

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMKN 1 JIWAN
Program Keahlian : BISNIS DARING DAN PEMASARAN
Mata Pelajaran/Tema : MARKETING
Kelas/Semester : X BDPMS
Materi Pokok : 3.7 Menganalisis siklus daur hidup produk
4.7 Menentukan daur hidup produk
Alokasi Waktu : 2 jp X 45 menit

Tujuan Pembelajaran :

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran daring , peserta didik mampu mengidentifikasi siklus daur hidup produk dengan **rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran, bersikap jujur, percaya diri dan pantang menyerah, serta memiliki sikap responsive (berpikir kritis) dan proaktif (kreatif), serta mampu berkomunikasi dan bekerja dengan baik.**

1. Langkah-Langkah Kegiatan Pembelajaran

1.1. Alat dan Bahan

1.1.1. Alat :

- HP/ smart phone, Laptop , Aplikasi *Google Classroom*, Aplikasi whatsapp

1.1.2. Bahan :

- ✓ Widaningsih dan Samsul Rizal. 2019. Marketing. Jakarta : Erlangga
- ✓ Reham Munas Mega Puspitasari. 2017. Marketing. Surakarta : Bumi Aksara
- ✓ Modul diklat
- ✓ Pengembangan keprofesian berkelanjutan (PKB). 2015. Jakarta: Direktur Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan
- ✓ Modul Internet
- ✓ Video contoh produk yang sudah tidak di jumpai dan produk baru yang dibuat
<https://youtu.be/rr79TMOOrK9A>
<https://youtu.be/OYXrfCdFDbl>

1.1.3. Pertanyaan

1. Mengapa produk di video mei selera rakyat sudah tidak kita jumpai ?
2. Pada tahap apa siklus daur produk mei selera rakyat sebelum menghilang?
3. Pada tahap apa produk baru mei sedap soto dalam video?
4. Bagaimana siklus daur produk apa yang akan dialami produk baru tersebut selanjutnya ?

1.2. Siswa berlatih mengerjakan tugas studi kasus

1. Peserta didik mengidentifikasi siklus daur hidup produk yang sudah tidak

- dijumpai
2. Peserta didik mengidentifikasi siklus daur produk produk baru
 3. Peserta didik mengidentifikasi tahap siklus daur produk baru yang akan terjadi selanjutnya
- 1.3. Siswa mempresentasikan hasil kerja individu
1. Menyampaikan hasil mengidentifikasi siklus daur hidup produk dengan **tulisan, ketikan atau bagan**
 2. Menemukan dan membahas siklus daur hidup produk yang ditayangkan di video
- 1.4. Menyimpulkan dan Penilaian Pembelajaran
- 1.4.1. Kesimpulan Pembelajaran
- Guru memberikan slide untuk menampilkan siklus hidup produk mulai dari masa pertumbuhan sampai dengan masa penurunan
- 1.4.2. Penilaian
- Penilaian daring
1. Sikap : Disiplin (Dapat dilihat dari timestamp daftar hadir), Kerja keras dan Tanggung Jawab (Dapat dilihat dari kelengkapan menyelesaikan tugas)
 2. Pengetahuan : Tes Tertulis Google form total satu KD
 3. Ketrampilan : Penugasan

Mangetahui
Kepala Sekolah

Madiun , 24 September 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs Djuniedi Ekosetiono, M.K.Pd
NIP 19670618 200501 1 004

Rakhmadani Bagus Nugroho, S.Pd
NIP 19860819 201903 1 007

KUNCI JAWABAN DAN INSTRUMENT SERTA RUBRIK PENILAIAN

NO	KUNCI JAWABAN	SKOR
1	<p>Mie selera rakyat ini dikeluarkan oleh perusahaan Grup Orang Tua (OT), mie instan ini pertama kali muncul setelah praktek monopoli terigu dihilangkan dan datang sebagai salah satu penantang indomie yang telah sukses di pasaran bersama merek lainnya seperti alhami, mie sedap, mie ABC dan lain-lain. Mie selera rakyat ini dikenal pas tahun 2000 awal hingga pertengahan 2000an, mie ini punya ciri khas dengan toping pangsitnya yang ane ketahui serta harganya yang murah. Rasa mie nya lumayan enak dan tak kalah rasanya dengan indomie yang telah menjadi market leader pasar mie instan. Penyebab hilangnya produk ini di pasaran dikarenakan kalah persaingan, serta faktor-faktor lainnya mulai dari target penjualan yang tidak melampaui target, banyak komplain dari konsumen, konotasi negatif masyarakat terhadap nama produk serta promosi yang tak mengubah share of mind dan share of heart masyarakat yang memilih produk mie instan jenis lain</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab 4: 15 ✓ Jika dijawab 3: 10 ✓ Jika dijawab 1 : 5 ✓ Jika salah semua : 1
2	<p>Pada tahap penurunan , dikarenakan penjualan dan keuntungan akan semakin menurun dan jika tidak melakukan strategi yang tepat, produk yang ditawarkan mungkin akan hilang dari pasar (market). Ciri-ciri Tahap Penurunan adalah sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Laba menurun secara signifikan dan Cash flow akan melemah ▪ Pasar menjadi Jenuh ▪ Akan banyak Pesaing-pesaing yang keluar dari pasar ▪ Kapasitas produksi akan menurun 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab 4: 15 ✓ Jika dijawab 3: 10 ✓ Jika dijawab 1 : 5 ✓ Jika salah semua : 1
3	<p>Tahap Perkembangan (Growth) adalah tahap dimana produk yang diperkenalkan tersebut sudah dikenal dan diterima oleh konsumen. Beberapa ciri-ciri pada tahap Perkembangan ini adalah :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Memperluas pasar ▪ Omset penjualan yang naik signifikan 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab kurang lengkap : 15 ✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Meningkatnya kapasitas produksi ▪ Produk mulai diterima oleh pasar ▪ Cash Flow mulai berubah menjadi Positif ▪ Pasar semakin berkembang, laba juga akan meningkat, namun pesaing-pesaing baru akan mulai bermunculan ▪ Biaya per unit akan turun ke skala yang ekonomis 	<p>✓ Jika tidak dijawab :0</p>
4	<p>Bila terus berkembang maka akan memasuki tahap kedewasaan bersaing dengan leader produk me i yakni produk indomie maka akan terjadi kondisi sebagai berikut : Peningkatan Omset penjualan yang mulai melambat, bersaing dengan ketat dan berjuang dalam merebut pangsa pasar dengan pesaing-pesaingnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kapasitas produksi yang tinggi ▪ Memiliki laba yang besar bagi mereka yang dapat memimpin pasar ▪ Cash Flow akan berada dalam kondisi Positif yang kuat ▪ Pesaing yang lemah dan kalah bersaing akan mulai keluar dari pasar ▪ Harga Produk mulai turun 	<p>✓ Jika menjawab lengkap : 25</p> <p>✓ Jika dijawab kurang lengkap : 15</p> <p>✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10</p> <p>✓ Jika tidak dijawab :0</p>

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMKN 1 JIWAN
Program Keahlian : BISNIS DARING DAN PEMASARAN
Mata Pelajaran/Tema : MARKETING
Kelas/Semester : X BDPMS
Materi Pokok : 3.7 Menganalisis siklus daur hidup produk
4.7 Menentukan daur hidup produk
Alokasi Waktu : 2 jp X 45 menit

Tujuan Pembelajaran :

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran daring, peserta didik mampu menganalisis strategi tiap siklus daur hidup produk dengan dengan **rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran, bersikap jujur, percaya diri dan pantang menyerah, serta memiliki sikap responsive (berpikir kritis) dan proaktif (kreatif), serta mampu berkomunikasi dan bekerja dengan baik.**

2. Langkah-Langkah Kegiatan Pembelajaran

2.1. Alat dan Bahan

2.1.1. Alat :

- HP/ smart phone, Laptop , Aplikasi (*Google Classroom*), Aplikasi Whatsapp

2.1.2. Bahan :

- ✓ Widaningsih dan Samsul Rizal. 2019. Marketing. Jakarta : Erlangga
- ✓ Reham Munas Mega Puspitasari. 2017. Marketing. Surakarta : Bumi Aksara
- ✓ Modul diklat
- ✓ Pengembangan keprofesian berkelanjutan (PKB). 2015. Jakarta: Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan
- ✓ Modul Internet
- ✓ **Video contoh produk air minum AQUA**
<https://youtu.be/bmGfBB3CQt8>

2.1.3. Pertanyaan

1. Pada tahapan siklus daur produk manakan produk AQUA ?
2. Mengapa produk AQUA masih tetap eksis dan ada dimana mana ?
3. Strategi apakah yang di lakukan AQUA untuk bertahan di tahapan siklus daur produk ?

2.2. Siswa berlatih mengerjakan tugas studi kasus

1. Peserta didik menganalisis siklus daur hidup produk AQUA
2. Peserta didik menganalisis strategi pada tahap daur hidup produk AQUA

2.3. Siswa mempresentasikan hasil kerja individu

1. Menyampaikan hasil analisis strategi siklus daur produk AQUA dengan **tulisan, ketikan atau bagan**
2. Menemukan dan membahas strategi siklus daur produk yang ditayangkan di video

2.4. Menyimpulkan dan Penilaian Pembelajaran

2.4.1. Kesimpulan Pembelajaran

Guru memberikan slide untuk menampilkan strategi siklus hidup produk mulai dari masa pertumbuhan sampai dengan masa penurunan

2.4.2. Penilaian

Penilaian daring

4. Sikap : Disiplin (Dapat dilihat dari timestamp daftar hadir),
Kerja keras dan Tanggung Jawab (Dapat dilihat dari kelengkapan menyelesaikan tugas)
5. Pengetahuan : Tes Tertulis Google form total satu KD
6. Keterampilan : Penugasan

Mangetahui
Kepala Sekolah

Madiun , 24 September 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs Djuniedi Ekosetiono, M.K.Pd
NIP 19670618 200501 1 004

Rakhmadani Bagus Nugroho, S.Pd
NIP 19860819 201903 1 007

KUNCI JAWABAN DAN INSTRUMENT SERTA RUBRIK PENILAIAN

NO	KUNCI JAWABAN	SKOR
1	Aqua pada siklus kedewasaan dengan brand merek yang sudah melekat dibenak konsumen bersaing dengan ketat dan berjuang dalam mempertahankan pangsa pasar dengan pesaing-pesaingnya. Kapasitas produksi yang tinggi, Memiliki laba yang besar bagi mereka yang dapat memimpin pasar, keuntungan yang besar, Pesaing yang lemah dan kalah bersaing akan mulai keluar dari pasar, Harga Produk mulai statabil	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 30 ✓ Jika dijawab kurang lengkap : 15 ✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10 ✓ Jika tidak dijawab : 0
2	Karea AQUA menjadi pencetus ide minuman air dalam kemasan yang sudah melekat di benak konsumen khususnya d indonesia. Produk yang sudah dikenal , Cash Flow akan berada dalam kondisi Positif yang kuat, Penambahan Nilai (Adding Value), Memperbarui kemasan, Menjelajahi pasar-pasar baru yakni bekerja sama denga unilever sehingga mampu menjual ke luar negeri. Periklanan yang terus dilakukan untuk menambah pengguna baru dan berusaha mengingatkan pengguna lama dari semua pasar sasaran	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 35 ✓ Jika dijawab kurang lengkap : 20 ✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10 ✓ Jika tidak dijawab : 0
3	<p>Strategi yang sering dilakukan dalam Tahap Kedewasaan</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Memperbaiki dan memodifikasi Produk dan memperbanyak pilihan (model, warna, bau, rasa, estetika) ▪ Meninggalkan varian produk yang tidak kuat di pasar. ▪ Kapasitas Produksi pada kondisi yang rasional ▪ Menerapkan harga yang lebih bersaing ▪ Menggunakan Iklan yang persuasif, mempengaruhi konsumen untuk menggunakan produknya. ▪ Menarik pengguna-pengguna baru ▪ Distribusi yang intensif ▪ Memasuki Segmen pasar yang baru ▪ Repositioning 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 35 ✓ Jika dijawab 4: 20 ✓ Jika dijawab 3: 10 ✓ Jika dijawab 1 : 5 ✓ Jika salah semua : 0

--	--	--

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMKN 1 JIWAN
Program Keahlian : BISNIS DARING DAN PEMASARAN
Mata Pelajaran/Tema : MARKETING
Kelas/Semester : X BDPMS
Materi Pokok : 3.7 Menganalisis siklus daur hidup produk
4.7 Menentukan daur hidup produk
Alokasi Waktu : 2 jp X 45 menit

Tujuan Pembelajaran :

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran daring , peserta didik mampu Menentukan daur hidup produk dengan dengan **rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran, bersikap jujur, percaya diri dan pantang menyerah, serta memiliki sikap responsive (berpikir kritis) dan proaktif (kreatif), serta mampu berkomunikasi dan bekerja dengan baik.**

3. Langkah-Langkah Kegiatan Pembelajaran

3.1. Alat dan Bahan

3.1.1. Alat :

- HP/ smart phone, Laptop , Aplikasi (*Google Classroom*), Aplikasi Whatsapp

3.1.2. Bahan :

- ✓ Widaningsih dan Samsul Rizal. 2019. Marketing. Jakarta : Erlangga
- ✓ Reham Munas Mega Puspitasari. 2017. Marketing. Surakarta : Bumi Aksara
- ✓ Modul diklat
- ✓ Pengembangan keprofesian berkelanjutan (PKB). 2015. Jakarta: Direktur Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan
- ✓ Modul Internet
- ✓ **Video contoh unit usaha bisnis**
<https://youtu.be/qs3my3NkNEc>

3.1.3. Pertanyaan

1. Pada tahapan siklus daur produk manakan usaha bisnis tersebut ?
2. Jelaskan hasil analisa ciri/karakter yang terjadi pada tahapan siklus daur produk yang sudah anda pilih ?
3. Strategi yang tepat seperti apa yang harus dilakukan agar usaha bisnis tetap bertahan dalam lini tahapan siklus hidup daur produk ?
4. Strategi yang tepat seperti apa yang diharus dilakukan agar usaha bisnis bisa berkembang ke tahap selanjutnya ?

3.2. Siswa berlatih mengerjakan tugas studi kasus

1. Peserta didik menentukan siklus hidup daur produk unit usaha
2. Peserta didik menentukan strategi siklus hidup daur produk unit usaha agar

- bertahan di tahapan siklus daur produk
3. Peserta didik menentukan strategi siklus hidup daur produk unit usaha agar berkembang menuju siklus selanjutnya

3.3. Siswa mempresentasikan hasil kerja individu

1. Menyampaikan hasil menentukan siklus hidup daur produk unit usaha dengan **tulisan atau ketikan**
2. Menyampaikan hasil menentukan strategi siklus hidup daur produk unit usaha agar bertahan di tahapan siklus daur produk dengan **tulisan atau ketikan**
3. Menyampaikan hasil menentukan strategi siklus hidup daur produk unit usaha agar berkembang menuju siklus selanjutnya dengan **tulisan atau ketikan**
4. Menemukan dan membahas menentukan siklus hidup daur yang ditayangkan di video

3.4. Menyimpulkan dan Penilaian Pembelajaran

3.4.1. Kesimpulan Pembelajaran

Guru memberikan slide untuk menampilkan strategi siklus hidup produk mulai dari masa pertumbuhan sampai dengan masa penurunan

3.4.2. Penilaian

Penilaian daring

7. Sikap : Disiplin (Dapat dilihat dari timestamp daftar hadir), Kerja keras dan Tanggung Jawab (Dapat dilihat dari kelengkapan menyelesaikan tugas)
8. Pengetahuan : Tes Tertulis Google form total satu KD
9. Ketrampilan : Penugasan

Mangetahui
Kepala Sekolah

Madiun , 24 September 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs Djuniedi Ekosetiono, M.K.Pd
NIP 19670618 200501 1 004

Rahmadani Bagus Nugroho, S.Pd
NIP 19860819 201903 1 007

KUNCI JAWABAN DAN INSTRUMENT SERTA RUBRIK PENILAIAN

NO	KUNCI JAWABAN	SKOR
1	Bisnis kripik pisang blitar berada pada Tahap Perkembangan (Growth) adalah tahap dimana produk yang diperkenalkan tersebut sudah dikenal dan diterima oleh konsumen. Kripik pisang blitar dengan 7 varian rasa menjadi jajanan oleh – oleh khas blitar.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 20 ✓ Jika dijawab kurang lengkap : 15 ✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10 ✓ Jika tidak dijawab :0
2	<p>Beberapa ciri-ciri pada tahap Perkembangan ini adalah :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Memperluas pasar yakni terlihat pemasaran skala nasional ▪ Omset penjualan yang naik signifikan ▪ Meningkatnya kapasitas produksi terlihat dari pekerja yang berjumlah 50 orang ▪ Produk mulai diterima oleh pasar sudah merembak skala nasional ▪ Cash Flow mulai berubah menjadi Positif ▪ Pasar semakin berkembang, laba juga akan meningkat, namun pesaing-pesaing baru akan mulai bermunculan ▪ Biaya per unit akan turun ke skala yang ekonomis 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab 4: 15 ✓ Jika dijawab 3: 10 ✓ Jika dijawab 1 : 5 ✓ Jika salah semua : 1
3	<p>Strategi yang harus dilakukan dalam Tahap Perkembangan</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membuat iklan yang menciptakan kesadaran akan pemilihan produk dan memperkuat merek (branding) ▪ Memperbanyak saluran distribusi dan memperluas cakupan distribusi. ▪ Meningkatkan kualitas produk, menambahkan fitur-fitur baru dan gaya serta memperbanyak model atau varian. ▪ Menurunkan harga produk untuk menarik pembeli dan memperluas segmen pasar ▪ Masih mengeluarkan biaya yang besar dalam mempromosikan produk dan mereknya. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab 4: 15 ✓ Jika dijawab 3: 10 ✓ Jika dijawab 1 : 5 ✓ Jika salah semua : 1
4	<p>Dengan menambah strategi</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Periklanan, Mencoba untuk menambah pengguna baru dan berusaha 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jika menjawab lengkap : 25 ✓ Jika dijawab kurang

	<p>mengingatkan pengguna lama.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Menurun Harga, Berusaha untuk menarik pelanggan baru.▪ Penambahan Nilai (Adding Value), Menambahkan fitur baru pada produk saat ini (contohnya menambahkan fitur Wifi pada Kamera).▪ Menjelajahi pasar-pasar baru, Mencoba menjual produk keluar negeri.▪ Memperbarui kemasan, Menggantikan kemasan pada produk dengan warna yang lebih cerah dan segar.	<p>lengkap : 15</p> <p>✓ Jika dijawab tidak lengkap : 10</p> <p>✓ Jika tidak dijawab :0</p>
--	--	---