



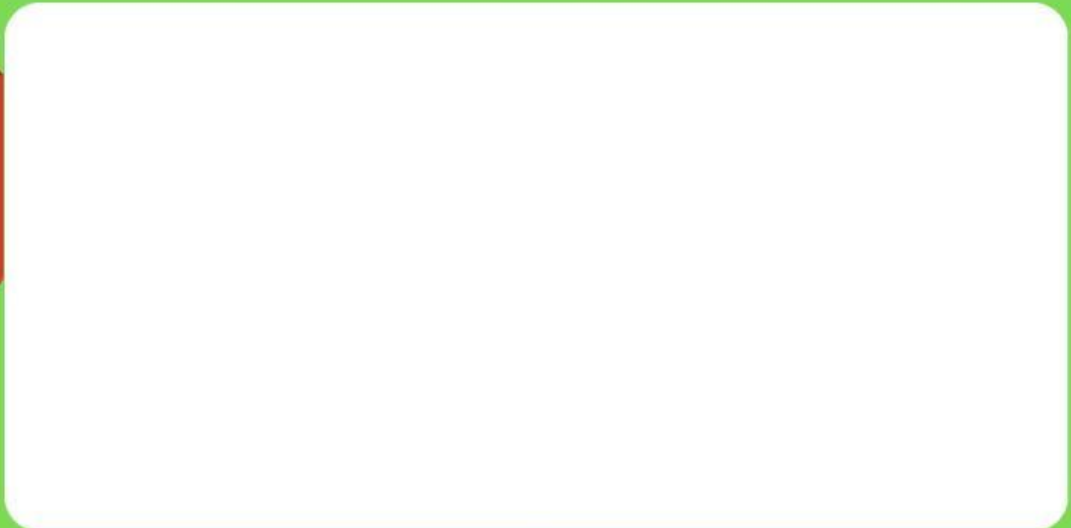
LKPD

**Mengidentifikasi Hubungan Antara
Dua Variabel Kualitatif dan Kuantitatif**

Perhatikan Video dibawah ini !



Perhatikan Materi Persentasi dibawah ini !



Materi

LKPD BERBASIS COMPUTATIONAL THINKING (CT)

Mengidentifikasi Hubungan Antara Dua Variabel Kualitatif dan Kuantitatif

Nama :

Kelas :

Tujuan : Setelah menyelesaikan LKPD ini, murid diharapkan mampu

- Menyelesaikan masalah sesuai dengan tahapan CT.
- Menyajikan data dalam bentuk Diagram Pencar (Scatter Plot) menggunakan aplikasi (Google Sheets/exel).
- Menganalisis arah dan kekuatan asosiasi antar dua variabel tersebut.

Petunjuk :

1. Bacalah Studi kasus dengan seksama
2. Berikan jawaban seseuai dengan hasil diskusi bersama kelompok
3. Tulislah jawaban pada tempat yang disediakan

STUDI KASUS

Seorang pedagang online ingin mengetahui apakah kategori produk (Elektronik, Pakaian, Buku) berhubungan dengan jumlah penjualan harian (dalam unit). Berikut Data 10 hari terakhir:

Hari	Kategori Produk	Unit
1	Elektronik	5
2	Pakaian	20
3	Buku	15
4	Elektronik	7
5	Pakaian	22
6	Buku	12
7	Elektronik	4
8	Pakaian	25
9	Buku	14
10	Elektronik	6

Langkah 1:

TAHAP 1 : DEKOMPOSISI (MEMECAH MASALAH)

Instruksi: Temukan Kata yang cocok sesuai dengan jawaban dari pertanyaan di dalam kolom

A	K	U	A	N	T	I	T	A	T	I	F
M	B	Z	D	P	Y	G	W	S	L	C	D
B	A	K	U	A	L	I	T	A	T	I	F
U	U	D	A	M	A	R	T	O	L	I	A

Pertanyaan Menurun :

1. Sebutkan berapa variabel yang ada pada studi kasus ?

Pertanyaan Mendatar :

1. Variabel pada Jenis Kategori Produk dari tabel tersebut adalah ...
2. Variabel Pada jenis jumlah penjualan harian (dalam Unit) adalah..

Langkah 1:

TAHAP 1 : DEKOMPOSISI (MEMECAH MASALAH)

Instruksi: Uraikan masalah di atas menjadi bagian-bagian kecil yang lebih mudah dikerjakan

Jelaskan 3 sub-masalah yang harus diselesaikan untuk mengetahui hubungan kategori produk dengan jumlah penjualan

Jawaban

LANGKAH 2

TAHAP 1 : DEKOMPOSISI (MEMECAH MASALAH)

TABEL HASIL DEKOMPOSISI

Sub Masalah	Langkah Awal Penyelesaian

LANGKAH 3

TAHAP 2 : PATTERN RECOGNITION (PENGENALAN POLA)

Instruksi: Kelompokkan data berdasarkan kategori produk, lalu amati pola penjualannya.

Kategori	Data Penjualan (unit)	Rata-rata	Rentang	Pola Naik/Turun/ konstan

LANGKAH 4

TAHAP 2 : PATTERN RECOGNITION (PENGENALAN POLA)

Instruksi: Setelah mengisi tabel, Jawablah Pertanyaan dibawah ini !

1. Apakah ada perbedaan rata-rata penjualan antar kategori?

Jawaban :

2. Kategori mana yang penjualannya paling tinggi?

Jawaban:

3. Kategori mana yang penjualannya paling rendah?

Jawaban

4. Apakah dalam satu kategori, penjualan cenderung stabil atau bervariasi? Beri contoh!

Jawaban :

LANGKAH 5

TAHAP 3 : ABSTRAKSI (MENENTUKAN INFORMASI PENTING)

INSTRUKSI: ABAIKAN INFORMASI YANG TIDAK RELEVAN, FOKUS PADA ELEMEN PENTING UNTUK MENJAWAB TUJUAN

Informasi	diperlukan Ya / Tidak	Alasan
Nama Hari Senin, selasa...		
Nilai Penjualan setiap hari		
Kategori Produk		
Nama Produk Misalkan HP, Kemeja dll		
Rata-rata penjualan per kategori		

LANGKAH 6

TAHAP 3 : ABSTRAKSI (MENENTUKAN INFORMASI PENTING)

VISUALISASI ABSTRAKSI

Buatlah diagram pencar dengan ketentuan:

- Sumbu X (horizontal) = Kategori produk (beri kode: Elektronik=1, Pakaian=2, Buku=3)
- Sumbu Y (vertikal) = Penjualan (unit)

Gambarkan diagram pencar di bawah ini (gunakan sumbu X dari 0-4, sumbu Y dari 0-30):

LANGKAH 7

TAHAP 4 : ALGORITMA (LANGKAH SISTEMATIS)

Instruksi: Buatlah langkah-langkah sistematis untuk mengidentifikasi kekuatan hubungan antara variabel kualitatif dan kuantitatif.

Langkah 1 (Kodekan variabel kualitatif)

Buat kode numerik untuk setiap kategori:

Elektronik =

Pakaian =

·Buku =

Langkah 2 (Hitung Korelasi)

Hitung selisih rata-rata antar kategori sebagai indikator kekuatan hubungan.

Perbandingan	Selisih Rata-rata	Interpretasi (Kuat/ Lemah)
Elektronik vz Pakaian		
Elektronik vz Buku		
Pakaian vz Buku		

LANGKAH 8

TAHAP 4 : ALGORITMA (LANGKAH SISTEMATIS)

Instruksi: Buatlah langkah-langkah sistematis untuk mengidentifikasi kekuatan hubungan antara variabel kualitatif dan kuantitatif.

Langkah 3 (Buat Kesimpulan)

Tuliskan 3 kesimpulan berdasarkan diagram pencar dan selisih rata-rata:

Langkah 4 (Uji pola dengan aturan sederhana):

Buat aturan "Jika... maka..." untuk memprediksi penjualan:

·Jika kategori = Elektronik, maka penjualan cenderung

·Jika kategori = Pakaian, maka penjualan cenderung

·Jika kategori = Buku, maka penjualan cenderung

RANGKUMAN COMPUTATIONAL THINKING (CT)

Tahap CT	Hasil Yang Diperoleh
DEKOMPOSISI	Masalah di pecah menjadi :
PENGENALAN POLA	Pola yang ditemukan :
ABSTRAKSI	Informasi Penting :
ALGORITMA	Langkah Sistematis untuk identifikasi Hubungan:

KESIMPULAN

Tuliskan kesimpulan berdasarkan diagram pencar dan analisis data

1. Apakah ada hubungan antara kategori produk dan penjualan?

Jawaban :

2. Seberapa kuat hubungan tersebut? (lingkari / tuliskan) Lemah / Sedang / Kuat

Jawaban :

3. Kategori mana yang paling baik untuk meningkatkan penjualan?

Jawaban :

"Jadilah variabel yang memberikan korelasi positif bagi lingkungan sekitarmu. Semakin besar kehadiranmu, semakin besar pula kebahagiaan yang dirasakan orang lain."