

KONTRIBUSI MODUL-MODUL KURIKULUM TATA NIAGA TERHADAP KOMPETENSI PEMASARAN LULUSAN SMK MANAJEMEN DAN BISNIS KOTA PEKANBARU

Hardisem Syabus¹, RM. Riadi²

^{1,2} Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Riau
Email; hardisem.syabus@gmail.com

Abstrak

Kontribusi modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi pemasaran lulusan SMK manajemen dan bisnis kota pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan hubungan modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi lulusan SMK manajemen dan Bisnis di Kota Pekanbaru. Metode penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan metode survey. Dengan jumlah sampel sebanyak 35 responden dengan menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu teknik sampel incidental. Hasil penelitian yaitu Hasil uji korelasi Spearman's rho menghasilkan Koefesien korelasi sebesar 0,981 dengan nilai signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara Modul – Modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan.

Kata kunci: Modul Kurikulum Tata Niaga, Kompetensi Pemasaran

Abstract

The contribution of curriculum modules in the trading system to the marketing competencies of SMK management and business graduates in Pekanbaru. This research aims to describe the relationship between the curriculum modules of the trading system to the competencies of graduates of Management and Business Vocational Schools in Pekanbaru City. This research method uses quantitative research with a survey method approach. With a total sample of 35 respondents using sampling techniques, namely incidental sampling techniques. The results of the study, namely the Spearman's rho correlation test results in correlation coefficient of 0.981 with a significance value of 0,000. This shows a strong relationship between the Commerce Curriculum Modules on graduate competencies.

Keyword: Trading Curriculum Module, Marketing Competency

PENDAHULUAN

Berdasarkan Standar Isi, Standar Kompetensi Lulusan, Standar Proses, Standar Penilaian dan Panduan yang dikeluarkan oleh BSNP, Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), menyiapkan kurikulum yang akan digunakan sebagai kurikulum operasional. Kurikulum yang disusun harus memperhatikan beberapa hal, salah satunya adalah kebutuhan di dunia kerja. Tuntutan tenaga kerja dalam era global sekarang ini akan diwarnai dengan persaingan yang semakin ketat antara pencari kerja, keterbukaan bursa kerja di tingkat nasional dan internasional, *multy skill* yang komperatif dan kompetitif, kompetensi individu dan *team work* yang solid, serta profesionalisme yang tinggi. Selanjutnya hasil studi Bank Dunia tahun 2013, menyatakan faktor paling menentukan keunggulan suatu negara adalah kemampuan dalam berinovasi, yang kontribusinya mencapai (45%), selanjutnya *networking* (25%), kemampuan teknologi (20%), dan terakhir kekayaan sumber daya alam (SDA) sebesar (10%), "Kemampuan berinovasi itu menyangkut kualitas SDM (Saiful Anam dan Hermin Susanti, 2009:1).

Hingga saat ini masih muncul anggapan dari dunia usaha /dunia industri terkait pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yaitu terjadinya ketimpangan hubungan antara dunia usaha/industri terhadap pendidikan di SMK, dimana terdapat penilaian bahwa lembaga pendidikan dalam mengelola peserta didik kurang maksimal dan tidak memperhatikan kebutuhan pasar kerja, sehingga menghasilkan tamatan dengan kualitas rendah. Peserta didik dianggap kurang memahami kompleksitas masalah yang ada di industri/dunia kerja. Pada sisi lain dunia kerja atau industri juga kurang optimal dalam menyerap tenaga kerja tamatan SMK, dunia industri lebih berminat mempekerjakan tenaga kerja yang sudah mempunyai pengalaman kerja cukup dan terlatih, sehingga tenaga kerja lulusan SMK tidak terpakai dan akhirnya menganggur. Kondisi semacam ini memicu terjadinya ketimpangan antara dunia usaha/industri dengan dunia pendidikan, sehingga diperlukan perhatian yang khusus dari lembaga pendidikan di tingkat Sekolah Menengah Kejuruan.

Terkait hal tersebut, perlu ada perhatian yang khusus terhadap kurikulum yang diberikan sekolah khususnya pada tingkat SMK. Kurikulum yang disusun harus memperhatikan kebutuhan dunia usaha/ industri. Sehingga nantinya lulusan dari SMK bisa bersaing dengan lulusan dari tingkat pendidikan lainnya, begitu juga halnya dengan lulusan SMK kelompok Bisnis dan Manajemen. Dalam observasi penelitian disertasi, peneliti melakukan wawancara terhadap 17 orang lulusan SMK kelompok Bisnis dan Manajemen Program Keahlian Tata Niaga yang bekerja pada departemen store, KFC, dan Sales gerai handphone. Dari hasil wawancara tersebut, peneliti mendapatkan informasi sebagai berikut: bahwa 80 % lulusan menyatakan bahwa peranan kurikulum masih kurang, 46,7% menyatakan bahwa kompetensi guru masih kurang, 50% pendekatan yang dilakukan guru dalam mengajar masih kurang, hanya 50% guru yang menggunakan media, 50% kompetensi lulusan kurang baik, 80% lulusan menyatakan tidak adanya pelatihan di tempat kerja, 53,3% lulusan mengalami kendala di tempat kerja dan 73,3% lulusan menyatakan perlunya perbaikan kurikulum. Selain itu 86,6% lulusan menyatakan penggunaan media selama pembelajaran bermanfaat bagi mereka, 86,6% cara guru mengajar di kategorikan baik dan 100% lulusan menyatakan bahwa pengetahuan sangat berperan dalam bekerja.

Dari data wawancara di atas, dapat di ambil kesimpulan bahwa lulusan dari SMK kelompok Bisnis dan Manajemen jurusan Tata Niaga atau Pemasaran tersebut menyatakan bahwa pengetahuan yang didapat di sekolah sangat berperan dalam bekerja Pengetahuan menentukan apakah seseorang berkualitas atau tidak dalam bekerja. Kemudian juga, lulusan SMK rata-rata menyatakan bahwa kompetensi yang dimiliki masih sangat kurang. Ini membuktikan bahwa peranan suatu kurikulum dan kompetensi yang di berikan di sekolah sangat besar dalam dunia kerja/industri. Dari hasil wawancara tersebut juga diketahui bahwa hanya 50% guru yang

menggunakan media pembelajaran dalam proses belajar mengajar. Artinya masih banyak guru yang belum menggunakan media pembelajaran dalam PBM, salah satunya adalah modul pembelajaran.

Modul merupakan bahan ajar yang disusun secara sistematis dengan bahasa yang mudah dipahami oleh peserta didik, sesuai usia dan tingkat pengetahuan mereka agar mereka dapat belajar secara mandiri dengan bimbingan minimal dari pendidik (Andi Prastowo, 2012). Modul pembelajaran adalah bahan ajar yang disusun secara sistematis dan menarik yang mencakup isi materi, metode dan evaluasi yang dapat digunakan secara mandiri untuk mencapai kompetensi yang diharapkan (Anwar, 2010). Dari pengertian di atas dapat disimpulkan modul merupakan bahan ajar yang digunakan untuk mencapai tujuan kompetensi yang diharapkan.

Berdasarkan data dan teori di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Kontribusi Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga Terhadap Kompetensi Pemasaran Lulusan SMK Bisnis dan Manajemen Kota Pekanbaru”. Berdasarkan latar belakang di atas, maka pertanyaan penelitian yang dikemukakan adalah “Bagaimanakah hubungan modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi pemasaran lulusan SMK Bisnis dan Manajemen Kota Pekanbaru? Berdasarkan perumusan masalah penelitian ini bermaksud dan bertujuan untuk mendeskripsikan hubungan modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi lulusan SMK manajemen dan Bisnis di Kota Pekanbaru. Adapun hasil penelitian ini, diharapkan dapat memiliki manfaat yaitu: 1) Manfaat Teoritis: a) Berguna dalam pengembangan ilmu pengetahuan secara teori dan analisis terutama dalam dunia pendidikan di jenjang Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam bidang pemasaran, b) Memberikan referensi baru bagi peneliti-peneliti yang tertarik di bidang pendidikan terutama bidang SMK untuk masa yang akan datang, dan c) Memberikan gambaran yang jelas mengenai modul-modul yang digunakan di SMK khususnya ketika masih menggunakan KTSP mempengaruhi terhadap kompetensi lulusan yang sudah masuk ke dunia kerja. Manfaat Praktis: a) Memberikan kontribusi positif sebagai input dan bahan pertimbangan bagi Pendidikan khususnya SMK untuk dapat lebih memperhatikan penetapan atau penerapan modul-modul pembelajaran sehingga menghasilkan output yang kompeten dan berkualitas. dan b) Penelitian ini dapat dijadikan sebuah bahan pertimbangan bagi pengambil kebijakan mengenai kurikulum tata niaga di SMK manajemen dan bisnis.

Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga

Modul-modul kurikulum tata niaga bermacam-macam jenisnya tergantung dari kurikulum yang digunakan oleh sekolah. Kurikulum yang digunakan dalam penelitian ini adalah kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP) atau yang lebih dikenal dengan kurikulum 2006.

Berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah Nomor 251/C/KEP/MN/2008 tentang Spektrum Keahlian Pendidikan Menengah Kejuruan, adapun modul-modul yang digunakan untuk Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebagai berikut:

a. Prinsip-prinsip bisnis

Modul prinsip bisnis berisikan materi yaitu: 1) Mendeskripsikan prinsip-prinsip bisnis dan dasar hukum bisnis, 2) Mengidentifikasi hukum paten, hukum merek dan hukum cipta di Indonesia, 3) Mengidentifikasi hukum perlindungan konsumen, 4) Mengidentifikasi larangan praktik monopoli, 5) Mengidentifikasi peraturan hukum dagang, dan 6) Memahami etika bisnis.

b. Menata produk

Modul menata produk berisikan materi yaitu, 1) Mendeskripsikan perencanaan visual penataan produk, 2) Menata display produk, 3) Menjaga display produk agar tetap sesuai dengan standar perusahaan dan perencanaan.

c. Negosiasi

Modul negosiasi berisikan materi yaitu, 1) Memberikan tanggapan terhadap keberatan dari calon pelanggan, 2) Melakukan proses tawar-menawar dengan calon pelanggan, dan 3) Memotivasi keyakinan calon pelanggan.

d. Konfirmasi keputusan pelanggan

Modul konfirmasi keputusan pelanggan berisikan materi yaitu, 1) Mengidentifikasi sinyal-sinyal dari calon pelanggan, dan 2) Membuat konfirmasi keputusan calon pelanggan.

e. Proses administrasi transaksi

Modul proses administrasi transaksi berisikan materi yaitu, 1) Mendeskripsikan berkas-berkas administrasi, dan 2) Mendeskripsikan transaksi.

f. Penyerahan/pengiriman produk

Modul penyerahan/pengiriman produk berisikan materi yaitu, 1) Menyiapkan barang yang akan diserahkan/dikirim, dan 2) Melakukan proses penyerahan produk yang dibeli pelanggan.

g. Penagihan pembayaran

Modul penagihan pembayaran berisikan materi yaitu, 1) Mengidentifikasi klausul-klausul perjanjian, 2) Melakukan kontak dengan pelanggan, dan 3) Melakukan proses penagihan pembayaran.

h. Peralatan transaksi di lokasi penjualan

Modul peralatan transaksi di lokasi penjualan berisikan materi yaitu, 1) Mengoperasikan alat komunikasi, 2) Mengoperasikan alat hitung, 3) Mengoperasikan mesin pembayaran baik tunai maupun non

tunai, 4) Menyiapkan dan mengoperasikan alat ukur, dan 5) Menyiapkan dan mengoperasikan alat bantu verifikasi.

i. Peluang baru dari pelanggan

Modul peluang baru dari pelanggan materi yaitu, 1) Menganalisis hubungan dengan pelanggan, 2) Menawarkan produk lain yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan, dan 3) Menindaklanjuti permintaan lain dari pelanggan.

j. Pelayanan prima

Modul pelayanan prima materi yaitu, 1) Melaksanakan standar penampilan pribadi, 2) Menerapkan prinsip-prinsip pelayanan prima/service excellent, 3) Memberikan bantuan kepada pelanggan, dan 4) Melakukan komunikasi dengan pelanggan.

k. Membuka usaha eceran/ ritel (*expansion store opening*)

Modul usaha eceran/ ritel materi yaitu, 1) Mengidentifikasi dasar bisnis ritel, 2) Membedakan klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel, 3) Menjelaskan distribusi dalam bisnis ritel dan 4) Melakukan riset pemasaran dalam bisnis ritel.

l. Pemasaran barang dan jasa

Modul pemasaran barang dan jasa materi yaitu, 1) Mengidentifikasi segmentasi pasar, 2) Menyusun rencana pencapaian target pasar, 3) Menyusun rencana pemasaran, 4) Menerapkan prinsip-prinsip marketing mix, 5) Menerapkan sistem informasi dan teknologi penjualan, 6) Menghitung PPn, PPh, PPn BM dan Bea Materai, dan 7) Menerapkan aturan pokok hukum pertanggungjawaban (asuransi).

Kompetensi Pemasaran

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (product), penetapan harga (price), pengiriman barang (place), dan mempromosikan barang (promotion). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut **pemasar**. Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju. Berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah Nomor 251/C/KEP/MN/2008 tentang Spektrum Keahlian Pendidikan Menengah Kejuruan, adapun tujuan Kompetensi Keahlian Sebagai Berikut:

- a. Memahami prinsip-prinsip bisnis
- b. Menata produk
- c. Melaksanakan negosiasi
- d. Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan

- e. Melaksanakan proses administrasi transaksi
- f. Melakukan penyerahan/pengiriman produk
- g. Melaksanakan penagihan pembayaran
- h. Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan
- i. Menemukan peluang baru dari pelanggan
- j. Melaksanakan pelayanan prima
- k. Membuka usaha eceran/ ritel (*expansion store opening*)
- l. Melakukan pemasaran barang dan jasa

METODE

Penelitian ini dilaksanakan di kota Pekanbaru pada bulan Februari-September 2018. Populasi SMK Manajemen dan Bisnis Kota Pekanbaru yang lulusannya menggunakan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) dari Tahun 2013-2015, berjumlah 674 populasi. Dalam penentuan teknik sampling peneliti menggunakan *incidental sampling*. Menurut Sugiyono, (2013:122) *Incidental sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/incidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang kebetulan ditemui itu cocok sebagai nara sumber/sumber data. Temuan peneliti di lapangan yang bekerja di kota pekanbaru yang sesuai dengan jurusannya sebanyak 35 responden yang ditemukan dilapangan, sehingga peneliti menggunakan teknik *incidental sampling*. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan kuantitatif. Sugiyono, (2010:15) menyatakan Jenis data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka. Penelitian pendekatan kuantitatif memiliki banyak metode yang digunakan, penelitian ini menggunakan pendekatan *survey methods*. Sumber data dalam penelitian ini yaitu menggunakan sumber data primer. Umar, H. (2007: 41) menyatakan Sumber data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Variabel Penelitian yaitu 1) Variabel Bebas (X) dan 2) Variabel Terikat (Y).

Instrumen Penelitian menggunakan Validitas Mengukur tingkat kevalidan sebuah instrumen menurut Wibowo (2012, hlm. 35), adalah “valid tidaknya alat ukur bergantung pada mampu tidaknya alat pengukur tersebut memperoleh tujuan yang hendak diukur”. Mengetahui validitas setiap butir item angket atau alat pengukur data, penulis menggunakan teknik korelasi *Product Moment* dari pearson dengan bantuan program SPSS 16.0 *For Windows*. Adapun rumus *Product Moment* yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2\} \cdot \{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Kriteria yang digunakan untuk menentukan suatu instrumen itu valid atau tidak, menggunakan distribusi (tabel r) untuk $\alpha = 0,05$ dengan derajat kebebasan ($dk=n-1=30-2=28$) sehingga diperoleh nilai $r_{tabel} = 0,361$. Adapun kaidah yang digunakan adalah apabila nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} atau nilai $r_{hitung} > \text{nilai } r_{tabel}$, maka item tersebut dikatakan valid.

Uji Reliabilitas. Untuk menguji reliabilitas instrumen dalam penelitian, dapat digunakan Teknik Belah Dua (*split half*) yang dianalisis dengan rumus Spearman Brown. Untuk keperluan itu, maka butir-butir instrumen dibelah menjadi dua kelompok, yaitu kelompok instrumen nomor ganjil dan kelompok instrumen nomor genap. Selanjutnya skor total antara kelompok ganjil dan kelompok genap dicari kolerasinya dengan menggunakan rumus Pearson Product Momen, selanjutnya pengolahan data menggunakan program komputer SPSS ver 16.0. Uji Reabilitas Dari Hasil Uji Coba Angket

Koefisien Reliabilitas Angket :

$$r_{xy} = \frac{\sum X.Y}{\sqrt{((\sum X)^2) (\sum Y)^2}}$$

$$r_{xy} = \frac{8522,23}{\sqrt{\{(10572,97)^2\} x \{(15909,37)^2\}}}$$

$$r_{xy} = 0,66 \text{ (Tinggi)}$$

Selanjutnya pemberian interpretasi terhadap reliabilitas r_1 . Umumnya digunakan standar reliabilitas (r_1) uji coba sama dengan atau lebih dari 0,60 yang berarti hasil uji coba tes-nya memiliki reliabilitas tinggi. Reliabilitas (r_1) uji coba kurang dari 0,60 berarti uji coba tes-nya memiliki reliabilitas kurang (*unrealible*). Kriteria besarnya reliabilitas adalah sebagai berikut:

0,08 sampai dengan 1,00	Sangat Tinggi
0,60 sampai dengan 0,79	Tinggi
0,40 sampai dengan 0,59	Cukup
0,20 sampai dengan 0,39	Rendah
0,00 sampai dengan 0,19	Tidak Reliabel

Riduwan dan Sunarto, (2007, hlm.348).

Reliabilitas menunjukkan pada sesuatu pengertian bahwa sesuatu instrumen dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah dianggap baik.

Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Reliabel artinya dapat dipercaya juga dapat diandalkan. Pengujian reliabilitas dapat dilakukan secara eksternal (*stability/test retes, equivalent* atau gabungan keduanya) dan secara internal (analisis konsistensi butir-butir yang ada pada instrumen).

Teknik Pengumpulan Data menggunakan angket sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis kuantitatif dengan pendekatan *metode survey*. dan hasil penelitian diolah berdasarkan SPSS Versi 16.0 Uji korelasi *Spearman's rho*. (Hartono, 2008). Dalam menentukan kategori hubungan antara modul-modul kurikulum tata niaga dengan kompetensi lulusan digunakan kriteria sebagai berikut:

Corelation coefficient	Strength of relationship
± .70-1.00	Strong
± .30-.69	Moderate
± .00-.29	None (.00) to weak

Sumber: Jackson, (2012:69)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Kolerasi hubungan masing-masing Modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara masing-masing modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi lulusan digambarkan pada tabel berikut:

Tabel 1 Rekapitulasi hasil korelasi hubungan masing-masing modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan

No	Modul Kurikulum Tata Niaga	Kompetensi	Koefesien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
1	Memahami prinsip-prinsip bisnis	Lulusan	0.102	0.559	Hubungan lemah
2	Menata produk	Lulusan	0.876	0.000	Hubungan kuat
3	Melaksanakan negosiasi	Lulusan	0.879	0.000	Hubungan kuat
4	Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan	Lulusan	0.841	0.000	Hubungan kuat
5	Melaksanakan proses administrasi transaksi	Lulusan	0.560	0.000	Hubungan menengah
6	Melakukan penyerahan/pengiriman produk	Lulusan	-0.599	0.000	Hubungan menengah
7	Melaksanakan penagihan pembayaran	Lulusan	-0,351	0.000	Hubungan menengah
8	Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan	Lulusan	-0,09	0,608	Hubungan lemah
9	Menemukan peluang baru dari pelanggan	Lulusan	0,008	0,962	Hubungan lemah

Kontribusi Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga Terhadap Kompetensi Pemasaran Lulusan SMK Manajemen dan Bisnis Kota Pekanbaru

10	Melaksanakan pelayan prima	Lulusan	0,518	0,01	Hubungan menengah
11	Membuka usaha eceran/ritel	Lulusan	-0,146	0,404	Hubungan lemah
12	Melakukan pemasaran barang dan jasa	Lulusan	0,735	0,000	Hubungan kuat

1. Hasil Uji korelasi antara Modul Memahami prinsip-prinsip bisnis dengan kompetensi lulusan
Hasil uji korelasi antara modul memahami prinsip-prinsip bisnis dengan Kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,102 dengan nilai signifikansi sebesar 0,559. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul memahami prinsip-prinsip bisnis terhadap kompetensi lulusan.
2. Hasil Uji korelasi antara Modul Menata produk dengan kompetensi lulusan
Hasil uji korelasi antara modul menata produk dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,876 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara modul menata produk terhadap kompetensi lulusan.
3. Hasil Uji korelasi antara Modul Melaksanakan negosiasi dengan kompetensi lulusan
Hasil uji korelasi antara modul melaksanakan negosiasi dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,879 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara Modul melaksanakan negosiasi terhadap kompetensi lulusan.
4. Hasil Uji korelasi antara Modul Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan dengan kompetensi lulusan
Hasil uji korelasi antara modul melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,841 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara modul melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan terhadap kompetensi lulusan.
5. Hasil Uji korelasi antara Modul Melaksanakan proses administrasi transaksi dengan kompetensi lulusan
Hasil uji korelasi antara modul melaksanakan proses administrasi transaksi dengan Kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,560 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang menengah antara modul melaksanakan proses administrasi transaksi terhadap kompetensi lulusan.
6. Hasil Uji korelasi antara Modul Melakukan penyerahan/pengiriman produk dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul melakukan penyerahan/pengiriman produk dengan Kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $-0,599$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang menengah antara modul melakukan penyerahan/pengiriman produk terhadap kompetensi lulusan.

7. Hasil Uji korelasi antara Modul Melaksanakan penagihan pembayaran dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul melaksanakan penagihan pembayaran dengan Kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $-0,351$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang menengah antara modul melaksanakan penagihan pembayaran terhadap kompetensi lulusan.

8. Hasil Uji korelasi antara materi Modul Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $-0,090$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,608$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan terhadap kompetensi lulusan.

9. Hasil Uji korelasi antara Modul Menemukan peluang baru dari pelanggan dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul menemukan peluang baru dari pelanggan dengan Kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $0,008$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,962$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul menemukan peluang baru dari pelanggan terhadap kompetensi lulusan.

10. Hasil Uji korelasi antara modul melaksanakan pelayanan prima dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul melaksanakan pelayanan prima dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $0,518$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,01$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul menemukan peluang baru dari pelanggan terhadap kompetensi lulusan.

11. Hasil Uji korelasi antara Modul Membuka usaha eceran/ ritel dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul membuka usaha eceran/ ritel dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar $-0,146$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,404$. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul menemukan peluang baru dari pelanggan terhadap kompetensi lulusan.

12. Hasil Uji korelasi antara Modul Melakukan pemasaran barang dan jasa dengan kompetensi lulusan

Hasil uji korelasi antara modul melakukan pemasaran barang dan jasa dengan kompetensi lulusan, didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,735 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan adanya hubungan yang lemah antara modul menemukan peluang baru dari pelanggan terhadap kompetensi lulusan.

Dari uraian data diatas, menunjukkan bahwa adanya hubungan antara Modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi lulusan. Hubungan tersebut di jelaskan sebagai berikut :

1. Hubungan kuat

Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang kuat terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Menata produk (2) Melaksanakan negosiasi (3) Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan (4) Melakukan pemasaran barang dan jasa

2. Hubungan menengah

Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang menengah terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Melaksanakan proses administrasi transaksi (2) Melakukan penyerahan/pengiriman produk (3) Melaksanakan penagihan pembayaran (4) Melaksanakan pelayanan prima

3. Hubungan lemah

Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang lemah terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Memahami prinsip-prinsip bisnis (2) Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan (3) Menemukan peluang baru dari pelanggan (4) Membuka usaha eceran/ ritel

Hubungan keseluruhan Modul – Modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan

correlations

		Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga	Kompetensi Lulusan
Spearman's rho	Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga	Correlation Coefficient	1.000
		Sig. (2-tailed)	.981
		N	35
	Kompetensi Lulusan	Correlation Coefficient	.981
		Sig. (2-tailed)	.000
		N	35

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

Hasil uji korelasi Spearman's rho menghasilkan Koefesien korelasi sebesar 0,981 dengan nilai signifikansi 0,000 . Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara Modul – Modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan

KESIMPULAN

Adanya hubungan antara Modul-modul kurikulum tata niaga terhadap kompetensi lulusan. Hubungan tersebut di jelaskan sebagai berikut: a) Hubungan kuat: Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang kuat terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Menata produk (2) Melaksanakan negosiasi (3) Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan (4) Melakukan pemasaran barang dan jasa, b) Hubungan menengah: Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang menengah terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Melaksanakan proses administrasi transaksi (2) Melakukan penyerahan/pengiriman produk (3) Melaksanakan penagihan pembayaran (4) Melaksanakan pelayanan prima, c) Hubungan lemah: Modul-modul kurikulum tata niaga yang memiliki hubungan yang lemah terhadap kompetensi lulusan terdapat pada modul: (1) Memahami prinsip-prinsip bisnis (2) Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan (3) Menemukan peluang baru dari pelanggan (4) Membuka usaha eceran/ritel. Hasil uji korelasi Spearman's rho menghasilkan Koefesien korelasi sebesar 0,981 dengan nilai signifikansi 0,000 . Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara Modul-Modul Kurikulum Tata Niaga terhadap kompetensi lulusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anam, Saiful dan Hermin Susanti.(2009). *Menggenjot mutu kepala sekolah rintisan sekolah bertaraf internasional*. (Online) tersedia <http://www.penapendidikan.com/?s=menggenjot+mutu+kepala+sekolah+RSBI&sa=+go+>. Tanggal diakses 2 february 2018
- Andi Prastowo. (2012). *Panduan Kreatif Membuat Bahan Ajar Inovatif*. Yogyakarta: Diva Press.
- Anwar, Ilham. (2010). *Pengembangan Bahan Ajar. Bahan Kuliah Online*. Direktori UPI. Bandung
- Direktur Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah Nomor 251/C/KEP/MN/2008 tentang Spektrum Keahlian Pendidikan Menengah Kejuruan
- Hartono.(2008). SPSS Versi 16.0. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Jackson. L , Sherri.(2012). *Research Methods and Statistics A critical Thinking Approach*. USA: Premedia Global
- Riduwan & Sunarto.(2007). Skala pengukuran variabel-variabel penelitian. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono.(2010). *Statistik Untuk Pendidikan*. Bandung; Alfabeta.
- Sugiyono.(2013). *Metedologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Umar, Husein.(2007). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wibowo, E. A. (2012). *Aplikasi Praktis SPSS dalam Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media