

Peningkatan Pengetahuan dan Motivasi dalam Dasar Pemasaran Melalui Guru Tamu terhadap Siswa SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan guna Menjalani Dunia Industri

Totok Priyono ^{1*}

¹ Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI, Jakarta, Indonesia

¹ totok.priyono@stiami.ac.id

* corresponding author

ARTICLE INFO

Article history

Received : 31-01-2023

Revised : 25-07-2023

Accepted : 28-07-2023

Keywords

Guest Teacher ;

Motivation ;

Soft Skill ;

Marketing Knowledge ;

Standart Competency ;

ABSTRACT

Technological development, changes in people's preferences, and the dynamics of world development that affect the economy and state policies, as well as other influences that encourage innovation are important factors in preparing workforce competencies. The Marketing Online Business departement prepares students with online business and marketing skills. Kartika X-2 Vocational High School, South Jakarta is one of the providers of formal vocational education with one of the areas of expertise being Business and Management with a major in Marketing Online Business. Even though it has an adequate curriculum in preparing student competencies, the motivation of each student is different in completing competency achievement. Motivation is needed to encourage student behavior to achieve competency standards, with the personal conditions of each student being different. It is necessary to provide knowledge of industrial workers in the field of marketing to be important to confirm and serve as a comparison between the teaching process in schools and marketing work in industry. Guest Teachers provide material that reinforces the basis of marketing, goal setting, student soft skill readiness which increases student motivation in achieving competency standards in order to work in the industrial world.

A. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pendidikan merupakan bagian dalam perkembangan hidup manusia yang sudah menjadi kebutuhan pokok. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Kartika X-2 Jakarta Selatan merupakan salah satu penyelenggara pendidikan formal kejuruan dengan salah satu bidang keahliannya adalah Bisnis dan Manajemen dengan jurusan Bisnis Daring Pemasaran.

Penyelenggaraan pendidikan formal kejuruan di SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan, mengacu kepada UU Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan nasional pasal 18 ayat (2), disebutkan bahwa jenjang pendidikan tingkat menengah terdapat dua macam model pendidikan, yaitu pendidikan menengah umum dan pendidikan menengah kejuruan. Pendidikan menengah kejuruan merupakan model pendidikan yang mempersiapkan siswa agar dapat/mampu bekerja di beragam industri, sehingga diharapkan kebutuhan akan tenaga kerja yang memenuhi persyaratan kompetensi dapat berasal dari lulusan SMK. Hal ini sesuai dengan salah 2 (dua) dari 7 (tujuh) program Ditjend Pendidikan Dasar dan Menengah (2015:111) mengenai pendidikan SMK, bahwa adanya "Penyesuaian bidang keahlian/program studi keahlian dengan kebutuhan global dengan memperhatikan keseimbangan hard dan soft skill dan Program SMK Berbasis Industri/Keunggulan Wilayah berfungsi sebagai pusat pengembangan unit Teaching Factory, SMK Rujukan, MKPI". Pendidikan diharap mampu melahirkan generasi bangsa yang berkarakter kuat, terampil, kreatif, inovatif, imajinatif, peka terhadap kearifan lokal dan technoprenership (Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, 2017).

Perkembangan teknologi, perubahan preferensi kebutuhan masyarakat, dan dinamika perkembangan dunia yang mempengaruhi perekonomian dan kebijakan negara, serta pengaruh lainnya yang mendorong inovasi menjadi faktor penting dalam mempersiapkan kompetensi tenaga kerja. Jurusan Bisnis Daring Pemasaran mempersiapkan siswa dengan keahlian bisnis dan pemasaran secara daring (*on line*). Struktur kurikulum muatan peminatan kejuruan meliputi Dasar Bidang Keahlian yaitu: Simulasi dan Komunikasi Digital; Ekonomi Bisnis; Administrasi Umum, dan Ilmu Pengetahuan Alam; dan Dasar Program Keahlian yaitu Marketing, Perencanaan Bisnis, dan Komunikasi Bisnis; serta kompetensi Keahlian yaitu Penataan Produk, Bisnis Online, Pengelolaan Bisnis Ritel, Administrasi Transaksi, dan Produk Kreatif & Kewirausahaan. Perbaikan dan penyelarasan kurikulum SMK akan memantapkan model kesesuaian dan keterkaitan (*link and match*) dengan Dunia Usaha/Industri. Kurikulum dirancang dengan berorientasi pada penggabungan antara *instruction* dan *construction* sehingga pendekatan utama dalam membentuk tahapan pembelajaran mengacu pada fase pembelajaran di sekolah ataupun praktik di industri dan berorientasi pada hasil proses pembelajaran yang diinginkan (Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, 2017).

Struktur kurikulum yang dimiliki jurusan Bisnis Daring Pemasaran cukup banyak dalam melengkapi kompetensi siswa khususnya dalam bidang pemasaran secara umum. Kompetensi dapat diartikan kepribadian yang melekat pada siswa (*underlying characteristic's*) dengan pengamatan terhadap bagaimana siswa SMK dapat mencapai standar tujuan pembelajaran sekolah kejuruan. Namun demikian, motivasi masing-masing siswa berbeda dalam menuntaskan pencapaian kompetensi, berdasarkan memang sungguh-sungguh menjadi siswa yang kompeten, hanya sekedar lulus, atau ingin segera bekerja tanpa sungguh-sungguh menjadi siswa yang kompeten, di jurusan Bisnis Daring Pemasaran. Motivasi dibutuhkan dalam mendorong perilaku siswa mencapai standar kompetensi, dengan kondisi pribadi masing-masing siswa berbeda. Motivasi berprestasi sebagai motivasi yang mendorong individu untuk mencapai sukses, dan bertujuan untuk berhasil dalam kompetisi atau persaingan dengan beberapa ukuran keunggulan (*standard of excellence*) (McClelland, 1987).

Solusi Pemecahan Masalah

Beragamnya kemampuan dan motivasi peserta didik maupun sarana prasarana di tempat pendidikan, mengharuskan siswa agar mendapatkan pengetahuan tambahan yang akan menjadi pembeda dalam dunia kerja. Demikian juga halnya dunia industri tentu saja menginginkan lulusan SMK yang akan direkrut memiliki kemampuan dengan kompetensi standar dan kemampuan tambahan yang melengkapi standar kompetensi yang ada. Peningkatan pengetahuan dan motivasi dalam Dasar Pemasaran (Pemasaran Konvensional dan Pemasaran Digital) melalui Guru Tamu terhadap siswa SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan diharapkan memperbanyak pengetahuan tambahan guna menjalani dunia industri

Siswa seringkali menyatakan harus segera lulus, karena sudah kelas XII, dengan tujuan yaitu akan segera bekerja, merasa terbebani harus belajar beragam pelajaran dan peraturan di sekolah, menggeluti hobi, ingin segera melanjutkan pendidikan di jenjang selanjutnya, maupun permasalahan intern keluarga dari siswa sehingga menjadi kurang fokus dalam mempersiapkan kompetensi standar sekolah kejuruan. Penjelasan tersebut disampaikan oleh Kepala Jurusan dan beberapa Staf Pengajar Jurusan Bisnis Daring Pemasaran di SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan.

Adanya sosok praktisi yang memberikan tambahan pengetahuan, biasanya sangat menarik perhatian dan meningkatkan fokus siswa, karena metode dan konten yang diajarkan merupakan pengalaman praktisi yang sesuai dengan jurusan yang siswa pelajari di kelas. Fokus dalam mempersiapkan kompetensi menjadi penting karena siswa akan meningkatkan peran aktifnya dan aktualisasi diri dalam proses belajar mengajar. Belajar dilihat sebagai penyusunan pengetahuan dari pengalaman kongkrit, aktivitas kolaboratif, reflektif dan interpretatif (Brooks dan Brooks, 1993 dalam Degeng, 1997)

Perbedaan motivasi masing-masing siswa mempengaruhi pencapaian standar pencapaian kompetensi pada jurusan Bisnis Daring di SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan. Perlu ditumbuhkan motivasi yang kuat kepada siswa dalam pencapaian standar kompetensi. Motivasi berkenaan dengan faktor-faktor yang mendorong tingkah laku dan memberikan arah kepada tingkah laku itu, juga pada

umumnya diterima bahwa motif seseorang untuk terlibat dalam satu kegiatan tertentu didasarkan atas kebutuhan yang mendasarinya, (Kholid, 2017).

Motivasi muncul secara intrinsik dalam diri siswa berupa keinginan mencapai prestasi dengan dukungan lingkungan yang menarik dan menyenangkan, lingkungan kondusif dalam kegiatan belajar mengajar, maupun penghargaan dan pengakuan. Upaya-upaya dalam meningkatkan motivasi belajar siswa diantaranya menggairahkan siswa dalam belajar; memberikan harapan yang realistis; memberikan insentif; memberikan pengarahan.” (Slameto, 2010).

Untuk meningkatkan motivasi siswa, diperlukan pendekatan yang memperjelas tujuan pembelajaran bahwa siswa agar dapat /mampu bekerja pada beragam industri di bidang pemasaran secara umum. Pemberian pengetahuan dari pelaku industri di bidang pemasaran menjadi penting untuk meneguhkan dan sebagai pembanding antara proses pengajaran di sekolah dengan pekerjaan-pekerjaan pemasaran di industry, sehingga meeneguhkan perilaku siswa dalam focus mencapai kompetensi standar sekolah kejuruan. Motivasi belajar merupakan dorongan internal dan eksternal pada peserta didik yang sedang belajar untuk mengadakan perubahan tingkah laku, (Hidayah dan Hermansyah, 2016 dalam Rahman, 2021).

Tujuan Kegiatan

Kegiatan ini untuk memberikan peningkatan pengetahuan dan motivasi kepada siswa Kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran melalui kegiatan Guru Tamu agar lebih meneguhkan konsep-konsep Pemasaran (Pemasaran dan Pemasaran Digital) dan mempersiapkan diri dalam menjalani dunia industri.

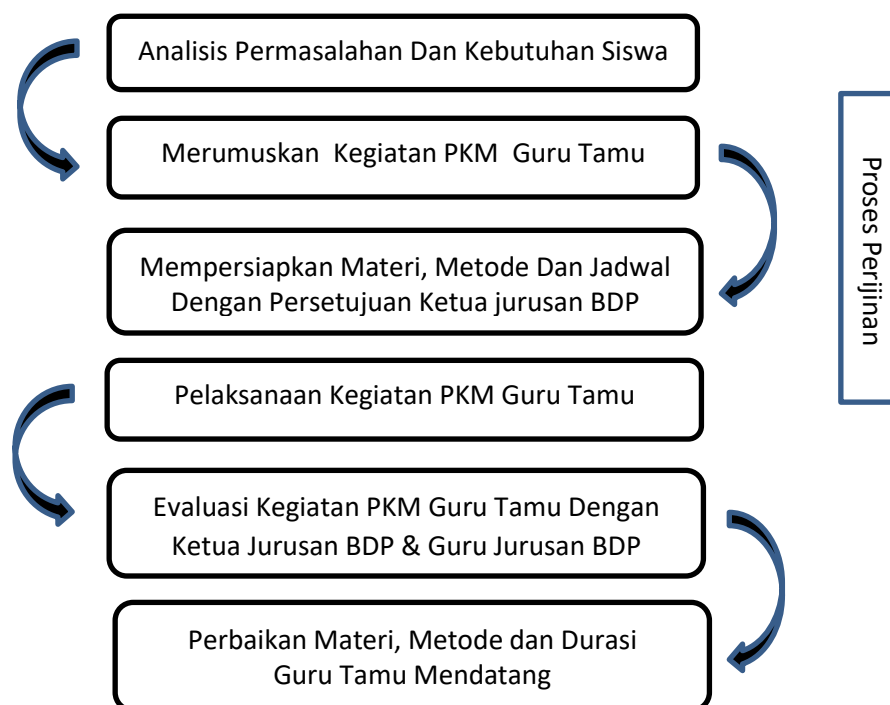
Berdasarkan uraian yang disebutkan di atas, penulis melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) menjadi **Guru Tamu dengan Tema Digitalisasi Pemasaran: Persiapkan Dirimu! Di SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan Jurusan Bisnis Daring Pemasaran.**

B. PELAKSANAAN DAN METODE

PKM sebagai Guru Tamu pada SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan dilakukan pada tanggal 18 November 2022 di kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran 1 dan 2, dan tanggal 6 Januari 2023 di kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran 3, dengan jumlah siswa sebanyak 96 orang. Waktu pengajaran dilakukan sesuai dengan jadwal belajar.

Metode pelaksanaan PKM ini dalam bentuk menjadi Guru Tamu yang memberikan pengajaran di kelas 12 SMK Kartika X-2 Jakarta Selatan Jurusan Bisnis Daring Pemasaran. Metode pengajaran dilakukan dengan cara ceramah, diskusi interaktif, praktek, dan games time. Alat bantu yang dipakai pada proses pengajaran meliputi materi dalam bentuk power point, produk yang digunakan siswa pada saat itu, seperti minyak wangi, minuman kemasan, dan lainnya sebagai contoh. Produk tersebut untuk memberikan analogi-analogi yang ditemukan pada kehidupan sehari-hari dari Konsep Pemasaran (Pemasaran & Pemasaran Digital) maupun dalam mempersiapkan diri menjalani dunia industry. Persiapkan dirimu!, dengan memberikan pengetahuan *soft skill*.

Tahapan kegiatan yang dilakukan pada kegiatan PKM sebagai Guru Tamu seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan PKM Guru Tamu Di SMK Kartika X.2 Jakarta Selatan Jurusan Bisnis Daring Pemasaran

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Pengajaran oleh Guru Tamu diikuti oleh 3 kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran. Pengajaran pada tanggal 18 November 2022 diikuti oleh 2 Kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran di waktu sesuai dengan jadwal masing-masing. Pengajaran pada tanggal 6 Januari 2023 diikuti 1 kelas 12 jurusan Bisnis Daring Pemasaran dengan waktu sesuai jadwalnya. Materi pembelajaran yang diberikan, yaitu:

- Digitalisasi Pemasaran: Konsep Pemasaran dan Penjualan; Strategi Pemasaran (Segmentasi, Targeting, *Positioning*); Bauran Pemasaran (Produk, Harga, Promosi, Tempat/Distribusi); Pemasaran Digital; Media Elektronik dan Media Daring, dan *Inter Network*; Website Coorporte, Website Toko Online, dan Website Blog; Konten Kreator
- Ekosistem: Studi Kasus Konvensional Market vs Digital Market: Gojek; Blue Bird vs Grab; Ekosistem Perusahaan Eksisiting Di Sektor Pertanian On Farm; Ekosistem Agricultural Teknologi & Grosir: TaniHub Group
- Persiapkan Dirimu!: Kejujuran/Integritas; Kreatifitas; Penyelesaian Masalah; Kerjasama tim; Kepemimpinan; Pengambilan keputusan; Sosialisasi; Pengembangan dan Pemeliharaan *Networking*
- Games Time: Siapa yang dapat mengangkat tangan paling tinggi, dialah pemenang.

Siswa yang dapat menjawab diberikan hadiah coklat silver queen.

Penggunaan kata yang dianalogikan dalam kehidupan sehari-hari memudahkan pemahaman siswa. Penggunaan contoh produk yang dipakai oleh siswa pada saat itu, juga memudahkan pemahaman siswa. Pemberian peran sebagai pemimpin negara masa depan, misalnya Menteri Luar Negeri masa depan, Panglima TNI masa depan dan lainnya, menimbulkan keriuhan dan antusias siswa, serta menanamkan jiwa kepemimpinan. Demikian juga dengan *games time*, bahwa untuk mencapai sesuatu diperlukan aksi *out of the box* (di luar kebiasaan) dengan tetap memperhatikan norma dan etika.

Pemahaman terhadap materi dan penetapan tujuan belajar diharapkan meningkatkan motivasi siswa untuk belajar dan memahami, sehingga tercapai standar kompetensi yang mendukung di industri. Demikian juga dengan pemahaman *soft skill* yang harus dikuasai siswa, menjadi hal positif yang dimiliki siswa dalam menjalani dunia industri.

Diskusi mengenai preferensi di setiap Kelas XII pada seluruh kelas yang menjadi lokasi pelaksanaan Guru Tamu, menjadi salah satu yang menarik. Dinamika dalam diskusi preferensi minyak wangi untuk mereka yang masuk generasi milenial, merek dan jenisnya, kesukaan siswa wanita maupun siswa laki-laki. Demikian juga preferensi orang dewasa terhadap minyak wangi, yang tidak sama dengan mereka yang termasuk generasi milenial. Dinamika dalam diskusi preferensi minuman kemasan, bagaimana siswa sangat menyukai minuman kemasan dalam bentuk botol dan kotak yang kemasannya atraktif dalam gambar dan warna, dibandingkan preferensi minuman orang dewasa yang menyukai air mineral maupun kopi. Ada kesamaan preferensi terhadap kopi antara siswa dengan orang dewasa, yaitu kopi tempat *hang out*, kopi sambil mengerjakan tugas atau bisnis untuk orang dewasa. Pengetahuan mengenai preferensi terhadap kesukaan seseorang kepada suatu produk, dengan berbeda gender dan usia, merupakan salah satu pengetahuan untuk penetapan segmentasi dalam pemasaran konvensional maupun pemasaran digital.

Diskusi menarik lainnya pada saat proses belajar mengajar dari Guru Tamu adalah bagaimana bidang pemasaran merupakan bidang yang akan tetap dibutuhkan meskipun terjadi perubahan era, misalnya digitalisasi hampir di semua bidang. Digitalisasi di bidang pemasaran tetap membutuhkan seorang pemasar yang harus mengetahui tentang preferensi konsumen, strategi pemasaran konvensional, bauran pasar, beberapa ketrampilan digital berupa media elektronik, media daring, *inter network*; website corporate, website toko online, website blog, dan konten kreator. Meskipun diskusi ini membutuhkan dasar pemasaran yang cukup baik, namun siswa dapat menangkap dengan cara menanggapi bagaimana mereka juga mengakses toko online, mencari hiburan pada media online, mencari informasi melalui media online, memiliki teman pada aplikasi pertemanan, selain berteman secara langsung, bahkan mencari schedule suatu even dan mencari alamat, dan lainnya yang terkait dengan proses digitalisasi. Kehidupan generasi milenial tidak bisa dilepaskan dari teknologi terutama internet, entertainment sudah menjadi kebutuhan pokok bagi generasi ini (Pew Research Center dalam Mukhtadi dan Komala (2018).

Dalam diskusi tersebut, siswa sebagai konsumen pada saat akses media online dalam mencari keinginannya. Dinamika dalam kelas, siswa menanggapi apabila sebagai pemasar, bahwa mereka (generasi milenial) adalah konsumen yang paling banyak mencari semua kebutuhan di media social, selain orang tua mereka, dengan preferensi terhadap produk umumnya tidak sama. Siswa mendapatkan pengetahuan bahwa seorang pemasar tidak hanya harus memenuhi kompetensi dasar pendidikan formal jurusan Bisnis Daring Pemasaran, namun memperhatikan perkembangan situasi ekonomi, keingintahuan yang tinggi terhadap produk dan membandingkannya, memperhatikan iklan atau konten produk di media social, dan lainnya. Dengan demikian, siswa meningkatkan pengetahuan dan motivasi terhadap profesi pemasar sesuai dengan keahlian yang dipelajari di kelas.

Ketrampilan diri mendorong kreatifitas; keberanian penyelesaian masalah; mengalah untuk kerjasama tim; mendorong kepemimpinannya; mendorong pengambilan keputusan; bertanggung jawab dalam bersosialisasi; dan mendorong pengembangan dan pemeliharaan *networking*, secara dinamis direspon siswa dengan beragam tanggapan. Setelah perkenalan, beberapa siswa ditunjuk sebagai Menteri Pendidikan di masa depan, Menteri Luar Negeri di masa depan, Panglima TNI di masa depan, Direktur Utama PT Telekomunikasi di masa depan, Menteri Sosial di masa depan dengan kesepakatan harus duduk di bagian depan, karena karakter seorang pemimpin selalu di depan dalam memecahkan masalah dan mencapai tujuan. Beragam tanggapan ditunjukkan oleh siswa, mulai langsung sigap menerima amanah sebagai pemimpin, merasa ragu-ragu di awal, namun akhirnya mau menerima amanah sebagai pemimpin, maupun sama sekali tidak mau, karena harus duduk di bagian depan. Dinamika dalam proses pengajaran mengenai kepemimpinan mengaitkan dan memberikan contoh bahwa seorang pemimpin harus kreatif, pemberani, team work, pengambil keputusan, sosialita yang bertanggung jawab, dan memiliki banyak kawan

Pembahasan

Pencapaian kompetensi standar siswa SMK dinyatakan tercapai setelah lulus dari ujian kompetensi sesuai dengan jurusan masing-masing. Siswa SMK Kartika X.2 harus lulus ujian kompetensi yang dipersyaratkan jurusan Bisnis Daring Pemasaran. Dalam dunia industri diperlukan agar dapat bersaing dalam dunia kerja. Kompetensi memiliki karakteristik, yaitu: a. Motivasi adalah sesuatu dimana seseorang secara konsisten berfikir sehingga ia melakukan tindakan. b. Traits adalah watak yang membuat orang berperilaku atau bagaimana seseorang merespon sesuatu dengan cara tertentu. c. Self Concept adalah sikap dan nilai-nilai yang dimiliki seseorang. d. Knowledge adalah informasi yang dimiliki seseorang untuk bidang tertentu. e. Skill adalah kemampuan untuk melaksanakan tugas dengan baik secara fisik maupun mental. Spencer dan Mitrani yang dikutip Waluyo (2006) dalam Mulyono (2007)

Sedangkan *soft skills* menurut Widiarto (2011), sering juga diartikan sebagai kemampuan di luar kemampuan teknis dan akademis, yang lebih mengutamakan kemampuan intrapersonal dan interpersonal. Lebih lanjut dijelaskan bahwa *soft skills* bersifat invisible dan tidak segera, karena *soft skills* lebih mengarah kepada keterampilan psikologis maka dampak yang diakibatkan lebih tidak kasat mata namun tetap bisa dirasakan. Keterampilan ini sangat diperlukan siswa sebagai calon pemimpin masa depan, sehingga proses pengajaran harus dikaitkan dengan pengembangan *soft skills*. Pada proses pengajaran sebagai Guru Tamu, selalu diulang lagi agar memiliki mimpi menjadi Panglima TNI, menjadi Menteri Luar Negeri dan menjadi Pemimpin Negara lainnya. Untuk mencapai hal tersebut, diperlukan keteguhan menetapkan tujuan, memiliki jiwa kepemimpinan dan meningkatkan motivasi belajar.

Sedangkan peranan motivasi dalam pembelajaran menurut Wasty (2006) dalam Rahman (2021), yaitu: a) Peran motivasi sebagai motor penggerak atau pendorong kegiatan pembelajaran; b) Peran motivasi memperjelas tujuan pembelajaran; c) Peran motivasi menyeleksi arah pembuatan; d) Peran motivasi internal dan eksternal dalam pembelajaran; dan e) Peran motivasi melahirkan prestasi. Dinamika yang terjadi selama proses pengajaran, menunjukkan bahwa peningkatan pengetahuan tentang preferensi dari konsumen, strategi pemasaran konvensional, bauran pasar, beberapa keterampilan digital berupa media elektronik, media daring, *inter network*; website corporate, website toko online, website blog; dan konten creator menyebabkan siswa lebih fokus dan termotivasi untuk mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja dan menyelesaikan pendidikan formal di SMK Kartika X.2 Jakarta Selatan. Ada beberapa bentuk dan cara untuk menumbuhkan motivasi dalam kegiatan belajar, di antaranya: Memberi angka; Hadiah; Saingan/kompetisi; Ego-involvement; Memberi ulangan; Pujian; Hukuman; Hasrat untuk belajar; dan Minat (Rahman, 2021).

Foto-foto kegiatan PKM sebagai Guru Tamu disajikan pada Gambar 2.





Gambar 2. Foto Kegiatan PKM Sebagai Guru Tamu Di SMK Kartika X.2 Jakarta Selatan: Proses Pengajaran

D. PENUTUP

Simpulan

Pelaksanaan kegiatan PKM sebagai Guru Tamu berjalan dengan baik . Sebagian besar siswa sangat antusias dengan materi pembelajaran yang diberikan. Penggunaan analogi yang biasa digunakan dalam kehidupan sehari-hari diharapkan memudahkan dalam memahi konsep maupun contohnya. Selingan waktu dengan permainan memberikan pengalaman menjadi yang terbaik. Keterbatasan waktu belajar, menjadi penghambat pelaksanaan pengajaran sebagai Guru Tamu. Fokus siswa menjadi berkurang menjelang berakhirnya waktu belajar.

Saran

Penambahan waktu pengajaran dalam menyampaikan materi, sehingga siswa tetap fokus, yang diharapkan meningkatkan pengetahuan dan motivasi siswa guna menjalani dunia usaha.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada ibu Dra. Theresia Sumartini selaku Plt. Kepala Sekolah SMK Kartika X.2 Jakarta Selatan, Bapak Harmia Indra, MM selaku Ketua Jurusan Bisnis Daring Pemasaran, Bapak Deni Albar, SE dan Bapak Joko Sulisty, SE selaku Guru di jurusan Bisnis Daring Perusahaan, dan Bapak Supriyanto, SE, MM selaku Kepala TU, yang telah mengizinkan sebagai Guru Tamu pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, selaku Tenaga Pengajar di Institut STIAMI Jakarta.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Jendral Pendidikan Dasar dan Menengah. 2015. SMK Dari Masa Ke Masa. Kemeterian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. Jakarta
- Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan. 2017. Strategi Implementasi Revitalisasi SMK (10 Langkah Revitalisasi SMK). Direktorat Jendral Pendidikan Dasar dan Menengah. Kemeterian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.. Jakarta
- Degeng, I.N.S. 1997. Strategi Pembelajaran, Mengorganisasi Isi dengan Model Elaborasi. Malang: IKIP Malang bekerja sama dengan Biro Penerbitan Ikatan Profesi Teknologi Pendidikan
- Kholid,, Idham. 2017. Motivasi dalam Pembelajaran Bahasa Asing, Jurnal Tadris, Vol 10 No. 1.
- McClelland, D.C. 1987. *Human Motivation*. The Press Syndicate of The University of Chambridge. New York
- Mukhtadi dan Komala, R. 2018. Membangun Kesadaran Bela negara Bagi Generasi Milenial Dalam Sistem Pertahanan Negara. Manajemen Pertahanan, Vol. 4 No. 2 Desember 2018. Jakarta

- Mulyono, Agus. 2007. Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Terhadap Pengambilan Keputusan Dengan Kompetensi Karyawan Sebagai Variabel Moderating Studi Kasus PT Telkom . Tesis. Universitas Budi Luhur. Jakarta
- Rahman, Sunarti. 2021. Pentingnya Motivasi Belajar Dalam Meningkatkan Hasil Belajar. Universitas Gorontalo. Gorontalo. 295-297
- Slameto, 2010. Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya, Rieneka Cipta, Jakarta,
- Widiarto. 2011. Pengembangan Soft Skill Mahasiswa Pendidikan Vokasi Melalui Clop Work. Paramitra Publishing. Yogyakarta. 17