



RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Bangil	
Mata Pelajaran	: Produk Kreatif dan Kewirausahaan	
Kompetensi Keahlian	: Produksi dan Siaran Program Televisi	
Kelas/Semester : XII/5	Tahun Pelajaran : 2019/2020	Alokasi Waktu : 8 JP

A. Kompetensi Inti dan Kompetensi Dasar

Kompetensi Inti

1. Pengetahuan

Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional lanjut, dan metakognitif secara multidisiplin sesuai dengan bidang dan lingkup kerja **Produksi Film** pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.

2. Keterampilan

- a. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja **Produksi Film**
- b. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
- c. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.
- d. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar

- 3.1 Memahami sikap dan perilaku wirausahawan





4.1 Mempresentasikan sikap dan perilaku wirausahawan

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

IPK Pengetahuan

- 3.1.1 Memahami tentang wirausaha dan kewirausahaan
- 3.1.2 Mengidentifikasi sikap dan perilaku wirausaha
- 3.1.3 Memahami karakteristik wirausaha
- 3.1.4 Mengidentifikasi keberhasilan dan kegagalan wirausaha
- 3.1.5 Mengidentifikasi perilaku wirausaha

IPK Keterampilan

- 4.1.1 Mempresentasikan sikap dan perilaku wirausahawan

C. Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi peserta didik diharapkan dapat :

1. Memahami sikap dan perilaku wirausaha
2. Memahami sikap prestatif
3. Memahami keberhasilan dan kegagalan wirausaha
4. Melakukan sikap dan perilaku wirausaha diberbagai situasi dan kondisi, dengan percaya diri
5. Melakukan sikap prestatif di berbagai kegiatan
6. Membedakan keberhasilan dan kegagalan usaha

D. Materi Pembelajaran

1. Sikap dan perilaku wirausaha

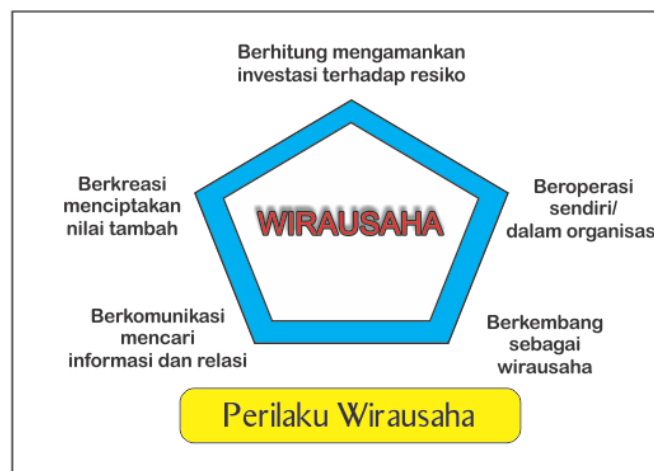
Sikap dalam hal ini diartikan sebagai perbuatan yang berdasar pendirian. Tumbuhnya sikap berasal dari dalam diri individu. Perilaku adalah tindakan individu yang diwujudkan dalam bentuk perbuatan sehari-hari. Sikap dan perilaku merupakan kesatuan sifat seseorang yang terbentuk karena kebiasaan sehari-hari.

Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor itu adalah hak kepemilikan (*property right*, PR), kemampuan/kompetensi (*competency/ability*), dan insentif (*incentive*), sedangkan faktor eksternalnya meliputi lingkungan (*environment*, E). Dengan demikian Sikap dan perilaku dapat dirubah oleh diri sendiri dan atau oleh adanya tekanan/pengaruh lingkungan. Adanya pengaruh dari dalam diri sendiri dan dari luar lingkungan bergaul maka tumbuhlah sikap dan perilaku individu yang spesifik Sebagai Wirausaha memiliki sikap-sikap dasar yang spesifik. Seorang wirausaha memiliki sikap bertekad bulat ingin berwirausaha. Bukan karena terpaksa. Ia ingin mandiri dan ingin berhasil. Karena ingin berhasil maka ia bersikap positif. Positif terhadap diri sendiri maupun positif terhadap orang lain. Namun demikian masih ada kemungkinan untuk gagal, tetapi ia tidak gentar. Karena itu





ia mau belajar dari pengalaman, termasuk dari kegagalannya. Yang pasti ia berani mandiri dan memimpin.



Bertolak pada adanya sikap dasar tersebut di atas kiranya terbentuknya perilaku wirausaha. Wirausaha memulai usahanya dengan berkomunikasi, dalam rangka mengumpulkan informasi, maupun menjalin relasi. Dalam situasi usaha pasti akan selalu terjadi perubahan. Untuk itu sebagai seorang wirausaha harus memiliki sikap terhadap perubahan, sekalipun Perubahan jarang dapat diterima secara total oleh setiap orang yang terlibat.

2. Sikap prestatif

Keinginan semua orang untuk terus maju dan berprestasi tidak dapat dihindari. Seorang wirausaha harus berbuat dan bekerja prestatif. Prestatif itu apa? Prestatif artinya seorang wirausaha selalu berambisi ingin maju (ambition drive). Di sini seorang wirausaha memiliki komitmen tinggi terhadap





pekerjaannya atau tugasnya dan setiap saat pikirannya tidak lepas dari bisnisnya. Seorang wirausaha yang ingin berhasil di dalam usahanya janganlah loyo, pasrah diri, tidak mau berjuang, tetapi harus bersemangat tinggi, berjuang dan berambisi ingin maju dengan komitmen tinggi terhadap pekerjaannya. Dengan berbuat dan bekerja prestatif terhadap bisnisnya, wirausaha tersebut akan berhasil di dalam kegiatan usahanya. Berbuat dan bekerja secara prestatif merupakan modal dasar untuk keberhasilan seorang wirausaha. Seorang wirausaha yang berhasil selalu menempuh saat-saat di mana ia harus bekerja keras, membanting tulang dalam merintis bisnisnya. Seorang wirausaha yang mempunyai semangat tinggi, mau berjuang untuk kemajuan bisnisnya. Seorang wirausaha yang mempunyai semangat tinggi, mau berjuang untuk maju berbisnis. Ia yang berbuat dan bekerja secara prestatif dan selalu gigih dalam menghadapi pekerjaan serta tantangan yang dihadapinya biasanya selalu berhasil di dalam usahanya. Apapun jenis pekerjaan yang dilakukan, profesi apapun yang dijalankan, seorang wirausaha harus mampu melihat ke depan dan berjuang untuk mencapai keberhasilan dalam bisnisnya. Wirausaha yang bekerja secara prestatif, kegemeranannya atau kegila-gilaannya pada pekerjaan usahanya.

3. Keberhasilan dan kegagalan wirausaha

Menurut Suyatno keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan dan image perusahaan. Menurut Glancey dalam Sony Heru Priyanto Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior Menurut Suyatno keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan dan image perusahaan. Menurut Glancey dalam Sony Heru Priyanto Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior pemerintah. Faktor pemerintah diantaranya, kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi. Faktor non pemerintah yaitu; sistem perekonomian, sosio-kultur budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi perburuhan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan





masyarakat, dan lingkungan global. Menurut Suyatno berkaitan dengan faktor penentu keberhasilan usaha industri kecil ini, hasil penelitiannya menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil ditandai oleh inovasi, perilaku mau mengambil resiko. Begitu juga hasil penelitian Murphy dalam sumber yang sama menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil disumbangkan oleh kerja keras, dedikasi, dan komitmen terhadap pelayanan dan kualitas. Berbagai faktor penentu keberhasilan usaha industri kecil hasil identifikasi penelitian Luch tersebut pada dasarnya adalah cerminan dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap dan keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seseorang pengusaha. Sehingga dapat diketahui bahwa keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh kemampuan usaha yang tercermin diantaranya melalui pengetahuan, sikap, dan keterampilan dari pengusaha. Keberhasilan suatu usaha diidentikkan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha, tetapi pada dasarnya keberhasilan usaha tidak hanya dilihat dari hasil secara fisik tetapi keberhasilan usaha dirasakan oleh pengusaha dapat berupa panggilan pribadi atau kepuasan batin. Dalam penelitian ini menggunakan indikator keberhasilan dari Dwi Riyanti yaitu terdiri dari :

1. Meningkatnya omzet
2. Bertambahnya jumlah karyawan
3. Meningkatnya volume Penjualan
4. Meningkatnya jumlah pelanggan dan transaksi

Hidup ini sesungguhnya adalah *School of Failure* atau sekolah kegagalan. Jadi jangan takut kalau pernah gagal. Kegagalan adalah awal menuju kesuksesan. Kalau kita melihat banyak orang sukses, usaha yang berhasil, maka kita harus mulai menyadari bahwa mereka tidak berhasil dari awalnya. Mereka telah mengalami kegagalan demi kegagalan dalam perjalanan bisnisnya. Itu sesuatu hal umum yang dapat terjadi pada siapa saja. Seringkali kita tidak sadar bahwa apa yang terjadi pada kita atau kegagalan yang terjadi pada kita, sebenarnya hanyalah sebuah sukses yang tertunda. Ada tiga pokok penting dalam memandang kegagalan. **Pertama**, kita harus sadar apa sih kegagalan itu? Bahwa semua orang pernah gagal, semua bisnis pernah bangkrut, semua bisnis yang sukses bermula dari yang kecil dan mengalami sandungan-sandungan yang sangat banyak. **Kedua**, kita harus mampu memandang kegagalan dengan kacamata yang benar dan belajar dari kegagalan. **Ketiga**, kita harus mampu bangkit dari kegagalan itu. Kita harus tahu bahwa semua penulis terkenal pernah ditolak tulisannya. Semua pengusaha itu berawal dari bawah,





merangkak melewati kegagalan demi kegagalan. Pada saat kita sadar bahwa kegagalan adalah sukses yang tertunda, maka kita akan mulai menyiapkan diri untuk menghadapi kegagalan dengan kaca mata yang benar. Kata John Salack, "*Failures are divided into two classes. 'Those who thought and never did and those who did and never thought.'*" Orang gagal itu ada dua macam. Yang satu selalu berpikir tentang kegagalan itu dan tidak mau berdiri lagi. Sedangkan yang lain selalu bekerja, melakukan hal yang baru dan tidak pernah memikirkan kegagalan-kegagalannya. Hal kedua yang penting adalah setelah kita sadar apa itu kegagalan, kita harus mau belajar dari kegagalan itu. Hanya orang bodoh yang tidak mau belajar dari keagalannya. Kita harus mau menimba dan mempelajari apa yang didapat dari kegagalan itu sehingga kita dapat lebih sukses pada masa yang akan datang. Ketiga, yang paling penting adalah kita mencoba bangkit dari kegagalan itu dan mencoba sesuatu yang baru lagi. Sehingga dengan penuh semangat dan antusiasme kita bisa mengalahkan kegagalan itu untuk menuju kesuksesan kita. Jadi, kalau kita mau tahu, bahwa kegagalan itu sebenarnya adalah bagian dari hidup. Kesuksesan akan datang pada saat kita mau mencoba secara terus menerus. Tidak menganggap kegagalan sebagai sebuah kegagalan, tetapi sebuah perjalanan menuju kesuksesan. Oliver Gold Smith selalu bilang, *our greatest glory is not about never falling, but rising every time we fall.* Bahwa kebesaran kita bukan dari ukuran tidak pernah gagal, tetapi kita mampu berdiri lagi pada saat kita sudah pernah jatuh.

E. Pendekatan, Strategi dan Metode

1. Pendekatan
Student Active Learning
2. Strategi
Discovery Learning
3. Metode
Ceramah, Tanya-jawab, diskusi, pengamatan, dan observasi

1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)	Waktu
Kegiatan Pendahuluan Guru : Orientasi 1. Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran (PPK Religius) 2. Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin(PPK: Disiplin) 3. Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali	15 menit





kegiatan pembelajaran.

Apersepsi

1. Mengaitkan materi/tema/kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/tema/kegiatan sebelumnya,
2. Mengingat kembali materi prasyarat dengan bertanya.
3. Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan. **(Berpikir Kritis)**

Motivasi

1. Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari.
2. Apabila materi/tema/projek ini kerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang: Sikap dan Perilaku Wirausahawan
3. Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung
4. Mengajukan pertanyaan.

Pemberian Acuan

1. Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu.
2. Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung **(Literasi dan Komunikatif)**
3. Pembagian kelompok belajar
4. Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.

Kegiatan Inti

Sintak Model Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
Orientasi peserta didik kepada masalah	<p><u>Kegiatan Literasi</u></p> <p>Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> dengan cara :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengamati Peserta didik diminta untuk mengamati lembar kerja, gambar/video pemberian contoh-contoh materi/soal untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb yang berhubungan dengan: → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> 2. Membaca (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung), Peserta didik diminta membaca materi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain, dari internet/materi yang berhubungan dengan → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i>

285
menit

Kompetensi Keahlian ; Produksi dan Siaran Program
Televisi





	<p>3. Mendengar Peserta didik diminta untuk mendengarkan pemberian materi oleh guru yang berkaitan dengan: → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p> <p>4. Menyimak, Peserta didik diminta untuk menyimak penjelasan pengantar kegiatan/materi secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai : → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> Untuk melatih kesungguhan, ketelitian, mencari informasi.</p>	
<p>Mengorganisasikan peserta didik</p>	<p>Critical Thinking (Berpikir Kritis) Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar, contohnya :</p> <p>5. Mengajukan pertanyaan tentang : → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (dimulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat. Misalnya : - <i>Apa yang di maksud dengan wirausaha dan kewirausahaan?</i></p>	
<p>Membimbing penyelidikan individu dan kelompok</p>	<p>Kegiatan Literasi Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan:</p> <p>6. Membaca sumber lain selain buku teks, Mengunjungi laboratorium komputer perpustakaan sekolah untuk mencari dan membaca artikel tentang → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p> <p>7. Mengumpulkan informasi Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p> <p>8. Saling tukar informasi tentang :</p>	





	<p>→ <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> Dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan menggunakan metode ilmiah yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang disediakan dengan cermat untuk mengembangkan sikap teliti, jujur, sopan, menghargai pendapat orang lain, kemampuan berkomunikasi, menerapkan kemampuan mengumpulkan informasi melalui berbagai cara yang dipelajari, mengembangkan kebiasaan belajar dan belajar sepanjang hayat.</p>	
<p>Mengembangkan dan menyajikan hasil karya</p>	<p>Communication (Berkomunikasi) Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyampaikan hasil diskusi berupa kesimpulan berdasarkan hasil analisis secara lisan, tertulis, atau media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan 2. Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang : 3. Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan 4. Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. 5. Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang → <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i> 6. Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. 7. Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa. 8. Menyelesaikan uji kompetensi yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang telah disediakan secara individu untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pelajaran 	
<p>Menganalisa</p>	<p>Creativity (Kreativitas)</p>	





<p>dan mengevaluasi proses pemecahan masalah</p>	<p>Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari guru terkait pembelajaran tentang:</p> <p>→ <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p> <p>9. informasi yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya maupun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja.</p> <p>10. Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai</p> <p>→ <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p> <p>9. Menambah keluasan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari berbagai sumber yang memiliki pendapat yang berbeda sampai kepada yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan :</p> <p>→ <i>Sikap dan Perilaku Wirausahawan</i></p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Kompetensi Keahlian ; Produksi dan Siaran Program</p>
<p>Kegiatan Penutup Peserta didik :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat rangkuman/simpulan pelajaran tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan. 2. Melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan. <p>Guru :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa. Peserta didik yang selesai mengerjakan projek dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian projek. 2. Memberikan penghargaan kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik 3. Merencanakan kegiatan tindak lanjut dalam bentuk tugas kelompok/ perseorangan (jika diperlukan). 4. Mengagendakan pekerjaan rumah. 5. Menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya 	<p>15 menit</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Kompetensi Keahlian ; Produksi dan Siaran Program</p>

F. Alat/Bahan dan Media Pembelajaran

Alat dan Media Pembelajaran

1. Video Pembelajaran
2. Laptop
3. Proyektor
4. Jaringan Internet/Wifi
5. Whiteboard
6. Spidol





7. Penghapus

G. Sumber Belajar

1. Buku paket/modul/bahan ajar produk kreatif dan kewirausahaan
2. Youtube.com
3. Laman yang berhubungan dengan materi

H. Penilaian Pembelajaran

1. Penilaian Ranah Sikap

a. Instrumen dan Rubrik Penilaian

No	Nama Siswa/ Kelompok	Disiplin				Jujur				Tanggung Jawab				Santun				Nilai Akhir
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.																		
2.																		
3.																		
4.																		
5.																		
N																		

b. Rubrik Penilaian

Peserta didik memperoleh skor:

- 4 = jika empat indikator terlihat
- 3 = jika tiga indikator terlihat
- 2 = jika dua indikator terlihat
- 1 = jika satu indikator terlihat

Indikator Penilaian Sikap:

Disiplin

- 1) Tertib mengikuti instruksi
- 2) Mengerjakan tugas tepat waktu
- 3) Tidak melakukan kegiatan yang tidak diminta
- 4) Tidak membuat kondisi kelas menjadi tidak kondusif

Jujur

- 1) Menyampaikan sesuatu berdasarkan keadaan yang sebenarnya
- 2) Tidak menutupi kesalahan yang terjadi
- 3) Tidak menyontek atau melihat data/pekerjaan orang lain
- 4) Mencantumkan sumber belajar dari yang dikutip/dipelajari

Tanggung Jawab

- 1) Pelaksanaan tugas piket secara teratur
- 2) Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok
- 3) Mengajukan usul pemecahan masalah
- 4) Mengerjakan tugas sesuai yang ditugaskan

Santun





- 1) Berinteraksi dengan teman secara ramah
- 2) Berkomunikasi dengan bahasa yang tidak menyinggung perasaan
- 3) Menggunakan bahasa tubuh yang bersahabat
- 4) Berperilaku sopan

Nilai akhir sikap diperoleh berdasarkan modus (skor yang sering muncul) dari keempat aspek sikap di atas.

Kategori nilai sikap:

- Sangat baik : apabila memperoleh nilai akhir 4
 Baik : apabila memperoleh nilai akhir 3
 Cukup : apabila memperoleh nilai akhir 2
 Kurang : apabila memperoleh nilai akhir 1

2. Penilaian Ranah Pengetahuan

IPK	Tujuan Pembelajaran	Indikator Soal	Jenis Soal	Soal
3.1.1 Menjelaskan sikap dan perilaku wirausahawan	1. Memahami sikap dan perilaku wirausaha	Siswa dapat : 1. Menjelaskan sikap dan perilaku wirausahawan	Tes Tertulis	1. Jelas factor-faktor yang mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang? 2. Bagaimana hubungan sikap dasar wirausaha dengan perilaku wirausaha ? 3. Bagaimana menamakan perilaku kerja prestatif ? 4. Langkah-langkah prestatif apa saja dalam melaksanakan wirausaha? 5. Jelaskan makna kegagalan menurut kalian ?
3.1.2 Memberikan contoh sikap dan perilaku wirausahawan	2. Memahami sikap prestatif	2. Memberikan contoh sikap dan perilaku wirausahawan		
4.1.1 Mengidentifikasi sikap dan perilaku wirausahawan	3. Memahami keberhasilan dan kegagalan wirausaha	3. Mengidentifikasi sikap dan perilaku wirausahawan		
4.1.2 Mempresentasikan sikap dan perilaku wirausahawan yang berhasil	4. Melakukan sikap dan perilaku wirausaha diberbagai situasi dan kondisi, dengan percaya diri	4. Mempresentasikan sikap dan perilaku wirausahawan yang berhasil		
	5. Melakukan sikap prestatif di berbagai kegiatan			
	6. Membedakan keberhasilan dan kegagalan usaha			

Kunci Jawaban

1. Factor-faktor yang mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang adalah sebagai berikut :
 - a. Efisiensi. Efisiensi dapat dirumuskan sebagai suatu teknik operasional yang berdampak Pada pencapaian tujuan secara optimal dan efektif, sehingga sumber daya, waktu, potensi, dan modal termanfaatkan secara penuh tanpa terbuang..
 - b. Perubahan lingkungan. Dinamika lingkungan ditunjukkan oleh perubahan yang sedemikian cepat terjadi di segala bidang.
 - c. Perubahan social. Perubahan dalam masyarakat yang dapat muncul adalah pertumbuhan populasi, perubahan kebutuhan masyarakat dan variasi aspek-aspek pengembangan. Hasilnya, seorang pengusaha harus berubah untuk memuaskan kebutuhan masyarakat.
 - d. Persaingan. Persaingan termasuk pada usaha yang menjual produk-produk sejenis dan memberikan layanan yang sama sehingga bersaing untuk mendapatkan pelanggan yang sama. Terlepas dari barang dan jasa yang ditawarkan, akan selalu dihadapkan dengan persaingan, bahkan persaingan terjadi walaupun menawarkan barang atau jasa yang tidak sama dengan pesaing..
 - e. Perubahan teknologi. Teknologi secara berkala berubah sesuai dengan permintaan konsumen. Pengembangan Teknologi baru dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa baru. Perubahan Minat. Pengusaha menggunakan perilaku mereka untuk mengendalikan situasi. Sikap mental positif membantu untuk tetap fokus pada kegiatan yang paling diminati dan hasil yang ingin dicapai. Sebagai tambahan, pengamatan,





IPK	Tujuan Pembelajaran	Indikator Soal	Jenis Soal	Soal
				<p>ketekunan dan kerja keras adalah inti suksesnya seorang pengusaha.</p> <p>2. Hubungan sikap dasar wirausaha adalah sebagai berikut : Lima sikap dasar wirausaha, yaitu; 1. Bertekad bulat ingin berwirausaha, 2. Menyukai resiko sedang; 3. Memiliki sikap positif; 4. Berani mandiri dan memimpin; 5. Mau belajar dari pengalaman. Dengan sikap wirausaha tersebut terbentuklah lima perilaku wirausaha yang spesifik, yaitu; 1. Berkomunikasi mencari informasi dan relasi; 2. Berkreasi menciptakan nilai tambah; 3. Berhitung mengamankan investasi terhadap resiko; 4. Beroperasi sendiri atau dalam kelompok; dan 5. Berkembang sebagai wirausaha. Berkaitan dengan kondisi tersebut maka wirausaha akan mungkin menghadapi perubahan yang harus disikapi. Seorang wirausaha harus Fleksibel dan Mudah Menerima, Percaya diri, Optimis dan semangat, Tegas dan mampu mengendalikan diri, Ingin Selalu Bersaing, dan selalu Ingin tahu serta berani mencoba. Oleh karena itu perlu dipahami bagaimana mengatasi perubahan dan sadar bahwa sikap penolakan terhadap perubahan merupakan penghambat bagi wirausaha untuk menuju sukses. Tentunya dengan teknik mengatasi perubahan, yaitu Memahami situasi, Menetapkan masalah, Menemukan alternatif, dan memilih tindakan dengan mengingat adanya berbagai faktor yang mempengaruhi terjadinya perubahan.</p> <p>3. Penanaman perilaku kerja prestatif dilakukan dengan cara : a. Pengembangan diri dalam komitmen; b. Pembinaan dan pengembangan kerja; c. Bimbingan penyuluhan dan pengawasan bekerja; d. Memotivasi pekerja mau bekerja aktif, kreatif dan inovatif.</p> <p>4. Langkah-langkah prestatif dalam belajar kewirausahaan adalah sebagai berikut : a. Belajar mengenal diri sendiri b. Belajar mengenal bisnisnya dengan baik c. Belajar membuat perencanaan bisnis; d. Belajar mengembangkan diri pribadi secara efektif dan efisien; e. Belajar memecahkan suatu permasalahan dalam berwirausaha; f. Belajar magang di berbagai bisnis; g. Belajar secara ilmiah dalam berwirausaha; h. Belajar bekerja di berbagai bisnis; i. Belajar mengembangkan sikap mental berwirausaha; j. Belajar bekerja sama dengan wirausaha; k. Belajar mengenal lingkungannya.</p> <p>5. Makna kegagalan adalah bahwa setiap orang punya jatah kegagalan masing-masing, yang paling penting adalah bagaimana kita bangkit dari kegagalan dan bias belajar dari kegagalan itu supaya kita bias melangkah ke arah yang lebih baik lagi.</p>

Rubrik nilai pengetahuan Produk Kreatif dan Kewirausahaan

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 1

- Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
- Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
- Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 2

- Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
- Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
- Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.





PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 3

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 4

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 5

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

Setiap soal diberi bobot yang sama
Rumus pengolahan Nilai adalah:

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah skor yang diperoleh}}{\text{jumlah skor maksimal}} \times 100 = \text{---}$$

Pada contoh soal di atas skor maksimal adalah 15

Kepala SMK Negeri 1
Kota Sukabumi

Sukabumi, Juli 2019
Guru Mata Pelajaran

Saepurohman Udung, M.Pd.
NIP 19630806 198803 1007

Elfin Permana, S.Pd.
NIP 197511052006041006





RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Kota Sukabumi	
Mata Pelajaran	: Produk Kreatif dan Kewirausahaan	
Kompetensi Keahlian	: Produksi Film	
Kelas/Semester : XI/3	Tahun Pelajaran : 2017/2018	Alokasi Waktu : 14 JP

A. Kompetensi Inti dan Kompetensi Dasar

Kompetensi Inti

1. Pengetahuan

Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional lanjut, dan metakognitif secara multidisiplin sesuai dengan bidang dan lingkup kerja **Produksi Film** pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.

2. Keterampilan

- a. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja **Produksi Film**





- b. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
- c. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.
- d. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar

- 3.2 Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa
- 4.2 Menentukan peluang usaha produk barang/jasa

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.2.1 Memahami analisis SWOT
- 3.2.2 Menerapkan metode analisis peluang usaha secara sederhana
- 3.2.3 Menganalisis peluang usaha dari suatu produk barang/jasa
- 4.2.1 Menentukan peluang usaha produk barang/jasa
- 4.2.2 mempresentasikan hasil analisis peluang usaha

C. Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi peserta didik diharapkan dapat :

1. Memahami analisis SWOT
2. Menerapkan metode analisis peluang usaha secara sederhana
3. Menganalisis peluang usaha dari suatu produk barang/jasa
4. Menentukan peluang usaha produk barang/jasa
5. Mempresentasikan hasil analisis peluang usaha

D. Materi Pembelajaran

1. Analisis SWOT
Analisis SWOT atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan Ke-Ke-P-An, merupakan singkatan dari kekuatan (*strenght*), kelemahan (*waeknes*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). Adalah merupakan alat analisis yang mendasarkan





kepada kemampuan melihat kekuatan baik internal maupun eksternal yang dimiliki perusahaan dibanding perusahaan pesaing. Tujuannya adalah untuk : melakukan analisis situasi atau kondisi, sehingga dapat merumuskan strategi perusahaan dalam persaingannya di pasaran. Analisis SWOT ini dilakukan dengan : 1). Menganalisis Faktor Strategis Internal dan Eksternal, 2). Membuat Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS = *Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan Matriks Faktor Strategis Eksternal (EFAS = *External Strategic Factors Analysis Summary*), 3). Membuat Matriks Ruang (*Space Matriks*), 4). Menyusun keputusan strategis

a). Menganalisis Faktor Strategis Internal dan Eksternal Langkah menganalisis faktor strategis internal dan eksternal adalah sebagai berikut : 1). Menginventarisir faktor internal yang mempengaruhi pencapaian goals/sasaran, visi, dan misi yang telah ditetapkan secara rinci (detail) dengan teknik brainstorming dan atau NGT/Non Group Technique. Kemudian mendiskusikan setiap faktor internal apakah termasuk kekuatan atau kelemahan dibandingkan dengan perusahaan lain, dengan cara polling pendapat. • Kekuatan adalah kegiatan (proses) dan sumberdaya yang sudah baik • Kelemahan adalah kegiatan (proses) dan sumberdaya yang belum baik. 2). Menginventarisir faktor eksternal yang mempengaruhi pencapaian goals/sasaran, visi dan misi yang telah ditetapkan secara rinci (detail) dengan teknik brainstorming dan NGT/Non Group Technique. Kemudian mendiskusikan setiap faktor eksternal apakah termasuk peluang atau ancaman dibanding perusahaan lain, dengan cara polling pendapat. Peluang adalah faktor eksternal yang positif. Ancaman adalah faktor eksternal yang negatif

b). Membuat Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS= Internal Strategic Factors Analysis Summary) dan Matriks Faktor Strategis Eksternal (EFAS = External Strategic Factors Analysis Summary) Tujuannya adalah melihat berapa posisi tiap faktor yang telah termasuk kedalam kekuatan, kelemahan, peluang ataupun ancaman setelah dilakukan pembobotan, peratingan, dan penilaian

c). Membuat Matriks Ruang (Space Matriks) Tujuannya adalah menggambarkan posisi/kedudukan strategis perusahaan pada matriks ruang (space matrix). Dengan bantuan matriks ruang yang terdiri dari 4 ruang, sehingga akan terlihat pada posisi ruang atau kuadran mana perusahaan berada. Kuadran 1 Kuadran ini merupakan posisi yang terbaik, karena lembaga berada pada daerah yang “kuat” dan “berpeluang”. Pada daerah ini, sangat memungkinkan bagi lembaga untuk melakukan pertumbuhan yang agresif karena memiliki peluang dan kekuatan yang dibutuhkan. Strategi yang harus ditetapkan pada posisi ini adalah kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). _ Kuadran 2 Kuadran ini menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala kelemahan internal. Fokus strateginya adalah meminimalkan masalah internal lembaga sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih b _ Kuadran 3 Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, lembaga menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal. _ Kuadran 4 Meskipun





menghadapi berbagai ancaman, lembaga masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

d). Merumusan Strategi Umum (*Grand strategis*) Tujuannya merumuskan strategi umum (*grand strategy*), adalah mengembangkan perusahaan dengan memanfaatkan hasil Analisis SWOT kedalam suatu format dengan memilih 5-10 faktor utama tiap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. **e). Membuat keputusan strategis** Merumuskan keputusan strategi dengan menghubungkan antara baris faktor internal (S dan W) dan kolom faktor eksternal (O dan T). Pada pertemuan keduanya, melakukan analisis strategi yang mungkin dikembangkan dengan memanfaatkan keterkaitan keduanya. Untuk mempermudah analisis ini, perhatikan saran umum dalam mengembangkan strategi tersebut di bawah ini. 1). Strategi yang menghubungkan antara S dan O Strategi dibuat berdasarkan jalan pikiran yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya 2). Strategi yang menghubungkan antara S dan T Strategi yang dipilih adalah menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dihadapi. 3). Strategi yang menghubungkan antara W dan O Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. 4). Strategi yang menghubungkan antara W dan T Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2. Metode Analisis peluang usaha secara sederhana

a. Strength (Kelebihan)

Strength merupakan situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan yang dimiliki oleh produk yang bisa memberikan pengaruh positif pada saat ini atau pun di masa yang akan datang. Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:

- 1) Kelebihan apa yang dimiliki oleh produk kita?
- 2) Apa yang membuat produk kita lebih baik dari produk yang lainnya?
- 3) Keunikan apa yang dimiliki oleh produk kita?
- 4) Apa yang menyebabkan produk kita mendapatkan penjualan?
- 5) Apa yang dilihat atau dirasakan oleh konsumen kita sebagai suatu kelebihan?

b. Weakness (Kelemahan)

Weakness merupakan situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan yang dimiliki oleh produk yang dibuat yang bisa memberikan pengaruh negatif pada saat ini atau pun di masa yang akan datang. Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:





- 1) Apa yang dapat kita tingkatkan dalam produk yang dibuat?
- 2) Apa saja yang harus dihindari oleh produk yang kita buat?
- 3) Faktor apa saja yang menyebabkan kehilangan penjualan?
- 4) Apa yang dilihat atau dirasakan oleh konsumen sebagai suatu kelemahan produk kita?
- 5) Apa yang dilakukan oleh pesaing sehingga mereka dapat lebih baik dari produk kita?

c. Opportunities (Peluang)

Opportunities merupakan situasi atau kondisi yang merupakan peluang atau kesempatan di luar perusahaan atau organisasi yang bisa memberikan peluang untuk berkembang di kemudian hari. Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:

- 1) Kesempatan apa yang dapat kita lihat?
- 2) Perkembangan tren apa yang sejalan dengan produk kita?

d. Threats (Ancaman)

Threats merupakan ancaman-ancaman apa saja yang mungkin akan dihadapi oleh produk yang bisa menghambat laju perkembangan dari produk yang dibuat. Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:

- 1) Hambatan apa yang sedang kita hadapi sekarang?
- 2) Apa saja hal yang dilakukan oleh pesaing produk kita?
- 3) Perkembangan Teknologi apa yang menyebabkan ancaman bagi produk kita?
- 4) Adakah perubahan peraturan pemerintah yang akan mengancam perkembangan produk kita?

3. Analisis peluang usaha

Secara umum, yang menyebabkan seseorang mampu melihat peluang usaha dibandingkan dengan yang tidak mampu melihat adalah: Pertama, mereka memiliki akses yang lebih baik akan informasi tentang keberadaan peluang. Kedua, mereka dapat mengenali peluang lebih baik daripada yang lain walaupun diberikan sejumlah informasi yang sama tentang peluang. Biasanya, hanya orang yang memiliki kemampuan kognitif superior yang memiliki kemampuan tersebut. Beberapa orang mampu mengenali peluang lebih baik karena mereka memiliki informasi lebih dibandingkan orang lain. Informasi ini memungkinkan seseorang untuk mengetahui bahwa sebuah peluang adalah sebuah anugerah ketika orang lain mengabaikan situasi tersebut. Informasi pengalaman hidup yang spesifik,





seperti pekerjaan atau kehidupan sehari-hari dapat memberikan akses pada informasi dimana orang lain belum tentu mendapatkannya

Peluang usaha adalah suatu ide yang menarik yang memberi kemungkinan hasil bagi seorang pengambil resiko. Peluang seperti itu diwakili oleh persyaratan pelanggan dan menuju penyediaan suatu produk atau jasa dan menciptakan atau menambah nilai bagi pembelinya. Suatu ide yang baik belum tentu merupakan peluang bisnis yang baik. Sebagai contoh, Anda menciptakan suatu produk yang baik dari segi teknis, namun pasar belum siap untuk produk itu. Atau ide itu masuk akal, tetapi tingkat persaingan dan sumber daya yang dibutuhkan tidak layak untuk dilanjutkan. Kadang-kadang bahkan ada pasar yang siap untuk ide itu, tetapi pengembalian investasi tidak dapat diterima. Jadi, apa yang mengubah suatu ide menjadi peluang usaha? Jawaban yang sederhana adalah bila pendapatan melebihi biaya + laba.

E. Pendekatan, Strategi dan Metode

1. Pendekatan
Student Active Learning
2. Strategi
Discovery Learning
3. Metode
Ceramah, Tanya-jawab, diskusi, pengamatan, dan observasi

F. Kegiatan Pembelajaran

1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)	Waktu
<p>Kegiatan Pendahuluan Guru : Orientasi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran 2. Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin 3. Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran. <p>Apersepsi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengaitkan materi/<i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, 2. Mengingat kembali materi prasyarat dengan bertanya. 3. Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan. <p>Motivasi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari. 2. Apabila materi/<i>tema/projek</i> ini kerjakan dengan baik dan 	<p>10 menit</p>





1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)		Waktu
<p>sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang:</p> <p>→ <i>Peluang Usaha</i></p> <p>3. Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung</p> <p>4. Mengajukan pertanyaan.</p> <p>Pemberian Acuan</p> <p>1. Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu.</p> <p>2. Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung</p> <p>3. Pembagian kelompok belajar</p> <p>4. Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.</p>		
Kegiatan Inti		
Sintak Model Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	
<p>Orientasi peserta didik kepada masalah</p>	<p>Mengamati Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik → <i>Peluang Usaha</i> Dengan cara :</p> <p>1. Mengamati Peserta didik diminta untuk mengamati lembar kerja, gambar/video pemberian contoh-contoh materi/soal untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb yang berhubungan dengan: → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>2. Membaca (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung), Peserta didik diminta membaca materi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain, dari internet/materi yang berhubungan dengan → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>3. Mendengar Peserta didik diminta untuk mendengarkan pemberian materi oleh guru yang berkaitan dengan: → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>4. Menyimak, Peserta didik diminta untuk menyimak penjelasan pengantar kegiatan/materi secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai : → <i>Peluang Usaha</i></p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Kompetensi Keahlian ; Profesi dan Siaran Program 285 menit</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Televisi</p>





1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)		Waktu
	Untuk melatih kesungguhan, ketelitian, mencari informasi.	
Mengorganisasikan peserta didik	<p>Menanya Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar, contohnya :</p> <p>5. Mengajukan pertanyaan tentang : → <i>Peluang Usaha</i> yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (dimulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat. Misalnya : → <i>Jelaskan Faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha ?</i></p>	
Membimbing penyelidikan individu dan kelompok	<p>Mengumpulkan informasi Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan:</p> <p>6. Membaca sumber lain selain buku teks, Mengunjungi laboratorium komputer perpustakaan sekolah untuk mencari dan membaca artikel tentang → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>7. Mengumpulkan informasi Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>8. Saling tukar informasi tentang : → <i>Peluang Usaha</i> Dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan menggunakan metode ilmiah yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang disediakan dengan cermat untuk mengembangkan sikap teliti, jujur, sopan, menghargai pendapat orang lain, kemampuan</p>	





1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)		Waktu
	berkomunikasi, menerapkan kemampuan mengumpulkan informasi melalui berbagai cara yang dipelajari, mengembangkan kebiasaan belajar dan belajar sepanjang hayat.	
Mengembangkan dan menyajikan hasil karya	<p>Mengkomunikasikan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan 2. Menyampaikan hasil diskusi berupa kesimpulan berdasarkan hasil analisis secara lisan, tertulis, atau media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan 3. Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang : 4. Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan 5. Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. 6. Menyimpulkan tentang poin-poin penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang <i>Peluang Usaha</i> 7. Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. 8. Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa. 9. Menyelesaikan uji kompetensi yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang telah disediakan secara individu untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pelajaran 	
Menganalisa dan mengevaluasi proses pemecahan masalah	<p>Mengasosiasikan</p> <p>Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari guru terkait pembelajaran tentang: → <i>Peluang Usaha</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 9. informasi yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya maupun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja. 	





1. Pertemuan Ke-1 (7 x 45 menit)		Waktu
	<p>10. Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai → <i>Peluang Usaha</i></p> <p>10. Menambah keluasan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari berbagai sumber yang memiliki pendapat yang berbeda sampai kepada yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan : → <i>Peluang Usaha</i></p>	
<p>Kegiatan Penutup Peserta didik :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat rangkuman/simpulan pelajaran tentang poin-poin penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan. 2. Melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan. <p>Guru :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa. Peserta didik yang selesai mengerjakan projek dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian projek. 2. Memberikan penghargaan kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik 3. Merencanakan kegiatan tindak lanjut dalam bentuk tugas kelompok/perorangan (jika diperlukan). 4. Mengagendakan pekerjaan rumah. 5. Menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya 		<p>10 Program menit Siaran dan Produksi</p>

G. Alat/Bahan dan Media Pembelajaran

Alat dan Media Pembelajaran

1. Video Pembelajaran
2. Laptop
3. Proyektor
4. Jaringan Internet/Wifi
5. Whiteboard
6. Spidol
7. Penghapus

H. Sumber Belajar

1. Buku paket/modul/bahan ajar produk kreatif dan kewirausahaan
2. Youtube.com
3. Laman yang berhubungan dengan materi





I. Penilaian Pembelajaran

1. Penilaian Ranah Sikap

a. Instrumen dan Rubrik Penilaian

No	Nama Siswa/ Kelompok	Disiplin				Jujur				Tanggung Jawab				Santun				Nilai Akhir
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.																		
2.																		
3.																		
4.																		
5.																		
N																		

b. Rubrik Penilaian

Peserta didik memperoleh skor:

- 4 = jika empat indikator terlihat
- 3 = jika tiga indikator terlihat
- 2 = jika dua indikator terlihat
- 1 = jika satu indikator terlihat

Indikator Penilaian Sikap:

Disiplin

- 5) Tertib mengikuti instruksi
- 6) Mengerjakan tugas tepat waktu
- 7) Tidak melakukan kegiatan yang tidak diminta
- 8) Tidak membuat kondisi kelas menjadi tidak kondusif

Jujur

- 5) Menyampaikan sesuatu berdasarkan keadaan yang sebenarnya
- 6) Tidak menutupi kesalahan yang terjadi
- 7) Tidak menyontek atau melihat data/pekerjaan orang lain
- 8) Mencantumkan sumber belajar dari yang dikutip/dipelajari

Tanggung Jawab

- 5) Pelaksanaan tugas piket secara teratur
- 6) Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok
- 7) Mengajukan usul pemecahan masalah
- 8) Mengerjakan tugas sesuai yang ditugaskan

Santun

- 1) Berinteraksi dengan teman secara ramah
- 2) Berkomunikasi dengan bahasa yang tidak menyinggung perasaan
- 3) Menggunakan bahasa tubuh yang bersahabat





4) Berperilaku sopan

Nilai akhir sikap diperoleh berdasarkan modus (skor yang sering muncul) dari keempat aspek sikap di atas.

Kategori nilai sikap:

- Sangat baik : apabila memperoleh nilai akhir 4
- Baik : apabila memperoleh nilai akhir 3
- Cukup : apabila memperoleh nilai akhir 2
- Kurang : apabila memperoleh nilai akhir 1

2. Penilaian Ranah Pengetahuan

IPK	Tujuan Pembelajaran	Indikator Soal	Jenis Soal	Soal
3.2.4 Memahami analisis SWOT	1. Memahami analisis SWOT	Siswa dapat :	Tes Tertulis	1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan analisa SWOT? 2. Buat contoh SWOT produk yang ada disekitar lingkungan anda? 3. Jelaskan ada berapa pemanfaatan peluang yang bisa dilakukan? 4. Berikan 5 contoh peluang usaha kreatif yang ada sekarang ? 5. Jelaksan apa yang dimaksud dengan peluang usaha?
3.2.5 Menerapkan metode analisis peluang usaha secara sederhana	2. Menerapkan metode analisis peluang usaha secara sederhana	1. Menjelaskan analisis SWOT		
3.2.6 Menganalisis peluang usaha dari suatu produk barang/jasa	3. Menganalisis peluang usaha dari suatu produk barang/jasa	2. Memberikan contoh penggunaan SWOT		
4.2.1 Menentukan peluang usaha produk barang/jasa	4. Menentukan peluang usaha produk barang/jasa	3. Mengidentifikasi peluang usaha di sekitarnya		
4.2.2 mempresentasikan hasil analisis peluang usaha	5. Mempresentasikan hasil analisis peluang usaha	4. Memberikan contoh peluang usaha di sekitarnya		
		5. Memberikan analisa peluang usaha		

Kunci Jawaban

1. Analisis SWOT atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan Ke-Ke-P-An, merupakan singkatan dari kekuatan (*strenght*), kelemahan (*waeknes*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). Adalah merupakan alat analisis yang mendasarkan kepada kemampuan melihat kekuatan baik internal maupun eksternal yang dimiliki perusahaan dibanding perusahaan pesaing. Tujuannya adalah untuk : melakukan analisis situasi atau kondisi, sehingga dapat merumuskan strategi perusahaan dalam persaingannya di pasaran. Analisis SWOT ini dilakukan dengan : 1). Menganalisis Faktor Strategis Internal dan Eksternal, 2). Membuat Matriks Faktor Strategis Internal (IFAS = *Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan Matriks Faktor Strategis Eksternal (EFAS = *External Strategic Factors Analysis Summary*), 3). Membuat Matrik Ruang (*Space Matriks*), 4). Menyusun keputusan strategis
2. Produk khas Daerah Kota Sukabumi (Mochi)
Strenght adanya diversifikasi produk
Weakness cepat basi
Oppurtunity Dijadikan oleh-oleh
Threat pesaing memberikan harga murah
3. Pemanfaatan peluang usaha bisa dilakukan dengan memanfaatkan : Waktu (lebaran), barang bekas (Ban Bekas), relasi (dropship) dan dari sumber alam (batu jadi hiasan)
4. Peluang usaha kreatif : Tahu Susu, Ojek Online, Bekam online, dll
5. Peluang usaha adalah Peluang Usaha yaitu kesempatan yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk mendapatkan apa yang di inginkannya (keuntungan/ kekayaan/uang) dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.

Rubrik nilai pengetahuan Produk Kreatif dan Kewirausahaan

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 1





1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 2

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 3

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 4

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

PEDOMAN PENSKORAN

Skor Penilaian No 5

1. Skor 3 jika peserta didik dapat menjelaskan sangat sesuai kunci jawaban
2. Skor 2 jika peserta didik dapat menjelaskan sesuai kunci jawaban.
3. Skor 1 jika peserta didik dapat menjelaskan kurang sesuai sesuai kunci jawaban.

Setiap soal diberi bobot yang sama
Rumus pengolahan Nilai adalah:

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah skor yang diperoleh}}{\text{jumlah skor maksimal}} \times 100 = \text{_____}$$

Pada contoh soal di atas skor maksimal adalah 15

Kepala SMK Negeri 1

Sukabumi, Juli 2019
Guru Mata Pelajaran





Kota Sukabumi

Saepurohman Udung, M.Pd.
NIP 19630806 198803 1007

Elfin Permana, S.Pd.
NIP 197511052006041006

