilai memuaskan bila biaya untuk *defecting customer* dapat diperkirakan.
- 5) *Industry reports*. Terdapat banyak jenis dan *industry reports* ini, seperti yang disampaikan oleh J.D Power dalam Bhothe, yakni *report yang fairest, most accurate, dan most eagerly* yang dibuat oleh perusahaan.
- 6) Guiltinan mengemukakan bahwa salah satu manfaat dari kepuasan pelanggan ini adalah dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, seperti yang terlihat pada gambar di bawah ini.

Sedangkan Lovelock mengemukakan bahwa kepuasan pelanggan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan dan tingkat kepuasan pelanggan yang lebih besar. Dalam jangka panjang, akan lebih menguntungkan mempertahankan pelanggan yang baik daripada terus menerus menarik dan membina pelanggan baru untuk menggantikan pelanggan yang pergi. Pelanggan yang sangat puas akan menyebarkan cerita positif dari mulut ke mulut dan malah akan menjadi iklan berjalan dan berbicara bagi suatu perusahaan, yang akan menurunkan biaya untuk menarik pelanggan baru seperti yang terlihat pada gambar di bawah ini mengenai manfaat dari kepuasan pelanggan.

Oliver (dalam Peter dan Olson, 1996) menyatakan bahwa kepuasan pelanggan adalah rangkuman kondisi psikologis yang dihasilkan ketika emosi yang mengelilingi harapan tidak cocok dan dilipatgandakan oleh perasaan-perasaan yang terbentuk mengenai pengalaman pengkonsumsian. Westbrook & Reilly (dalam Tjiptono, 2005) mengemukakan bahwa kepuasan konsumen merupakan respon emosional terhadap pengalaman yang berkaitan dengan produk atau jasa yang dibeli.

Gaspers (dalam Nasution, 2005) mengatakan bahwa kepuasan konsumen sangat bergantung kepada persepsi dan harapan konsumen. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi dan harapan konsumen antara lain :

- a. Kebutuhan dan keinginan yang berkaitan dengan hal-hal yang dirasakan konsumen ketika sedang mencoba melakukan transaksi dengan produsen produk.
- b. Pengalaman masa lalu ketika mengkonsumsi produk dari perusahaan maupun pesaing-pesaingnya.
- c. Pengalaman dari teman-teman.

Engel, Roger & Miniard (1994) mengatakan bahwa kepuasan adalah evaluasi paska konsumsi untuk memilih beberapa alternatif dalam rangka memenuhi harapan. Band (dalam Nasution, 2005) mengatakan bahwa kepuasan tercapai ketika kualitas memenuhi dan melebihi harapan, keinginan, dan kebutuhan konsumen. Sebaliknya, bila kualitas tidak memenuhi dan melebihi harapan, keinginan dan kebutuhan konsumen maka kepuasan tidak tercapai. Konsumen yang tidak puas terhadap barang atau jasa yang dikonsumsinya akan mencari perusahaan lain yang mampu menyediakan kebutuhannya.

Dari berbagai pendapat di atas dapat disimpulkan definisi kepuasan konsumen yaitu tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja produk yang dia rasakan dengan harapannya.

2. Faktor Utama dalam Menentukan Tingkat Kepuasan Konsumen

Dalam menentukan tingkat kepuasan konsumen, terdapat lima faktor utama yang harus diperhatikan oleh perusahaan yaitu :

a. Kualitas produk

Konsumen akan merasa puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas.

b. Kualitas pelayanan

Terutama untuk industri jasa. Konsumen akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan yang diharapkan.

c. Emosional

Konsumen akan merasa bangga dan mendapatkan keyakinan bahwa orang lain akan kagum terhadap dia bila menggunakan produk dengan merek tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi. Kepuasan yang diperoleh bukan karena kualitas dari produk tetapi nilai sosial yang membuat konsumen menjadi puas terhadap merek tertentu.

d. Harga

Produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada konsumennya.

e. Biaya

Konsumen yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk atau jasa cenderung puas terhadap produk atau jasa itu.

3. Metode Pengukuran Kepuasan Konsumen

Menurut Kotler yang dikutip dari Buku *Total Quality Management* ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam melakukan pengukuran kepuasan pelanggan, diantaranya (Tjiptono, 2003:104):

a. Sistem keluhan dan saran

Organisasi yang berpusat pada pelanggan (*customer centered*) memberikan kesempatan yang luas kepada para pelanggannya untuk menyampaikan saran dan keluhan. Informasi-informasi ini dapat memberikan ide-ide cemerlang bagi perusahaan dan memungkinkannya untuk bereaksi secara tanggap dan cepat untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul.

b. *Ghost shopping*

Salah satu cara untuk memperoleh gambaran mengenai kepuasan pelanggan adalah dengan mempekerjakan beberapa orang untuk berperan atau bersikap sebagai pembeli potensial, kemudian melaporkan temuan-temuannya mengenai kekuatan dan kelemahan produk perusahaan dan pesaing berdasarkan pengalaman mereka dalam pembelian produk-produk tersebut. Selain itu para *ghost shopper* juga dapat mengamati cara penanganan setiap keluhan.

c. *Lost customer analysis*

Perusahaan seyogyanya menghubungi para pelanggan yang telah berhenti membeli atau yang telah pindah pemasok agar dapat memahami mengapa hal itu terjadi. Bukan hanya *exit interview* saja yang perlu, tetapi pemantauan *customer loss rate* juga penting, peningkatan *customer loss rate* menunjukkan kegagalan perusahaan dalam memuaskan pelanggannya.

d. Survei kepuasan pelanggan

Umumnya penelitian mengenai kepuasan pelanggan dilakukan dengan penelitian survei, baik melalui pos, telepon, maupun wawancara langsung. Perusahaan akan memperoleh tanggapan dan umpan balik secara langsung dari pelanggan dan juga memberikan tanda (signal) positif bahwa perusahaan menaruh perhatian terhadap para pelanggannya.

Menurut Tjiptono (2012:301), kepuasan konsumen adalah situasi yang ditunjukkan oleh konsumen ketika mereka menyadari bahwa kebutuhan dan keinginannya sesuai dengan yang diharapkan serta terpenuhi secara baik. Menurut Kotler dan Keller (2012) Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara kinerja (atau hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja (atau hasil) yang diharapkan. Jika apa yang diberikan para perusahaan jasa memenuhi keinginan konsumen maka konsumen akan puas. Begitupun sebaliknya apabila keinginan konsumen tidak seperti apa yang mereka inginkan maka konsumen akan tidak puas.

4. Faktor Menentukan Tingkat Kepuasan

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2012) yang dikutip dari buku Manajemen Pemasaran mengatakan bahwa Kepuasan Konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan . Terdapat lima faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan.

- a. Kualitas produk dan jasa, konsumen akan merasa puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk dan jasa yang mereka gunakan berkualitas.
- b. Kualitas pelayanan, terutama untuk industri jasa. Konsumen akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan yang diharapkan. Dalam dunia persaingan bisnis, para pebisnis terus bersaing untuk mendapatkan konsumen yang loyal terhadap usaha mereka.
- c. Emosional, konsumen akan merasa bangga dan mendapatkan keyakinan bahwa orang lain akan kagum terhadap dia bila menggunakan produk dan jasa dengan merek tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi.

- d. Harga, semakin mahal harga perawatan maka pasien mempunyai harapan yang lebih besar. Sedangkan rumah sakit yang berkualitas sama tetapi berharga murah, memberi nilai yang lebih tinggi pada pasien.
- e. Biaya, pasien yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan jasa pelayanan, maka pasien cenderung puas terhadap jasa pelayanan tersebut.

Lupiyoadi (2001) menyebutkan lima faktor utama yang perlu diperhatikan dalam kaitannya dengan kepuasan konsumen, antara lain:

a. Kualitas Produk

Konsumen akan puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas. Produk dikatakan berkualitas bagi seseorang, jika produk itu dapat memenuhi kebutuhannya (Montgomery dalam Lupiyoadi, 2001). Kualitas produk ada dua yaitu eksternal dan internal. Salah satu kualitas produk dari faktor eksternal adalah citra merek.

b. Kualitas Pelayanan

Konsumen akan merasa puas bila mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan harapan.

c. Emosional

Konsumen merasa puas ketika orang memuji dia karena menggunakan merek yang mahal.

d. Harga

Produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi.

e. Biaya

Konsumen yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk atau jasa cenderung puas terhadap produk atau jasa tersebut.

Berdasarkan uraian di atas maka faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen menurut Lupiyoadi (2001) salah satunya adalah kualitas produk. Produk dikatakan berkualitas jika terpenuhi harapan konsumen berdasarkan kinerja aktual produk. Harapan ini bertumpu pada citra produk (Wulansari, 2007). Selanjutnya citra produk merupakan komponen dalam citra merek (Simamora, 2002).

5. Indikator Kepuasan

Karena ada begitu banyak pelanggan yang menggunakan produk dan setiap pelanggan menggunakannya secara berbeda, sikap berbeda, dan berbicara secara berbeda. Pada umumnya program kepuasan memiliki beberapa indikator-indikator (Tjiptono, 2009) yakni:

- a. Kesesuaian harapan
- b. Minat berkunjung kembali
- c. Kesiediaan merekomendasikan

Soal Pengetahuan

A. Pilihan Ganda

1. Kepuasan Konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan (2007:177) adalah pengertian kepuasan konsumen menurut . . .
 - A. Philip Kotler dan Kevin Lane Keller
 - B. Zeithaml dan Bitner
 - C. Lovelock
 - D. J.D Power dan Bhoter
 - E. Westbrook dan Reilly
2. Menurut (Umar, 2005:65) kata kunci dari kepuasan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya adalah . . .
 - A. Kinerja
 - B. Persepsi konsumen
 - C. Tingkat harga
 - D. Tingkat perasaan
 - E. Kualitas produk
3. Kepuasan konsumen adalah reaksi pasca pembelian mereka dapat berupa kemarahan, ketidakpuasan, kejengkelan, netralitas, kegembiraan atau kesenangan. Keadaan tersebut merupakan penjelasan kepuasan konsumen dari sisi . . .
 - A. Emosional
 - B. Spiritual
 - C. Sentimental
 - D. Konseptual
 - E. Aktual
4. Berikut ini terdapat lima faktor utama yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam menentukan tingkat kepuasan konsumen, kecuali . . .
 - A. Kualitas produk
 - B. Kualitas barang
 - C. Kualitas pelayanan
 - D. Biaya
 - E. Harga
5. Salah satu cara untuk memperoleh gambaran mengenai kepuasan pelanggan adalah dengan mempekerjakan beberapa orang untuk berperan atau bersikap sebagai pembeli potensial. Hal ini dinamakan . . .
 - A. *Lost customer analysis*
 - B. *Customer loss rate*
 - C. *Reality Shopping*
 - D. *Customer survey*
 - E. *Ghost Shopping*
6. Ketika konsumen merasa bangga dan mendapatkan keyakinan bahwa orang lain akan kagum terhadap dia apabila menggunakan produk dan jasa dengan merek tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi. Merupakan salah satu faktor dari kepuasan pelanggan, yaitu . . .
 - A. Faktor emosional
 - B. Faktor harga
 - C. Faktor kualitas pelayanan
 - D. Faktor kualitas produk
 - E. Faktor biaya
7. Menurut Montgomery dalam Lupiyoadi, (2001) Produk dikatakan berkualitas bagi seseorang, jika produk itu . . .
 - A. Memiliki merk
 - B. Memiliki harga yang mahal
 - C. Memenuhi harapannya
 - D. Memenuhi keinginannya
 - E. Memenuhi kebutuhannya
8. Ketika anda menggunakan suatu produk, anda akan merasa bangga karena merk tersebut membuat kagum orang lain. Kepuasan tersebut didapat bukan karena kualitas dari produk, namun pada . . .
 - A. Kualitas pelayanan
 - B. Kualitas harga
 - C. Nilai kepuasan
 - D. Nilai sosial
 - E. Biaya

9. Kepuasan yang ditentukan oleh persepsi terhadap kualitas pelayanan (jasa), kualitas produk, harga, faktor situasi, dan faktor pribadi, disebut kepuasan . . .
- Kepuasan inklusif
 - Kepuasan eksklusif
 - Kepuasan intrinsik
 - Kepuasan ekstrinsik
 - Kepuasan intelektual
10. Pelanggan yang sangat puas akan menyebarkan cerita positif dari mulut ke mulut dan malah akan menjadi iklan berjalan, hal tersebut merupakan . .
- Manfaat kepuasan pelanggan
 - Manfaat penjualan produk
 - Manfaat dari iklan
 - Manfaat jangka panjang
 - Manfaat dari cerita pelanggan
11. Seorang konsumen dikatakan puas akan suatu produk apabila persepsinya . . . harapannya.
- Tidak memenuhi
 - Kurang memenuhi
 - Memenuhi atau melebihi
 - Cukup memenuhi
 - Tidak melebihi
12. Gaspers (dalam Nasution, 2005) mengatakan bahwa kepuasan konsumen sangat bergantung kepada persepsi dan harapan konsumen. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi dan harapan konsumen antara lain sebagai berikut, kecuali ...
- Kebutuhan yang berkaitan dengan hal-hal yang dirasakan konsumen ketika sedang mencoba melakukan transaksi dengan produsen produk.
 - keinginan yang berkaitan dengan hal-hal yang dirasakan konsumen.
 - Pengalaman masa lalu ketika mengkonsumsi produk dari perusahaan maupun pesaing-pesaingnya.
 - Harga produk.
 - Pengalaman dari teman-teman.
13. Konsumen akan merasa puas apabila mereka mendapatkan perlakuan yang baik atau yang sesuai dengan yang diharapkan. Hal tersebut merupakan salah satu faktor utama dalam menentukan tingkat kepuasan pelanggan yaitu . . .
- Kualitas pelayanan
 - Kualitas produk
 - Emosional
 - Biaya
 - Harga
14. Perusahaan seyogyanya menghubungi para pelanggan yang telah berhenti membeli atau berpindah pemasok agar dapat memahami alasan mereka. Hal itu disebut . . .
- Ghost shopping*
 - Customer loss rate*
 - Reality shopping*
 - Customer survey*
 - Lost customer analysis*
15. Produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada konsumennya. Pernyataan tersebut sesuai dengan salah satu faktor utama dalam menentukan tingkat kepuasan pelanggan yaitu . . .
- Biaya
 - Emosional
 - Harga
 - Kualitas produk
 - Kualitas pelayanan

B. Uraian

1. Jelaskan pengertian kepuasan konsumen menurut pemahaman kalian masing-masing!
2. Menurut Kotler yang dikutip dari Buku *Total Quality Management* ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam melakukan pengukuran kepuasan pelanggan, salah satunya adalah sistem keluhan dan saran. Jelaskan tentang sistem keluhan dan saran menurut pendapat kalian masing-masing?
3. Terdapat lima faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2012). Sebutkan menurut pemahaman kalian lima faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan konsumen tersebut!
4. Ada begitu banyak pelanggan yang menggunakan produk dan setiap pelanggan menggunakannya secara berbeda, sikap berbeda, dan berbicara secara berbeda, perbedaan tersebut masuk dalam indikator kepuasan pelanggan. Sebutkan 3 indikator kepuasan pelanggan dan berikan 1 contoh dari indikator tersebut.
5. Seandainya anda seorang pemilik usaha, lalu anda menerapkan metode pengukuran kepuasan konsumen yaitu dengan metode *ghost shopping*. Menurut anda, apa peran *ghost shopping* untuk perusahaan?

Kunci Jawaban

A. Pilihan Ganda

- | | | |
|------|-------|-------|
| 1. A | 6. A | 11. C |
| 2. D | 7. E | 12. D |
| 3. A | 8. D | 13. A |
| 4. B | 9. A | 14. E |
| 5. E | 10. A | 15. C |

B. Uraian

1. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan.
2. Sistem keluhan dan saran merupakan media yang digunakan untuk menampung keluhan maupun saran para pelanggan, yaitu dapat berupa kotak saran yang diletakkan pada tempat strategis dan melalui media sosial.
3. Kualitas produk, kualitas pelayanan, emosional, harga, dan biaya.
4. Kesesuaian harapan, minat berkunjung kembali, dan kesediaan merekomendasikan. *Misalnya*, saat kita sebagai konsumen membeli Mie Gacoan di gerainya. Saat mengonsumsi mie, rasanya sesuai dengan harapan kita. Dari hal tersebut, minat berkunjung kembali (melakukan pembelian ulang) Mie Gacoan

terbentuk. Selain itu, kita sebagai pelanggan yang puas juga merekomendasikan Mie Gacoan kepada orang lain sebagai referensi yang bagus untuk makan bersama dengan teman atau keluarga.

5. *Ghost shopping* merupakan strategi perusahaan untuk mengetahui bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh karyawan kepada konsumen.

Cara Pengolahan Nilai

Skor Jawaban		Nilai
Pilihan ganda	Total: Jumlah jawaban benar x 2 = X	(X+Y) x 2
Uraian	Bobot per soal: 4 = Sangat baik 3 = Baik 2 = Cukup 1 = Salah Total: Jumlah bobot 5 soal uraian = Y	

LAMPIRAN 4

Soal Studi Kasus

Studi kasus

Pada saat belanja di sebuah toko swalayan, anda melewati sebuah gondola yang sangat acak-acakan, bahkan sempat membaca keterangan di kemasan bahwa masa *expired date* sudah lewat, ketika anda menegur seorang pramuniaganya, pramuniaga tersebut mengatakan nanti akan dilaporkan. Pada saat memberi informasi kepada kasirnya, dia pun berkata, nanti akan disampaikan kepada petugas. Lima hari kemudian, Anda belanja ke tempat yang sama dan mencoba mengecek apakah sudah ada *follow up* dari laporannya, namun ternyata tidak ada perubahan.

Instruksi

1. Tanggapi kasus tersebut dengan mengomentari mengapa bisa terjadi!
2. Tindakan apa saja yang harus diambil oleh Anda?
3. Berikan solusi atas kasus diatas!
4. Saran yang disampaikan atas kasus.
5. Hasil tanggapan ditulis di lembar kerja dibawah ini.

Lembar Kerja Kelompok

--

LAMPIRAN 5

Lembar Penilaian Ranah Keterampilan

Nama Siswa :
Kelas : X BDP 2
Tanggal Pengamatan :
Materi Pokok : Kepuasan Pelanggan

No.	Aspek yang dinilai	Skor yang diberikan			
		1	2	3	4
1	Perencanaan dan persiapan				
2	Penggunaan alat dan bahan (properti)				
3	Melakukan pengamatan				
4	Menulis data hasil pengamatan				
5	Menganalisis data hasil pengamatan				
6	Membuat kesimpulan				
7	Membuat laporan tertulis				
8	Mengkomunikasikan hasil diskusi kelompok				

Keterangan:

Skor 4 : Sangat baik

Skor 3 : Baik

Skor 2 : Cukup

Skor 1 : Kurang

LAMPIRAN 7 (POTONGAN SILABUS KHUSUS BAB KEPUASAN PELANGGAN)

SILABUS DASAR-DASAR PEMASARAN

Nama Sekolah : SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung
 Kelas/Semester : X/Ganjil-Genap
 Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
 Mata Pelajaran : Dasar-dasar Pemasaran
 Durasi Pembelajaran : 216 JP
 Deskripsi KI :

KI-3 Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja bisnis daring dan pemasaran pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.

KI-4 Melaksanakan tugas spesifik, dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta menyelesaikan masalah sederhana sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah **abstrak** terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan gerak mahir, menjadikan gerak alami, dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

No.	Kompetensi Dasar	Indikator pencapaian Kompetensi	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
10	3.10 Menganalisis kepuasan pelanggan 4.10 Menerapkan teknik kepuasan pelanggan	3.10.1 Menjelaskan pengertian kepuasan pelanggan 3.10.2 Menjelaskan pentingnya kepuasan pelanggan	<ul style="list-style-type: none"> Pengertian kepuasan pelanggan Pengertian manfaat kepuasan pelanggan Analisis faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan Identifikasi 	Mengamati : Mempelajari buku teks maupun sumber lain tentang kepuasan pelanggan Menanya : Berdiskusi untuk dapat	Tes tertulis. Menilai: Kemampuan Kognitif tentang dasar-dasar	24 Jam	Buku Paket dasar-dasar pemasaran Buku-buku Penunjang yang relevan. Media Massa

		4.10.1 Menganalisis faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan 4.10.11 Menentukan indikator kepuasan pelanggan	indikator kepuasan pelanggan	melaksanakan kepuasan pelanggan yang optimal Mengeksplorasi: Mengumpulkan data/informasi tentang kepuasan pelanggan yang optimal Mengasosiasi : Menganalisis dan menyimpulkan informasi/data tentang kepuasan pelanggan Mengomunikasikan : Menyajikan hasil analisis tentang kepuasan pelanggan	pemasaran Unjuk Kerja : Menilai diskusi/ Presentasi dalam Menganalisis kepuasan pelanggan		cetak/Elektronik
--	--	--	------------------------------	--	---	--	------------------

Mengetahui,
Kepala Sekolah

Tulungagung, 12 Maret 2022
Guru Mata Pelajaran – Asistensi Mengajar

ARIK EKO LESTARI, S.Pd.
NIP. 19631108 198412 2 007

ADINDA MEI RINA
NIM 190411630490

Scan QR Code berikut untuk melihat silabus secara lengkap



PROGRAM SEMESTER GENAP

Mata Pelajaran : DASAR-DASAR PEMASARAN
 Kelas : X
 Semester : 2 (DUA)
 Program Keahlian : BISNIS DARING DAN PEMASARAN
 Tahun Pelajaran : 2021/2022

No. Urut	Kode	KOMPETENSI DASAR	Alokasi Waktu	BULAN DAN MINGGU																															
				JANUARI			FEBRUARI			MARET			APRIL			MEI			JUNI																
1		3.7 Menganalisis dasar dasar dalam pemasaran barang dan jasa	6 x 4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5										
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
2		3.8 Menganalisis perilaku konsumen	6 x 4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
3		3.9 Menganalisis pelayanan pelanggan	6 x 4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
4		3.10 Menganalisis kepuasan pelanggan	6 x 4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	

Keterangan
 : Kegiatan Belajar Mengajar
 : Ujian Tengah Semester
 : Ujian Akhir Semester Genap
 : Pembagian Rapot

Mengetahui :
 Kepala SMK Negeri 1 Boyolangu

Tulungagung, 3 Januari 2022
 Guru Mata Pelajaran,

ARIK EKO LESTARI, S.Pd
 Pembina Tk. I
 NIP. 19631108 198412 2 007

RATIH DIAN IRAWATI, S.E
 NIP. 19840222 200902 2 007

LAMPIRAN 9



**PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR
DINAS PENDIDIKAN TULUNGAGUNG
SMKN 1 BOYOLANGU**

Alamat: Jl. Ki Mangunsarkoso VI/3, Beji, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung,
Jawa Timur
Telepon : 355323024 Fax : 355321790
E-mail: smkn1boyolangu@yahoo.co.id Website: <http://www.smkn1boyolangu.sch.id>

PROGRAM TAHUNAN

Mata Pelajaran : Dasar-dasar Pemasaran
Kelas : X
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring & Pemasaran
Tahun Pelajaran : 2021/2022
Alokasi Waktu : 6 JP / Minggu

SEMESTER	POKOK BAHASAN	ALOKASI WAKTU	KET
GANJIL	3.1 Menganalisis pengelolaan bisnis berbagai industri di bidang pemasaran	24 JP	
	3.2 Menganalisis perkembangan penerapan teknologi dalam pemasaran serta isu-isu global terkait dunia pemasaran	24 JP	
	3.3 Menganalisis wawasan pekerjaan/profesi bidang pemasaran, serta kewirausahaan di bidang pemasaran (<i>entrepreneur</i>), dan peluang usaha di bidang pemasaran	18 JP	
	3.4 Menganalisis teknik dasar proses pemasaran, berdasarkan prinsip pelayanan prima dengan penuh percaya diri pada bidang pemasaran	18 JP	
	3.5 Menganalisis Prosedur Kesehatan, Keselamatan dan Keamanan dalam Bekerja, menangani keadaan darurat dan mempertahankan standar penampilan pribadi	18 JP	
	3.6 Menganalisis teknik komunikasi dengan target pelanggan	18 JP	
GENAP	3.7 Menganalisis dasar dasar dalam pemasaran barang dan jasa	24 JP	
	3.8 Menganalisis perilaku konsumen	24 JP	
	3.9 Menganalisis pelayanan pelanggan	24 JP	
	3.10 Menganalisis kepuasan pelanggan	24 JP	
JUMLAH		216 JP	

Mengetahui:
Kepala SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung

Tulungagung, 21 Juli 2021
Guru Mata Pelajaran,

ARIK EKO LESTARI, S.Pd
Pembina Tk. I
NIP. 19631108 198412 2 007

RATIH DIAN IRAWATI, S.E
NIP. 19840222 200902 2 007

LAMPIRAN 10

JURNAL HARIAN MBKM ASISTENSI MENGAJAR LOKASI PENEMPATAN SMK NEGERI 1 BOYOLANGU TULUNGAGUNG UNIVERSITAS NEGERI MALANG TAHUN 2022

NAMA MAHASISWA : ADINDA MEI RINA
NIM : 190411630490
PRODI : S1 Pendidikan Tata Niaga

No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 14 Maret 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penyusunan program/kegiatan Asistensi Mengajar. 2. Kegiatan dilanjutkan dengan pengelolaan bagian perpustakaan SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	<p>Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing</p>	
2.	Selasa, 15 Maret 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berpartisipasi sebagai pengawas dan pendamping UKK siswa kelas XII dalam pembuatan Konten Promosi melalui media sosial. 2. Melakukan pendampingan kepada siswa kelas XII pada kegiatan Foto Produk sebagai bahan pembuatan konten promosi. 	<p>Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing</p>	

3.	Rabu, 16 Maret 2022	Melakukan pendampingan kepada siswa kelas XII pada perencanaan pembuatan Proposal Usaha Sederhana.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 17 Maret 2022	1. Menghadiri kegiatan FGD (<i>Focus Group Discussion</i>) SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung yang bertempat di ruang <i>meeting</i> lantai 2. Melakukan pendampingan pada pembelajaran daring siswa kelas XII BDP 3 pada mata pelajaran pengelolaan bisnis ritel KD 3.18 mengenai penjualan langsung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	 
5.	Jumat, 18 Maret 2022	Melakukan penyusunan jadwal kegiatan Asistensi Mengajar untuk 9 mahasiswa yang memperoleh penempatan di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 21 Maret 2022	Melakukan pendampingan kepada siswa kelas XII BDP 2 pada pembuatan Proposal Usaha Sederhana.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	

2.	Selasa, 22 Maret 2022	Penyusunan bahan ajar mengenai perhitungan laba/rugi dan modal suatu usaha pada <i>business plan</i> .	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 23 Maret 2022	Melakukan pendampingan kepada siswa kelas XII BDP 2 pada penyusunan surat penawaran usaha sebagai salah satu soal aspek keterampilan pada Uji Kompetensi Keahlian.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 24 Maret 2022	Melakukan pendampingan kepada siswa kelas XII BDP 1, BDP 2, BDP 3, dan Animasi pada kegiatan Sosialisasi Kuliah.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 25 Maret 2022	Koordinasi terkait dengan penambahan beberapa elemen dalam suatu proposal usaha, seperti penyempurnaan kata pengantar, perbaikan perhingan modal menurut studi kelayakan bisnis, dll.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	 
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 28 Maret 2022	Membantu pada bagian kurikulum, yaitu <i>input</i> data siswa tahun ajaran 2016/2017 yang belum mengambil ijazah dan transkrip nilai.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	

2.	Selasa, 29 Maret 2022	Membantu pada bagian kurikulum, yaitu <i>input</i> data siswa tahun ajaran 2016/2017 yang belum mengambil SHUN (Surat Hasil Ujian Nasional).	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 30 Maret 2022	Membantu pada bagian kurikulum, yaitu <i>input</i> nomor seri ijazah dan SHUN (Surat Hasil Ujian Nasional) siswa tahun ajaran 2016/2017 yang belum diambil oleh siswa.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 31 Maret 2022	Membantu pada bagian kesiswaan dengan mengisi atau menuliskan profil siswa kelas X MPLB (Manajemen Perkantoran dan Layanan Bisnis) 2 pada Buku Induk Peserta Didik.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 1 April 2022	Membantu pada bagian kesiswaan dengan mengisi atau menuliskan profil siswa kelas X MPLB (Manajemen Perkantoran dan Layanan Bisnis) 2 pada Buku Induk Peserta Didik.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 4 April 2022	<i>LIBUR PERMULAAN PUASA</i>		
2.	Selasa, 5 April 2022	<i>LIBUR PERMULAAN PUASA</i>		

3.	Rabu, 6 April 2022	<p>1. Perkenalan dengan siswa-siswi kelas X BDP (Bisnis Daring dan Pemasaran) 1. Kemudian dilanjutkan dengan penyampaian informasi mengenai persiapan pembelajaran secara luring pada mata pelajaran Dasar-Dasar Pemasaran.</p> <p>2. Penyusunan soal ulangan harian bersama dengan mahasiswa Asistensi Mengajar dari guru pamong yang sama, yaitu Ibu Ratih Dian Irawati, SE.</p>	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 7 April 2022	Perkenalan dengan siswa-siswi kelas X BDP 2 dan X BDP 3 . Kemudian dilanjutkan dengan penyampaian informasi mengenai persiapan pembelajaran secara luring pada mata pelajaran Dasar-Dasar Pemasaran.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 8 April 2022	Pendampingan terhadap pembelajaran siswa kelas X BDP 3 dalam mata pelajaran Dasar-Dasar Pemasaran.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 11 April 2022	Pembelajaran siswa kelas X BDP 1 dan X BDP 2 (Bisnis Daring dan Pemasaran). Pembelajaran dilaksanakan dengan pemberian serta penyampaian materi bab	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	

		Kepuasan Pelanggan pada mata pelajaran Dasar-dasar Pemasaran.		
2.	Selasa, 12 April 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung dengan melakukan pengecekan kehadiran guru, siswa yang tidak hadir, serta penyampaian tugas bagi guru yang berhalangan hadir atau sedang bertugas di luar sekolah.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 13 April 2022	1. Evaluasi pembelajaran siswa kelas X BDP 1 (Bisnis Daring dan Pemasaran). 2. Pendampingan terhadap siswa kelas X BDP 3 pada kegiatan sosialisasi Alfamart.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	 
4.	Kamis, 14 April 2022	Evaluasi pembelajaran siswa kelas X BDP 2 dan X BDP 3 (Bisnis Daring dan Pemasaran).	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 15 April 2022	<i>Libur Hari Wafat Isa Almasih (Jumat Agung)</i>		
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen

1.	Senin, 18 April 2022	Evaluasi pembelajaran pada mata pelajaran Dasar-dasar Pemasaran bagi siswa yang memperoleh nilai ulangan harian bab Kepuasan Pelanggan di bawah KKM, yaitu < 75.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 19 April 2022	Pengelolaan <i>Business Center</i> SMKN 1 Boyolangu Tulungagung. Bertugas menjadi kasir merupakan salah satu kegiatan dalam mengelola <i>Business Center</i> .	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 20 April 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 21 April 2022	Evaluasi pembelajaran pada mata pelajaran Dasar-dasar Pemasaran bagi siswa yang memperoleh nilai ulangan harian bab Kepuasan Pelanggan di bawah KKM, yaitu < 75.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 22 April 2022	Pengelolaan <i>Business Center</i> SMKN 1 Boyolangu Tulungagung. Seperti pada dokumentasi di samping, mahasiswa Asistensi Mengajar sedang membantu menyiapkan parcel hari raya Idul Fitri untuk guru dan staf SMKN 1 Boyolangu Tulungagung, yang mana kegiatan tersebut memang dikelola oleh <i>Business Center</i> .	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen

1.	Senin, 25 April 2022	<p>1. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.</p> <p>2. Pembuatan video pembelajaran dalam rangka pemenuhan tugas mata kuliah Strategi Belajar Mengajar Bisnis Berbasis TIK. Video pembelajaran yang dibuat fokus pada salah satu model pembelajaran, yaitu <i>Problem Based Learning</i> (PBL).</p>	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 26 April 2022	Pengelolaan <i>Business Center</i> SMKN 1 Boyolangu Tulungagung. Bertugas menjadi kasir merupakan salah satu kegiatan dalam mengelola <i>Business Center</i> .	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 27 April 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 28 April 2022	<i>Libur Hari Raya Idul Fitri 1443</i> <i>H</i>		
5.	Jumat, 29 April 2022	<i>Libur Hari Raya Idul Fitri 1443</i> <i>H</i>		
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 9 Mei 2022	<i>Libur Hari Raya Idul Fitri 1443</i> <i>H</i>		
2.	Selasa, 10 Mei 2022	<i>Libur Hari Raya Idul Fitri 1443</i> <i>H</i>		

3.	Rabu, 11 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Musyawarah dan koordinasi jadwal kegiatan setelah hari raya. 2. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	<p>Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing</p>	
4.	Kamis, 12 Mei 2022	<p>Membantu dalam persiapan Ujian Akhir Sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. Kegiatan yang dilakukan antara lain mengunting kartu ujian siswa serta mengelompokkan kartu ujian tersebut sesuai dengan kelas dan program keahlian.</p>	<p>Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing</p>	
5.	Jumat, 13 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 2. Mengikuti pelaksanaan upacara peringatan Hari Pendidikan Nasional (Hardiknas) SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 3. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	<p>Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing</p>	

No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 16 Mei 2022	<i>Libur Hari Raya Waisak</i>		
2.	Selasa, 17 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengondisikan kelas yang sedang ditinggal oleh Ibu Guru pengajar kelas X Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ). 2. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	 
3.	Rabu, 18 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 2. Pengecekan kelas yang kosong guru dan pengecekan kehadiran guru pengajar. 3. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	 

				
4.	Kamis, 19 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengondisikan kelas yang sedang ditinggal oleh Ibu Guru pengajar kelas X Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) 2. 2. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	 
5.	Jumat, 20 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 4. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 5. Membantu dalam persiapan Ujian Akhir Semester Genap SMKN 1 Boyolangu Tulungagung. Mahasiswa ikut serta dalam mempersiapkan ruang tempat ujian serta penempelan nomor bangku ujian. 6. Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	  
No	Tanggal	Kegiatan	Feedback	Dokumen

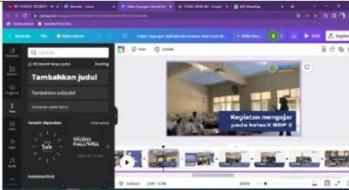
	Kegiatan			
1.	Senin, 23 Mei 2022	4. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 5. Menjalankan tugas sebagai pengawas Ujian Akhir Semester (UAS) SMKN 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 24 Mei 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
3.	Rabu, 25 Mei 2022	1. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 2. Menjalankan tugas sebagai pengawas Ujian Akhir Semester (UAS) SMKN 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 26 Mei 2022	<i>Libur Hari Kenaikan Isa Al Masih</i>		

5.	Jumat, 27 Mei 2022	Menjalankan tugas sebagai pengawas Ujian Akhir Semester (UAS) SMKN 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 30 Mei 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 31 Mei 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan piket kedisiplinan di gerbang masuk sekolah SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. 2. Menjalankan tugas sebagai pengawas Ujian Akhir Semester (UAS) SMKN 1 Boyolangu Tulungagung. 	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	 
3.	Rabu, 1 Juni 2022	<i>Libur Hari Lahir Pancasila</i>		

4.	Kamis, 2 Juni 2022	Penjagaan ruang piket SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung. Selain itu, mahasiswa juga mengarahkan dan/ mendampingi tamu yang sedang mencari informasi PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 3 Juni 2022	Mahasiswa memberikan informasi terkait dengan alur pendaftaran PPDB SMKN 1 Boyolangu, tata cara pengambilan PIN PPDB, jenis-jenis jalur penerimaan peserta didik baru, dan lain-lain.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 6 Juni 2022	1. Ikut serta dalam rangkaian HUT SMKN 1 Boyolangu Tulungagung yang ke-50. 2. Mahasiswa ikut serta dalam kegiatan verifikasi data diri dan PIN PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) di sekolah.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 7 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	

3.	Rabu, 8 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 9 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 10 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 13 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 14 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	

3.	Rabu, 15 Juni 2022	Mahasiswa memberikan informasi terkait dengan alur pendaftaran PPDB SMKN 1 Boyolangu, tata cara pengambilan PIN PPDB, jenis-jenis jalur penerimaan peserta didik baru, dan lain-lain.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 16 Juni 2022	Mahasiswa menyiapkan brosur jurusan untuk PPDB, mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 17 Juni 2022	Mahasiswa mengarahkan dan/ mendampingi tamu SMKN 1 Boyolangu yang sedang mencari informasi PPDB atau hendak melakukan konfirmasi PIN PPDB.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
No	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Feedback	Dokumen
1.	Senin, 20 Juni 2022	Koordinasi dan visitasi dosen pembimbing oleh Bapak Andi Basuki, S.Pd, M.Pd.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	
2.	Selasa, 21 Juni 2022	Perekaman video kegiatan mahasiswa selama Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SIAKAD oleh Dosen Pembimbing	

3.	Rabu, 22 Juni 2022	<i>Editing</i> video kegiatan mahasiswa selama Asistensi Mengajar di SMK Negeri 1 Boyolangu Tulungagung.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	
4.	Kamis, 23 Juni 2022	Pembuatan laporan kegiatan Asistensi Mengajar.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	
5.	Jumat, 24 Juni 2022	Pembuatan laporan kegiatan Asistensi Mengajar.	Terlampir dalam menu jurnal harian di SLAKAD oleh Dosen Pembimbing	

LAMPIRAN 11

Scan QR Code berikut untuk melihat produk inovatif Asistensi Mengajar



Video Pembelajaran Dengan Metode *Problem Based Learning (PBL)*

LAMPIRAN 12

Scan QR Code berikut untuk melihat file publikasi, yaitu artikel ilmiah, video kegiatan AM, dan essai



Artikel Ilmiah



Video Kegiatan AM



Essai