

Upaya Meningkatkan Hasil Belajar melalui Model Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi

Sri Lestari

SMK Negeri 48 Jakarta

Email:*lestaris595@yahoo.com*

Abstract

Research aimed to investigate learning result improvement of the students of 11th grade of SMK Negeri 48 after the using of demonstration and presentation instructional methods. This research used Classroom Action Research Method, which was implemented from July until November 2013. The result of the research showed that the indicators of the research goal fulfilled at the second cycles of Action Research. It stated that 97.5% of the students passed the limit of learning targets.

Keywords: Learning Method, Demonstration method, Presentation method, classroom action research. Learning result.

Abstrak

Penelitian bertujuan untuk Mengetahui Peningkatan Hasil Belajar dengan penggunaan Model Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi di kelas XI SMK Negeri 48. Metode yang digunakan adalah Metode Penelitian Tindakan Kelas yang dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan November 2013. Hasil Penelitian telah mencapai indikator yang diharapkan pada siklus kedua, yaitu jumlah siswa yang mencapai batas ketuntasan belajar sejumlah 97,45 % dari jumlah seluruh siswa.

Kata Kunci: Model Pembelajaran, Metode Demonstrasi, Metode Presentasi, Penelitian Tindakan Kelas, Hasil Belajar.

PENDAHULUAN

Pada dunia bisnis perusahaan berlomba-lomba mengeluarkan biaya untuk mendapatkan dan mempertahankan pelanggannya. Semua usaha tersebut dilakukan untuk menggapai kepuasan pelanggan. Kualitas dan kepuasan konsumen menjadi pedoman bagi setiap orang yang berhubungan dengan pelayanan. Memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen menjadi tantangan besar bagi banyak perusahaan. Untuk mengetahui hal itu, maka peneliti mengadakan penelitian tindakan kelas di jurusan Pemasaran kelas XI PM1 sebagai jurusan yang berhadapan langsung dengan pelanggan untuk berjalan melayani agar mampu bertahan dalam era persaingan bisnis setelah lulus pendidikan di SMK Negeri 48 Jakarta.

Era globalisasi membuat perkembangan ekonomi dan teknologi berjalan sangat cepat. Saat ini jarak bukan hambatan untuk mendapatkan informasi tentang pelanggan dari berbagai penjuru

dunia. Jurusan Pemasaran memiliki berbagai pelajaran yang mengajarkan bagaimana memasarkan di jaman sekarang ini. Misalnya melalui materi mata pelajaran “Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan” dapat dikembangkan keterampilan peserta didik serta mendorong mereka agar memiliki jiwa bisnis skala kecil maupun besar.

Mereka juga diharapkan dapat mengidentifikasi karakter, tipe, sifat, gaya pelanggan dan etika menghadapi pelanggan yang akan membuat siswa dapat tumbuh dan berkembang menjadi warga negara yang cerdas, terampil, dan berkepribadian Indonesia.

“Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan” merupakan substansi pada mata pelajaran kelompok produktif Jurusan Pemasaran kelas XI PM 1 di SMK Bisnis Manajemen, yaitu di SMK Negeri 48 Jakarta. Materi pelajaran Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan ini sangatlah kompleks, sementara waktu yang disediakan hanya 2 jam perminggu. Materinya adalah antara lain indentifikasi

tipe, gaya, sifat, dan karakter dari pelanggan; sikap dan perilaku pantang menyerah, membangun visi dan misi dalam menerapkan bisnis dengan perencanaan usaha yang menarik pelanggan; dan melalui komitmen dan semangat tinggi untuk mengenal sinyal-sinyal pelanggan.

Pengembangan diri siswa diperlukan dalam rangka pelaksanaan 8 Standar Nasional Pendidikan tentang Standar Kompetensi Kelulusan untuk SMK Negeri 48 Jakarta di bidang studi Pemasaran, untuk memenuhi permintaan dunia kerja yang akan diserap oleh dunia usaha/dunia industri. Untuk itu perlu adanya pengembangan diri siswa kelas XI PM 1 dalam bidang pemahaman pelajaran Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan yaitu Mampu dalam menerapkan pengetahuan menarik pelanggan, melayani pelanggan mengidentifikasi karakter, gaya, sifat dari para pelanggan perusahaan, pembelajaran ini merupakan bentuk karakter di dunia bisnis sebagai pembentukan kepribadian diri dalam dunia bisnis terutama dalam menentukan sikap dan perilaku dalam membangun komitmen, dan semangat dalam pemasaran untuk melakukan konfirmasi keputusan pada pelanggan.

Masa Globalisasi menuntut Siswa SMK Negeri 48 Jakarta, senantiasa siap menghadapi segala tantangan zaman terutama dalam kehidupan sehari-hari di Masyarakat dengan perilaku Wirausaha yang menjunjung komitmen tinggi dan dapat menarik pelanggan sebanyak mungkin bagi perusahaan dan usaha bisnisnya.

Peneliti sebagai Guru Bidang Studi Pemasaran merasa tergerak untuk mengembangkan diri siswa Program Studi Pemasaran Kelas XI PM.1 dalam bidang kemampuan menarik pelanggan merupakan pembentukan kepribadian seorang yang berjiwa Wirausaha, selaku Guru program studi pemasaran kelas XI PM 1, Wajib mempersiapkan interaksi dalam sosialisasi pembentukan kepribadian diri agar dapat menyesuaikan diri dalam Dunia Usaha/Dunia Industri (DU/DI) bila bekerja nanti setelah siswa lulus ujian kelak, atau membuka lapangan kerja secara mandiri menjadi seorang pengusaha yang berperilaku baik dan selalu menjaga komitmen yang telah dibangunnya serta profesional dalam melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dengan memiliki etika yang baik menghadapi pelanggan perusahaan, semua ini dapat dipelajari dan telah diterima dan diserap dari ilmu pengetahuan

melakukan konfirmasi keputusan pelanggan di kelas XI PM.1 SMK Negeri 48 Jakarta.

SMK Negeri 48 Jakarta perlu mempersiapkan dan mengkondisikan serta mengoptimalkan siswa dan siswi bidang studi Pemasaran di kelas XI PM.1. untuk menyiapkan siswa dalam mengikuti praktek kerja di DU/DI pada waktu melaksanakan (Praktik Sistem Ganda) PSG / (Praktik Kerja Industri) Prakrin di perusahaan dalam mengikuti latihan kerja di perusahaan, sehingga dapat menyesuaikan diri dengan profil dan karakteristik yang telah diterapkan yaitu menyiapkan siswa pemasaran sesuai standar kebutuhan berdasarkan jumlah dan kualifikasi baik, dari pembelajaran mata pelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan sesuai jurusannya dan mata pelajaran produktif lainnya.

Guru dan siswa masing-masing mempunyai peranan yang penting dalam rangka pencapaian tujuan pembelajaran, dimana siswa dalam proses pembelajaran harus aktif agar tujuan pembelajaran dapat tercapai dalam mengikuti mata pelajaran Produktif Pemasaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan, tidak terlepas dari kurikulum yang dikembangkan oleh sekolah yakni Kurikulum KTSP yang berpedoman kepada Peraturan Pemerintah No 19 tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan bahwa: Standar Proses Pembelajaran pada satuan pendidikan diselenggarakan secara interaktif, inspiratif, menyenangkan, menantang, dan memotivasi siswa untuk berpartisipasi aktif, serta memberi ruang yang cukup bagi siswa untuk dapat menuangkan prakarsa, kreativitas, dan kemandirian sesuai dengan bakat, minat, dan perkembangan fisik serta psikologis siswa.

Mata pelajaran produktif pemasaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan termasuk salah satu mata pelajaran kelompok Bisnis Program Studi Pemasaran Kelas XI PM 1 di SMK Negeri 48 Jakarta. Prestasi Akademik siswa yang rendah yakni antara 65% sampai 80% yang menguasai konsep. Dengan menerapkan Model / Metode Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi Pembelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dapat meningkatkan motivasi belajar siswa kelas XI PM 1 di SMK Negeri 48 Jakarta.

Untuk mengaktifkan siswa dalam proses pembelajaran dan untuk menfokuskan perhatian siswa pada materi pelajaran produktif yang diberikan pada saat proses pembelajaran berlangsung perlu

usaha yang keras, hal ini menjadi tantangan bagi Peneliti, Guru Bidang Studi Pemasaran dalam memberikan materi pelajarannya tentang perilaku jiwa dalam melakukan konfirmasi keputusan pelanggan melalui komitmen dan semangat tinggi dengan karakter bisnis dan terampil menjalin hubungan baik dengan para pelanggan perusahaan.

Secara umum siswa di kelas XI PM 1 yang menjadi kelas penelitian berasal dari latar belakang yang berbeda-beda, tingkat kecerdasan yang bervariasi, kreativitas yang berbeda, keaktifan yang berbeda dan tingkat sosial ekonomi yang berbeda. Dalam pengamatan peneliti, penelitian menghadapi masalah yaitu siswa bersikap kurang bergairah, acuh tak acuh, malas bertanya dan kurang siap dalam mengikuti pembelajaran mata pelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan, sehingga pembelajaran di kelas menjadi pasif, interaksi guru dan siswa kurang apalagi antara siswa dengan siswa.

Seting kelas XI PM 1 terdiri siswa laki-laki dan siswa perempuan, meja dan kursi tersusun berderet ke belakang, kondisi yang demikian ini menyebabkan perhatian siswa yang duduk di belakang menjadi berkurang, sehingga siswa cenderung pasif dan mengantuk, kurang percaya diri, kegiatan pembelajaran berlangsung monoton dan kurang menarik, pemahaman siswa kurang memuaskan, akibatnya nilai hasil belajar mata pelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan di kelas XI PM 1 rendah yaitu rata-rata 50% dibawah KKM. Adapun KKM Mata Pelajaran Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan pada sekolah Peneliti adalah 77, karena sekolah SMK Negeri 48 Jakarta sudah *ber standar ISO*. Atas dasar inilah, perlu dicari alternatif lainnya dengan melakukan inovasi dan pendekatan pembelajaran, baik dalam menggunakan media ataupun metode penyampaian pembelajaran ini,

Tidak efektifnya pembelajaran Mata Pelajaran Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan tersebut tidak semata-mata karena kekurangan pada siswa saja, namun Peneliti sadari bahwa pembelajaran selama ini belum menggunakan metode atau model pembelajaran yang bervariasi dalam meningkatkan hasil belajar Siswa Kelas XI PM 1. Untuk itu penulis akan mencoba dapat meningkatkan hasil belajar Mata pelajaran kompetensi produktif pemasaran ini di kelas XI. PM 1. Program Studi Pemasaran / Penjualan yang

membahas tentang perilaku jiwa, gaya, sifat, karakter dan berbagai hal tentang pelanggan. Dalam rangka meningkatkan hasil belajar siswa, Guru dapat melakukan berbagai cara pendekatan pembelajaran yang dapat memotivasi siswa agar mau ikut aktif dalam mengembangkan kecerdasan dan karakternya meraih prestasi belajar siswa yang lebih baik.

Tujuan dalam pembelajaran untuk melengkapi pengetahuan siswa akan melayani pelanggan atau konsumen dalam pemasaran barang dan jasa, pada dasarnya merupakan rumusan tingkah laku dan kemampuan-kemampuan yang harus dicapai dan dimiliki para siswa setelah menyelesaikan kegiatan belajar dalam proses belajar mengajar melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dan pada prakteknya \dalam mengetahui sinyal-sinyal dari pelanggan dan mengkonfirmasikan nya untuk mengambil tindakan keputusan bagi pelanggan, sedangkan isi tujuan pengajaran pada hakikatnya adalah hasil belajar mengajar yang diharapkan.

Berdasarkan masalah diatas, maka Peneliti akan melakukan Penelitian Tindakan Kelas dengan menerapkan Model Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi Mata Pelajaran Melakukan konfirmasi Keputusan Pelanggan, salah satu pendekatan yang diduga mampu mewujudkan situasi pembelajaran yang menyenangkan aktif, kreatif, inovatif, mandiri, adalah dengan penerapan model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi tersebut karena siswa dapat mendemonstrasikan dan mempresentasikan mata pelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan, dengan perilaku dan sikap bisnis, agar siswa dapat ber interaksi sosial dengan sesama teman kerja di sebuah kantor atau perusahaan dalam dunia kerja. Dan dapat meningkatkan hasil belajar dan keaktifan para siswa dalam belajar Serta dapat mengenal berbagai karakter, sikap, gaya pelanggan yang akan dihadapi dalam dunia bisnis dalam rangka pemasaran barang dan jasa. Interaksi sosial mendasari proses sosial dapat berlangsung secara individu atau kelompok. Yang bersifat Diskusi kelompok, dan dipresentasikan yang mengarah pada persaingan atau konflik terjadi karena siswa ingin mencapai tujuan dengan jalan menentang pihak lawan. dan didemonstrasikan dalam kehidupan dilingkungan masyarakat pada pelanggan.

Hasil Belajar

Hasil dimana guru melihat bentuk akhir dari pengalaman interaksi edukatif yang diperhatikan adalah penempatan tingkah laku (Winarno Surahmad 1977: 88). Hasil belajar merupakan hasil dari proses kompleks, hal ini disebabkan banyak faktor yang terkandung di dalamnya baik internal maupun eksternal. Inti dari teori tentang Belajar ialah belajar bermakna (Ausubel, 1968:65). Belajar bermakna merupakan suatu proses mengaitkan informasi baru pada konsep-konsep relevan yang terdapat dalam struktur kognitif seseorang. Walaupun kita tidak mengetahui mekanisme dari pembelajaran kewirausahaan ini, tentang memori atau disimpannya pengetahuan, kita mengetahui bahwa informasi disimpan di daerah-daerah tertentu dalam otak. Banyak sel otak yang terlibat dalam penyimpanan pengetahuan itu. Dengan berlangsungnya belajar, dihasilkan perubahan-perubahan dalam sel-sel otak, terutama sel-sel yang telah menyimpan informasi yang mirip dengan informasi yang sedang dipelajari. Peristiwa Psikologi tentang belajar bermakna menyangkut asimilasi informasi baru pada pengetahuan yang telah ada dalam struktur kognitif seseorang. Jadi, dalam belajar bermakna informasi baru diasimilasikan pada sumber – sumber yang relevan telah ada dalam struktur kognitif belajar bermakna yang baru mengalami pertumbuhan dan modifikasi sumber-sumber yang telah ada. Proses belajar yang dialami oleh siswa menghasilkan perubahan-perubahan: dalam bidang pengetahuan atau pemahaman, dalam bidang keterampilan, dalam bidang nilai, dan sikap. Adanya perubahan itu tampak dalam prestasi belajar yang dihasilkan oleh siswa terhadap pertanyaan, persoalan, tugas yang diberikan oleh guru.

Prestasi belajar itu berbeda-beda sifatnya, tergantung dari bidang yang didalamnya murid memberikan prestasi, misalnya dalam bidang pengetahuan / pemahaman (bidang kognitif). Secara umum Reigeluth (1983:20) menyatakan bahwa hasil pembelajaran secara umum dapat dikategorikan menjadi tiga indikator, yaitu (1) efektifitas pembelajaran yang biasa diukur dari tingkat keberhasilan (prestasi) siswa dari berbagai sudut, (2) efisiensi pembelajaran yang biasa diukur dari waktu belajar/biaya pembelajaran, dan (3) daya tarik pembelajaranyang selalu diukur dari tendensi siswa ingin belajar secara terus menerus. Secara spesifik,

prestasi belajar adalah suatu kinerja yang diindikasikan sebagai suatu kapabilitas (kemampuan) yang diperoleh .

Dalam penjualan barang dan jasa, konsumen atau calon konsumen adalah pihak yang dianggap sebagai raja, artinya kita harus memperlakukan mereka seperti layaknya seorang raja. Kita harus melayani kebutuhan pelanggan, menampung keluhan mereka, dan memberikan solusi yang terbaik. Apabila di zaman sekarang bisnis begitu cepat bergerak. Persaingan terjadi di setiap segi bisnis, oleh karena itu siswa pemasaran harus mampu mengidentifikasi pelanggan sehingga mampu memberikan pelayanan sesuai standar dalam dunia bisnis.

Pembelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan merupakan kelompok mata pelajaran produktif program studi pemasaran merupakan mata pelajaran yang sangat diandalkan dalam keterampilan bidang penjualan hal ini yaitu interaksi pelajaran Sebagai Proses Pembentukan Kepribadian dalam bidang usaha yang mandiri. Pada era serba kompetisi ini, peserta didik dihadapkan pada berbagai situasi yang menuntut keahlian tertentu dari dalam dirinya ,oleh karena itu diperlukan suatu pembelajaran yang dapat menunjang para peserta didik untuk mengembangkan keahliannya tersebut, salah satu mata pelajaran yang memenuhi tuntutan tersebut adalah melakukan konfirmasi keputusan pelanggan merupakan bagian dari ilmu yang memiliki karakteristik pemahaman yang sama dengan mata pelajaran produktif pemasaran lainnya.

Kompetensi ini disebut juga sebagai ilmu pengetahuan teknik berbisnis menarik pelanggan sebanyak mungkin, hal ini tentu sangat membutuhkan keahlian bagi jurusan pemasaran, karena merupakan pembentukan karakter kepribadian sikap dan perilaku yang dibutuhkan di Dunia Usaha dan Dunia Industri. Sebagai Mata pelajaran yang penting dalam menambah wawasan ilmu pengetahuan berbisnis dalam melakukan konfirmasi keputusan pelanggan kelak di dunia kerja setelah terjun dalam masyarakat. Kompetensi ini mendorong bagi lapangan kerja baru sebagai bagian dari membantu pemerintah mengentaskan pengangguran dan meminimalisir kriminalitas. Pengetahuan melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dalam materi mengetahui berbagai karakter, gaya, sifat dari pelanggan dapat menarik berbagai pelanggan untuk melakukan

penjualan dan bisnis, menghasilkan pembelajaran produktif yang bersifat umum, Artinya dilakukan di mana saja di dunia kerja maupun industri; oleh siapa saja, serta kapan saja, secara umum akan mendapatkan hasil yang sama. Dengan istilah lain dapat dikatakan bahwa Mata Pelajaran produktif pemasaran ini, dapat membentuk karakter individu dalam dunia kerja atau mandiri khususnya program studi pemasaran ini memberikan hasil yang bersifat objektif untuk siswa kelas XI PM 1.

Dalam mempelajari dan mengembangkan mata pelajaran ini dapat digunakan metode pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi. Oleh karena itu, siswa pemasaran harus mampu melakukan kerja logis, rasional dan ilmiah dalam menyelesaikan masalah atau mencari jawaban permasalahan-permasalahan yang dihadapi, peserta didik dapat mengaktualisasikan dalam perilaku baik sehingga dapat mempelajari peristiwa-peristiwa ekonomi dan dalam dunia bisnis yang terjadi di lingkungannya.

Model Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi dikembangkan untuk mencapai setidaknya-tidaknya tiga tujuan penting pembelajaran, yaitu hasil belajar akademik, penerimaan terhadap keragaman, dan pengembangan keterampilan sosial (Ibrahim, dkk, 2000:7). Pembelajaran dengan demonstrasi dan presentasi, merupakan model pembelajaran dengan siswa belajar dalam kelompok yang memiliki kemampuan heterogen dan mampu mendiskusikan melalui presentasi atau gerakan tertentu yang berfungsi sebagai media pembelajaran. Pembelajaran Model Demonstrasi dan Presentasi dapat mendorong pada model pengajaran dimana siswa bekerja bersama dalam kelompok kecil saling membantu dalam belajar (Nur dan Wikandari, 2000: 25).

Pembelajaran demonstrasi dan presentasi adalah sebagai sekumpulan strategi mengajar yang digunakan guru agar siswa saling membantu dalam mempelajari sesuatu dengan mempresentasikan di hadapan kelompok lalu mendemonstrasikannya. Demonstrasi dan Presentasi merupakan metode atau model pembelajaran yang dapat membantu siswa untuk mencari jawaban dengan usaha sendiri berdasarkan fakta atau data yang benar. Metode demonstrasi dan presentasi merupakan metode/model penyajian pelajaran dengan memperagakan dan mempertunjukkan kepada siswa sesuatu proses, situasi atau benda tertentu baik yang sebenarnya atau yang tiruan.

Demonstrasi dan Presentasi menyajikan pelajaran “melakukan konfirmasi keputusan pelanggan” tidak terlepas dari penjelasan secara lisan oleh guru, walaupun dalam proses mempresentasikan dan mendemonstrasikan para siswa hanya memperhatikan guru pengajar, akan tetapi model demonstrasi dan presentasi dapat menyajikan bahan pelajaran yang lebih kongkrit. Strategi pembelajaran model demonstrasi dan presentasi dapat digunakan untuk mendukung keberhasilan strategi pembelajaran ekspositori dan inkuiri. Menurut Arends (1997: 111), pembelajaran yang menggunakan model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi memiliki ciri-ciri sebagai berikut: siswa bekerja dalam kelompok untuk menyelesaikan materi belajar, kelompok dibentuk dari siswa yang memiliki kemampuan tinggi, sedang dan rendah, jika mungkin, anggota kelompok berasal dari ras, budaya, suku, jenis kelamin yang berbeda-beda. Penghargaan lebih berorientasi pada kelompok dari pada individu. Setiap kelompok dituntut untuk mengembangkan pembelajaran yang diberikan. Setelah selesai didiskusikan dalam kelompok, maka setiap kelompok mempresentasikan hasil diskusi kelompok, dimana kelompok lain memberikan tanggapan. Presentasi yang paling bagus diberi penghargaan.

Model Pembelajaran demonstrasi dan presentasi dilaksanakan mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut: Menyampaikan tujuan pembelajaran dan perlengkapan pembelajaran, Menyampaikan informasi, Mengatur siswa dalam kelompok-kelompok untuk presentasi, Membantu siswa belajar dan bekerja dalam kelompok Kerja, Evaluasi atau memberikan umpan balik, dan Memberikan penghargaan.

Model Pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi dikembangkan untuk mencapai setidaknya-tidaknya tiga tujuan pembelajaran sebagai berikut: Meningkatkan kinerja siswa dalam tugas-tugas akademik. Beberapa ahli berpendapat bahwa model ini unggul dalam membantu siswa memahami konsep-konsep yang sulit. Penerimaan yang luas terhadap orang yang berbeda menurut ras, budaya, kelas sosial. Kemampuan untuk saling menghargai satu sama lain. Mengajarkan kepada siswa keterampilan kerjasama dan kolaborasi. Kemampuan ini penting karena banyak anak muda dan orang dewasa masih kurang dalam keterampilan sosial.

Melalui model ini diharapkan tidak cuma

kemampuan akademik yang dimiliki siswa tetapi juga ketrampilan yang lain. Keterampilan-keterampilan itu antara lain: keterampilan berusaha, berbagi, berperanserta, berwirausaha dan membangun tim. Keterampilan-keterampilan pada model Demonstrasi dan Presentasi merupakan Permainan nyata yaitu teknik yang dikembangkan untuk memberikan kesempatan siswa bekerja sendiri serta bekerja sama dengan orang lain. Keunggulan teknik ini adalah optimalisasi partisipasi siswa, yaitu memberi kesempatan enam kali lebih banyak kepada setiap siswa untuk dikenali dan menunjukkan partisipasi mereka kepada orang lain. Demonstrasi dan Presentasi suatu model pembelajaran yang memerankan memiliki prosedur yang ditetapkan secara eksplisit untuk memberi siswa waktu lebih banyak untuk berfikir, menjawab, dan saling membantu satu sama lain. Strategi demonstrasi yang digunakan oleh para guru menerapkan langkah-langkah sebagai berikut:

Tahap-1: *Thinking* (berfikir)

Guru mengajukan pertanyaan atau isu yang berhubungan dengan pelajaran kemudian siswa diminta untuk memikirkan pertanyaan atau isu tersebut secara mandiri untuk beberapa saat.

Tahap-2: *Pairing*

Guru meminta siswa berpasangan dengan siswa lain untuk mendiskusikan apa yang telah dipikirkannya pada tahap pertama. Interaksi selama waktu yang disediakan dalam menyatukan jawaban jika suatu pertanyaan yang diajukan atau menyatukan gagasan jika suatu masalah khusus yang diidentifikasi. Secara normal guru memberikan waktu tidak lebih dari 4 atau 5 menit untuk berpasangan.

Tahap-3: *Sharing*

Pada tahap ini, guru meminta kepada beberapa pasangan untuk berbagi dengan seluruh kelas tentang apa yang telah didiskusikan. Ini efektif dilakukan dengan cara bergiliran pasangan demi pasangan dan dilanjutkan sampai seperempat pasangan telah mendapat kesempatan untuk melaporkan pekerjaannya.

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah Penelitian Tindakan Kelas. Pada Penelitian Tindakan Kelas dilaksanakan dua siklus. Setiap siklus terdiri dari tiga kali pertemuan tatap muka antara guru dengan siswa di kelas. Setiap siklus terdiri dari rancangan

kegiatan perencanaan, pelaksanaan, pengamatan dan refleksi secara berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembelajaran siklus 1 dilaksanakan selama tiga kali pertemuan tatap muka. Pertemuan dilaksanakan pada tanggal 12, 13, Agustus dan 15 November 2013 dari jam 07.30 – 10.30 WIB. Kegiatan diawali dengan apersepsi yaitu membuka pelajaran dengan sapaan bersahabat juga berdoa lalu membacakan daftar hadir siswa yang terdiri dari 7 siswa dan 26 siswi. Saat itu semua siswa hadir. Lalu guru menyampaikan informasi dan menuliskan judul materi pelajaran di papan tulis “Interaksi perilaku melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dengan dunia usaha sebagai proses sosial, ekonomi dan bisnis dan teknik melayani pelanggan. Pada hari tersebut dilaksanakan diskusi kelompok dengan mengerjakan tugas sesuai kelompoknya masing-masing .

Pada kesempatan ini juga berlangsung penilaian kinerja siswa (kekompakan dan kerapihan kerja). Pada awal proses pembelajaran peneliti berusaha memberikan motivasi kepada siswa yaitu untuk memberi dasar alasan kepada siswa hingga menarik minatnya untuk melakukan atau mengerjakan segala sesuatu dengan sungguh-sungguh. Dalam hal ini tentu saja motivasi untuk mempelajari atau membahas kompetensi dasar (KD) 1.2 tentang Identifikasi Pelanggan dalam pembentukan karakter pelanggan pada program studi pemasaran pada siklus 1 dan Kompetensi Dasar (KD) 1.2 tentang model pembelajaran demonstrasi dan presentasi pada mata pelajaran produktif di kelas XI PM 1. pada siklus 2. Dengan memberi motivasi itu Peneliti dapat berusaha memusatkan perhatian kelas kearah problema yang hendak dipecahkan dalam jam pelajaran itu. Dengan motivasi yang tepat peneliti dapat mengarahkan perhatian para siswa kesuatu sasaran tertentu, disamping itu pada siswa timbul inisiatif, timbul alasan mengapa ia harus mempelajari mata pelajaran yang dihadapi. motivasi dalam Mengikuti Mata Pelajaran dapat diberikan dalam bentuk pertanyaan yang mengarah kepada topik pembelajaran tersebut. Peneliti memperoleh gambaran bahwa pada saat pembelajaran dimulai siswa ramai tidak acuh, tetapi setelah guru mengajukan pertanyaan bertujuan memotivasi siswa kemudian siswa terdiam dan mulai perhatian dengan pelajaran, tetapi dari 4 orang siswa yang ditanya hanya satu orang yang dapat menjawab

dengan jawaban yang sesuai diinginkan. Ketika diminta untuk membaca sebagian besar melaksanakan dengan baik tetapi ada beberapa siswa yang diam saja, ada juga yang menulis sesuatu yang tidak berkaitan dengan pelajaran melakukan konfirmasi keputusan pelanggan, kemudian mereka diingatkan agar membaca materi pelajaran supaya bisa menjawab LKS dan dapat berdiskusi dengan teman sekelasnya serta mempresentasikan lalu mendemonstrasikannya bagi kelompok yang terbaik.

Kondisi awal hasil belajar siswa Kelas XI PM 1, SMK Negeri 48 Jakarta tahun pelajaran 2013 / 2014, pada pokok bahasan sebelumnya. berikut : nilai tertinggi 90 nilai terendah 69,75, rata – rata kelas 79,26.

Secara keseluruhan penilaian kinerja pada siklus 1 datanya sbb;

- Kelompok 1 Nilai kinerja rata-rata: 7,8
- Kelompok 2 Nilai kinerja rata-rata: 8,3
- Kelompok 3 Nilai kinerja rata-rata: 7,9
- Kelompok 4 Nilai kinerja rata-rata: 8.0

Pertemuan ke dua dilaksanakan pada tanggal 15 September 2013, dengan jam dan durasi yang sama dengan pertemuan pertama. Kegiatan diawali dengan membuka pelajaran dan dilanjutkan dengan diskusi kelas oleh kelompok yang mempresentasikan dan hasil diskusi kelompok masing-masing.

Pada kesempatan ini dilaksanakan pula observasi atau pengamatan terhadap aktivitas pembelajaran yang meliputi: disiplin, minat, belajar, aktifitas, dan menghargai / mendengarkan pendapat teman.

Refleksi siklus ke 1. Perubahan – perubahan / kelebihan - kelebihan yang ditemukan selama melaksanakan tindakan penelitian diterapkan dan dikembangkan dan sebaliknya kelemahan yang muncul peneliti perbaiki pada pertemuan berikutnya paparan hasil refleksi dapat dijabarkan sebagai berikut.

Kelebihan: Partisipasi siswa dalam pembelajaran sudah mulai tampak jika dibandingkan sebelum diadakan PTK. Siswa disiplin mengerjakan tugas. Siswa tampak gembira selama mengikuti pembelajaran sehingga berdampak terhadap semangat belajar dan hasilnya dapat dilihat dari peningkatan nilai ulangan harian pra siklus yaitu jumlah siswa tuntas meningkat 8 siswa atau 27,3 %.

Guru sebagai peneliti telah memperbaiki kinerja dari penemuan-penemuan selama PTK. Guru sebagai

peneliti telah memberi motivasi yang cukup bermakna bagi siswa sehingga siswa berani bertanya, berpendapat bahkan berargumentasi dalam diskusi kelompok maupun diskusi kelas.

Kelemahan dalam rencana perbaikan: Peneliti kurang rileks dalam pelaksanaan pembelajaran sehingga kelihatan lelah. Perbaikan: agar dibuat serileks mungkin sehingga tidak melelahkan.

Interaksi siswa kurang merata. Perbaikan: agar siswa dalam berbicara membagi tugas dengan kelompoknya. Karena jika sebagian besar siswa berargumentasi, maka kadang-kadang waktu tidak cukup. Perbaikan: agar waktu diatur sebaik-baiknya.

Cara merekam kemampuan argumentasi siswa kurang optimal. Perbaikan: perlu instrumen dan catatan yang lebih lengkap. Masih ada jawaban serentak dalam proses diskusi. Perbaikan: Agar ditunjuk siswa yang menjawab sehingga jawabannya merata dan individual.

Pembelajaran siklus 2 dilaksanakan selama 3 kali pertemuan dan satu kali pertemuan untuk proses/evaluasi hasil belajar. Pertemuan pertama dilaksanakan pada tanggal 2 Oktober 2013 mulai pukul 7.30 – 10.50 WIB.

Diawali dengan membuka pelajaran, dan mengisi daftar hadir siswa, jumlah siswa 7 orang dan siswi 26 orang yang hadir. Guru menyampaikan informasi tentang Menanamkan Jiwa usaha melalui Perilaku usaha dan mengintegritaskan dalam kehidupan sosial ekonomi Masyarakat di Dunia Kerja dan Usaha dan Profesional dalam menangani konfirmasi keputusan pelanggan. Setelah itu guru membagi tugas kepada siswa sesuai dengan kelompoknya masing-masing dan selanjutnya siswa melaksanakan diskusi kelompok.

Guru melaksanakan penilaian kinerja sebagaimana pada siklus pertama dengan perbaikan secukupnya. Hasil penilaian kinerja adalah sebagai berikut :

Siswa dibagi menjadi berkelompok-kelompok kemudian melaksanakan pembelajaran, melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dengan mendemonstrasikan dan mempresentasikan di hadapan kelompok, lalu peneliti mengamati kinerja yang dilakukan siswa dalam kelompok lalu memberi penilaiannya. Sebagai penjual, siswa harus memperhatikan latar belakang pembeli agar kita menangkap keinginan mereka. Hal ini yang harus diperhatikan saat mengajarkan perilaku pelanggan dalam melakukan keputusan membeli.

Standar kompetensi: Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan. Materi: Identifikasi Pelanggan. Tanggal penilaian: 2 Oktober 2013.

Nilai: 8,78 (antara sempurna dan sangat sempurna). Antara siklus 1 dan siklus 2 terdapat peningkatan $8,90 = 8,7 = 0,55$.

Guru sebagai moderator dan fasilitator mendudukan masalah pada proporsinya dan membuat kesimpulan. Pada waktu yang sama guru melaksanakan pengamatan /observasi kegiatan diskusi kelas sebagaimana pada siklus pertama dengan beberapa perbaikan dan hasilnya dimasukkan ke dalam tabel observasi berupa hasil diskusi kelompok dan aktifitas **peserta** diskusi.

Hasil belajar siswa lebih meningkat dibandingkan pra siklus dan siklus 1. Ketuntasan belajar siswa: pra siklus sebesar 56%, pada siklus 1 sebesar 77,3% dan di siklus kedua sebesar 87,7%. Rencana perbaikan di siklus 1 (satu) telah terlaksana pada siklus 2. Kinerja guru dalam melaksanakan dan mengelola pembelajaran semakin mantap, hal ini dapat dilihat dari tahapan pembelajaran yang dilaksanakan. Tindakan penelitian konsisten yaitu mengacu pada rencana pembelajaran yang telah disusun sesuai dengan strategi yang dipilih dan pengamatan yang dilaksanakan secara jelas.

Kelemahan sudah semakin berkurang karena telah diadakan perbaikan dalam rencana dan proses serta pelaksanaannya. Maka kebiasaan negatif siswa pada siklus pertama, diperoleh gambaran kebiasaan negatif siswa menonjol yaitu kebiasaan mengobrol/mengganggu teman dan jalan-jalan ke kelompok lain pada saat diskusi atau proses belajar berlangsung.

Pada pertemuan pertama siswa yang ngobrol ada 10 orang, mengunjungi kelompok lain ada 4 orang, diam saja ada 4 orang, pura-pura sibuk 2 orang, sedangkan yang memainkan telepon genggam tidak ada satu orang pun. Jumlah siswa yang melakukan kebiasaan negatif ini tidak banyak, hanya kurang lebih 6,15 % saja dari total jumlah siswa.

Nilai *Post test* Siswa

Setelah dilakukan proses pembelajaran selama 2 kali pertemuan, pada pertemuan ke tiga peneliti memberikan *post test* yang bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman konsep siswa terhadap materi yang telah disampaikan dalam dua kali pertemuan sebelumnya. Hasil *post test* siswa dapat dilihat **pada tabel 4.5 di bawah** ini. Dari tabel nilai

hasil *post test* pada siklus 1 di atas dapat dilihat perolehan nilai tiap siswa. Dari nilai-nilai tersebut, diperoleh rata-rata nilai kelas belum maksimal yaitu 78,27. Jumlah siswa yang tidak tuntas atau siswa yang memiliki nilai di bawah 78 masih cukup banyak yaitu 9 orang atau 24,08 %. Jumlah siswa yang tuntas 30 orang, jadi baru mencapai 78,92%. Hal ini menggambarkan belum maksimalnya siswa menyerap konsep yang dipelajarinya dalam proses pembelajaran.

Refleksi Siklus 1

Dari hasil observasi pada siklus 1, peneliti menemukan keberhasilan dan kegagalan dari tindakan yang diberikan, pada tahap awal pembelajaran masih ada siswa yang tidak perhatian terhadap proses pembelajaran, yaitu adanya siswa yang ngobrol dan jalan-jalan ke kelompok lain, tetapi setelah diberi pengertian bahwa setiap siswa harus aktif menjawab pertanyaan dalam LKS maka pada pertemuan kedua mereka sudah tidak melakukannya lagi. Kehadiran siswa dalam mengikuti proses pembelajaran sangat baik, hanya ada dua orang tidak masuk karena sakit, jadi mereka mempunyai kemauan yang kuat untuk mengikuti pelajaran di kelas.

Dari aspek-aspek yang diamati, pelaksanaan pembelajaran belum mencapai indikator yang diharapkan, nilai rata-rata *post test* siswa pada siklus pertama ini hanya 78,28 dan siswa yang mencapai nilai batas Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM) baru 30 orang atau 78,92% dan yang mendapatkan nilai dibawah Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM) berjumlah 4 orang atau 24,08 %.

Dapat dianalisis bahwa penyebab utama kekurangan dalam mencapai indikator tersebut adalah mereka walaupun sudah berdiskusi dan menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam LKS dengan benar tetapi mereka masih bingung atau tidak memahami secara mendalam dari konsep-konsep yang dipelajarinya, belum dapat mengaitkan konsep satu dengan yang lainnya dan hal ini juga mungkin karena belum terbiasa dengan belajar mandiri.

Untuk itu peneliti dalam siklus 2 akan menerapkan sistem pembelajaran yang sama tetapi setelah selesai berdiskusi akan menjelaskan konsep-konsep penting atau materi esensial yang harus dipahami oleh para siswa dan mengoptimalkan tanya jawab serta memberi perhatian yang lebih kepada siswa yang kurang aktif.

Depenelitian Siklus 2

Tindakan pada siklus 2 dilakukan sebanyak 3 kali pertemuan, pada pertemuan pertama dan kedua tindakannya sama seperti tindakan pada siklus 1, hanya berbeda topik pembelajaran yaitu KD 2.4 Mendemonstrasikan Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dengan metode Demonstrasi dan Presentasi pada mata pelajaran produktif pemasaran dan memberi perhatian khusus pada siswa yang kinerjanya kurang baik dan kurang aktif pada saat pemantauan diskusi ke kelompok-kelompok Pada pertemuan ke tiga, menjelang dilakukan *post test* pada siklus 2 ini peneliti memberi penguatan tentang hasil diskusi secara rinci pada setiap konsep yang dipelajari.

Hasil Pengamatan Siklus 2

Observasi yang dilakukan sama seperti yang dilakukan pada siklus yaitu keaktifan, kehadiran, kebiasaan, dan jawaban *post test* siswa. Keaktifan siswa dapat dilihat pada table berikut ini: Hasil observasi ini menunjukkan bahwa sebagian besar siswa berusaha aktif membaca dan berdiskusi, baik pada tahap berpasangan maupun diskusi kelompok dan diskusi kelas. Rata-rata siswa aktif adalah = 90,92%.

Mengenai jumlah kehadiran siswa pada siklus 2 ini tidak beda dengan kehadiran pada saat pembelajaran siklus 1, hanya satu orang yang tidak masuk itupun karena sakit. Jadi ditinjau dari kehadiran sebenarnya antusiasme belajar mata pelajaran Melakukan konfirmasi Keputusan pelanggan ini sangat tinggi.

Di bawah ini adalah tabel yang menunjukkan jumlah siswa yang melakukan kebiasaan negatif pada siklus dari observasi kebiasaan negative siswa pada kedua pertemuan di siklus 2 peneliti mendapatkan siswa masih mengobrol 2 orang pada tahap awal, dan ada yang menulis mengerjakan tugas pelajaran lain, jadi hanya sedikit yang melakukan kebiasaan negatif, yakni hanya 0,77 %. Hal ini disebabkan karena mereka sadar bahwa nilai *post test* pada siklus 1 sebagian besar tidak tuntas, tampaknya mereka sadar betul bahwa dalam belajar perlu konsentrasi dan usaha yang sungguh-sungguh.

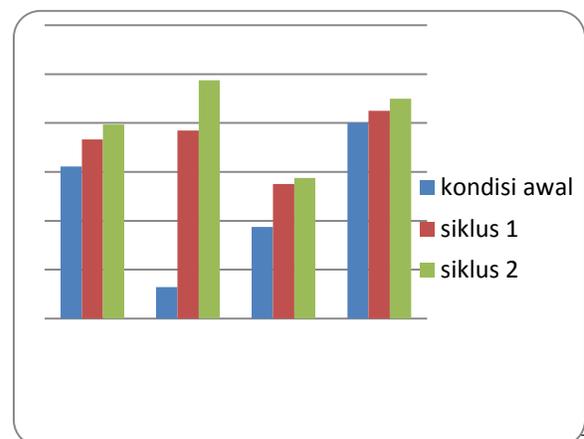
Sama seperti siklus 1 setelah dua kali pertemuan maka pada pertemuan ke 3 peneliti memberikan *post test* yang bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman konsep siswa terhadap materi yang telah disampaikan dalam dua kali pertemuan sebelumnya .

Dari tabel nilai hasil post test pada siklus 2 di atas, dapat dilihat bahwa nilai *post test* siswa sudah mencapai indikator yang diharapkan yakni jumlah siswa yang mencapai ketuntasan 99,45%, yaitu 32orang .

Refleksi Siklus 2

Pada siklus ke 2 ini peneliti melihat bahwa pelaksanaan model pembelajaran Diskusi dan Presentasi telah dapat meningkatkan prestasi belajar siswa, dan mencapai indikator penelitian yang ditetapkan yakni persentase siswa yang mencapai nilai tuntas adalah 99,43 %, persentase rata-rata siswa yang aktif melakukan diskusi dalam proses pembelajaran lebih dari 80 % dan yang melakukan kebiasaan negatif kurang dari 20%. Salah satu alasan pelanggan datang ke tempat kita karena memiliki masalah yang ingin diselesaikan. Mereka datang kepada kita untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan berupa barang atau jasa yang kita tawarkan. Keinginan dan kebutuhan pelanggan mulai dari hanya ingin memperoleh informasi tentang suatu produk yang kita tawarkan sampai kebutuhan untuk memakai barang dan jasa kita, bisa juga pelanggan hanya ingin menyampaikan keluhannya saja, untuk itu kita perlu mempelajari ilmu konfirmasi keputusan kepada pelanggan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pelaksanaan pembelajaran dengan Model Demonstrasi dan Presentasi pada siswa Kelas XI PM 1,d apat meningkatkan prestasi belajar siswa pada mata pelajaran Konfirmasi Keputusan Pelanggan. Berikut ini adalah data hasil penelitian dari semua siklus yang akan dianalisis



Tindakan yang diberikan pada pembelajaran dengan model Demonstrasi dan Presentasi dengan memberikan penguatan oleh peneliti pada siklus 2 telah dapat meningkatkan prestasi belajar Mata Pelajaran Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan di kelas XI P M 1.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa pada siklus 1 jumlah siswa yang terlibat aktif dalam diskusi sekitar 78,51 %, mereka kurang aktif bertanya menggali konsep-konsep materi pokok dan cenderung diam saja merasa puas karena sudah menjawab pertanyaan dalam LKS tanpa ingin tahu lebih dalam lagi mengenai materi pelajaran yang sedang dibahas.

Ketidakaktifan sebagian siswa tidak serta merta menyebabkan siswa melakukan kebiasaan negatif. Hal ini bisa di lihat dari persentase siswa yang melakukan kebiasaan negatif jumlahnya hanya 6,15%. Tapi ketidak aktifan siswa berakibat pada hasil nilai *post test*. Ketidak aktifan ini menyebabkan diskusi tidak berkembang sehingga materi yang dibahas tidak lebih dalam atau pemahaman siswa terbatas kepada apa yang ditanyakan dalam LKS saja sehingga ketika ditanya dalam lembaran soal *post test* mereka banyak salah menjawab. Hal ini dapat dilihat dari persentase jumlah siswa yang mendapat nilai batas tuntas 77 hanya sekitar 89,92 %, hasil ini tidak mencapai indikator yang telah ditetapkan yaitu minimal 95%.

Adapun pada siklus 2 diberikan perlakuan tambahan yaitu setelah selesai melakukan proses pembelajaran dengan model Demonstrasi dan Presentasi, menjelang dilakukan *post test*. Peneliti memberi penjelasan tambahan atau penguatan tentang materi yang dipelajari yaitu topik “Mengidentifikasi Pembentukan Kepribadian dalam melakukan konfirmasi keputusan pelanggan ternyata dengan memberi perlakuan tambahan tersebut dapat meningkatkan nilai hasil *post test* pada siklus 2, yakni jumlah siswa yang mendapatkan nilai sampai batas tuntas atau melebihi batas tuntas, sebanyak 99,43% dan nilai rata-rata mencapai 97,42.

Persentase ketuntasan siswa telah dapat mencapai indikator yang diharapkan dalam penelitian ini, dan siswa yang melakukan kegiatan negatifpun tidak melebihi persentase 17% tetapi hanya 0,68 %. Pada siklus 2 ini dapat dikatakan bahwa prestasi belajar siswa kelas XI PM 1 telah meningkat dengan

menggunakan model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi.

Kesimpulan

Berdasarkan semua uraian diatas Peneliti dapat membuat kesimpulan dari siklus 1 sebagai berikut :

Pelaksanaan pembelajaran dengan metode Diskusi dan Presentasi dapat meningkatkan hasil belajar siswa. Ketuntasan minimal hasil belajar siswa dengan KKM 77. Dari Pra siklus ke siklus 1 Jumlah siswa yang tuntas meningkat : 10 siswa atau meningkat 27,3 %

Siklus 2 Jumlah siswa yang tuntas meningkat: 5 Siswa atau meningkat 7,10 %. Dari kondisi awal ke siklus 1, rata-rata nilai 75,24 menjadi 85,27. Dari siklus 1 ke siklus 2, rata-rata nilai 79,27 menjadi 97,42 .

Persentase jumlah siswa yang mencapai nilai Kriteria Ketuntasan Minimum meningkat yaitu Dari kondisi awal ke Siklus 1, yaitu 21,25 % menjadi 89,92%. Dari siklus 1 ke siklus 2, yaitu 86,92 % menjadi 98,43 %. Ternyata Mata pelajaran Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan dengan materi Mengidentifikasi gaya, sifat dan karakter yan di ajarkan dengan menggunakan metode pembelajaran dengan model Demonstrasi dan Presentasi dapat meningkatkan prestasi belajar melakukan konfirmasi keputusan pelanggan di kelas XI PM 1 pada aspek pemahaman konsep.

Aspek yang kedua adalah keaktifan siswa mengikuti proses pembelajaran meningkat dari 75,51% menjadi 89,62 % . Aspek yang terakhir adalah kebiasaan negatif siswa berkurang dari 5,10% menjadi 0,70 %. Dengan demikian model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi ini selain dapat meningkatkan prestasi nilai hasil belajar Mata pelajaran Melakukan konfirmasi keputusan pelanggan juga dapat mendorong siswa untuk meningkatkan aktivitas pembelajaran yang positif dan menurunkan kebiasaan buruk pada saat proses pembelajaran di kelas XI PM 1. Penggunaan Model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi pada proses pembelajaran Melakukan konfirmasi Keputusan Pelanggan menunjukkan hasil positif. Siswa lebih termotivasi dalam mengerjakan tugas-tugasnya hal ini karena masing-masing kelompok siswa mendemonstrasikan melalui presentasi-presentasi di depan kelompok lainnya.

Karena sebagian besar siswa Pemasaran senang berbicara melalui presentasi, hal ini merupakan mata pelajaran wajib bagi siswa Pemasaran.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, tindakan yang diberikan dalam Model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi dapat meningkatkan prestasi belajar mata pelajaran Melakukan Konfirmasi keputusan pelanggan bagi siswa program studi Pemasaran. Oleh karena itu para guru dihimbau untuk menggunakan model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi ini dalam kegiatan pembelajaran dan diharapkan guru untuk terus bereksplorasi dalam menemukan strategi yang efektif guna meningkatkan hasil/prestasi belajar Kompetensi Produktif Program Studi Pemasaran Kelas XI PM 1 SMK Negeri 48 Jakarta. Disarankan kepada para guru agar lebih cermat dalam menentukan rencana tindakan yang diberikan sehingga tindakan yang diberikan tidak menimbulkan masalah baru dan membuat siswa meningkat hasil belajarnya, model pembelajaran Demonstrasi dan Presentasi ini dapat membantu siswa dalam setiap aspek yang harus dipelajari. Model ini dapat diterapkan di setiap mata pelajaran apapun karena dapat melatih siswa berpikir rinci dan runtut serta memudahkan untuk mengingat, dan dapat disosialisasikan melalui presentasi ke semua guru.

DAFTAR RUJUKAN

- Arends, R. 1997. *Classroom Instructional and Management*. New York: McGraw Hill.
- Arikunto, Suharsini. 2006. *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ausubel, David P. 1968. *Educational Psychology, a Cognitive View*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Ibrahim M, F. Rachmadiarti, M. Nur, dan Ismanto, 2000. *Pembelajaran Kooperatif*. Surabaya: UNESA University Press.

Kauchak, D. P. & Eggen, Paul D. 1993. *Learning and Teaching, Research based Method*. Boston: Allyn and Bacon.

Nur, Muhammad dan Wikandari. 2000. *Pengajaran Berpusat kepada Siswa dan Pendekatan Konstruktivis dalam Pengajaran*. Surabaya: PSMS Program Pascasarjana.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 19 tahun 2005 Tentang Standar Nasional Pendidikan.

Supardi dan Suhardjono. 2009. *Strategi Menyusun Penelitian Tindakan Kelas*. Yogyakarta: Andi Offset.

Supardi, P. 2009. *Publikasi Ilmiah Non Penelitian dalam Pengembangan Keprofesional Berkelanjutan bagi Guru*. Yogyakarta: Andi Offset.

Surakhmad, Winarno. 1982. *Pengantar Interaksi mengajar Belajar Dasar dan Teknik Metodologi Pengajaran*. Bandung: Tarsito.

Sutrisno. dkk. 2006. *Melakukan Konfirmasi Keputusan Pelanggan*. Bekasi: PT Galaxy Puspa Mega.

Yusran P. 2006. *Kewirausahaan*. Bogor: CV Bina Pustaka