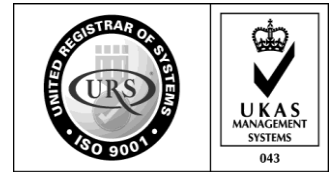




RENCANA PELAKSANAAN  
PEMBELAJARAN  
No. 08/XII/Gasal/2020



Satuan Pendidikan : SMK NEGERI 1 BREBES  
Kelas/Semester : XII / Gasal  
Mata Pelajaran : Pengelolaan Bisnis Ritel  
Materi : Menerapkan penjualan langsung  
Pertemuan ke : 3 (3 X Pertemuan)  
Waktu : 6 X 45 menit

**A. Kompetensi Inti :**

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam sertadalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
3. Memahami, menerapkan, dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, dan prosedural berdasarkan rasa ingintahunyatentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah
4. Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan

**B. Kompetensi Dasar dan Indikator**

NO.	KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI
1	3.18 Menerapkan penjualan langsung	3.18.1.Menguraikanpengertian penjualan langsung. 3.18.2. menguraikan tujuan kode etik penjualan langsung. 3.18.3. menguraikan macam-macam penjualan langsung. 3.18.4. Menguraikan proses penjualan langsung. 3.18.5.menganalisis media penjualan langsung 3.18.6 menguraikan kegunaan penjualan langsung 3.18.7 menganalisis kelebihan dan kelemahan penjualan langsung.
4	4.18 Melakukan penjualan langsung	4.18.1Menerapkan proses penjualan langsung 4.18.2 melakukan penjualan langsung

**C. Tujuan Pembelajaran**

Melalui kegiatan pembelajaran menggunakan model Discovery Learning dan pendekatan saintifik yang menuntun peserta didik untuk mengamati (membaca) permasalahan, menuliskan penyelesaian dan mempresentasikan hasilnya di depan kelas, selama dan setelah mengikuti proses pembelajaran ini peserta didik diharapkan dapat :

- Menguraikan pengertian penjualan langsung.
- Menguraikan tujuan kode etik penjualan langsung.
- Menguraikan macam-macam penjualan langsung.
- Menguraikan proses penjualan langsung.
- Menganalisis media penjualan langsung
- Menguraikan kegunaan penjualan langsung
- Menganalisis kelebihan dan kelemahan penjualan langsung.
- Menerapkan proses penjualan langsung
- Melakukan penjualan langsung

dengan rasa rasa ingin tahu, tanggung jawab, disiplin selama proses pembelajaran, bersikap jujur, santun, percaya diri dan pantang menyerah, serta memiliki sikap responsif (berpikir kritis) dan pro-aktif (kreatif), serta mampu berkomunikasi dan bekerjasama dengan baik.

#### D. Materi Pembelajaran

- pengertian penjualan langsung.
- tujuan kode etik penjualan langsung.
- macam-macam penjualan langsung.
- proses penjualan langsung.
- media penjualan langsung
- kegunaan penjualan langsung
- kelebihan dan kelemahan penjualan langsung.
- proses penjualan langsung

#### E. Pendekatan /Model/Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Saintifik (*scientific*).
2. Model :Discovery Learning
3. Metode : Mind mapping, teknik ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi), diskusi kelompok, tanya jawab, penugasan

#### F. Media /Alat /Sumber Pembelajaran

1. Media : Bahan tayang dan internet
2. Alat : LCD dan Laptop
3. Sumber :
  - Buku Penge-lolaan Bisnis Ritel XII
  - Buku paket
  - Buku- - buku referensi lain
  - Media cetak,elektronik, Internet
  - Modul-modul lain yang diunduh dari internet/website

#### G. Kegiatan Pembelajaran

Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
<b>Kegiatan Pendahuluan</b>	15 menit
<b>Guru :</b> <b>Orientasi</b> ( <i>Menunjukkan sikap disiplin sebelum memulai proses pembelajaran,</i>	

*menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianut (Karakter) serta membiasakan membaca dan memaknai (Literasi)).*

- Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran
- Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin
- Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran.

#### **Apersepsi**

- Mengaitkan *materi/tema/kegiatan* pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan *materi/tema/kegiatan* sebelumnya, pada kelas X
- Mengingatkan kembali materi prasyarat dengan bertanya.
- Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan.


#### **Motivasi**

- Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari.
- Apabila *materi/tema/ projek* ini dikerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang:
  - pengertian penjualan langsung.
  - tujuan kode etik penjualan langsung.
  - macam-macam penjualan langsung.
  - proses penjualan langsung.
  - media penjualan langsung
  - kegunaan penjualan langsung
  - kelebihan dan kelemahan penjualan langsung.
  - proses penjualan langsung
- Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung
- Mengajukan pertanyaan.

#### **Pemberian Acuan**

- Menyampaikan kompetensi yang akan dicapai dan manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari
- Menyampaikan garis besar cakupan materi
- Menyampaikan metode pembelajaran dan teknik penilaian yang akan digunakan
- Membagi peserta didik menjadi 8 Kelompok (dengan setiap anggota kelompok berjumlah 4 - 5 orang).

## Kegiatan Inti

Sintak Model Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
Stimulation (stimulasi/pemberian rangsangan)	<p>Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian (<i>Berpikir kritis dan bekerjasama (4C) dalam mengamati permasalahan (literasi membaca) dengan rasa ingin tahu, jujur dan pantang menyerah (Karakter)</i>) pada topik:</p> <p>“penjualan langsung” dengan cara :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Melihat</b> (gambar) Memperlihatkan gambar mengenai penjualan langsung</li> </ul> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Siswa diminta untuk melihat gambar di atas sehingga diperoleh gambaran awal tentang penjualan langsung .</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Mengamati</b> <i>Berpikir kritis dan bekerjasama (4C) dalam mengamati permasalahan (literasi membaca) dengan rasa ingin tahu, jujur dan pantang menyerah (Karakter)</i> Peserta didik bersama kelompoknya melakukan pengamatan dari permasalahan yang ada di modul berkaitan dengan materi penjualan langsung 1. <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>Masalah pertama yaitu:</b> <i>Banyak orang yang belum paham dengan macam-macam penjualan langsung . Jelaskan macam-macam penjualan langsung!</i></li> <li>➢ <b>Masalah kedua, yaitu:</b> <i>Banyak ornga yang belum paham dengan cara/ proses</i></li> </ul> </li> </ul>

	<p><i>penjualan langsung.</i></p> <p><i>Jelaskan Tata cara penjualan langsung.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Membaca</b> (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung),(Literasi) Peserta didik diminta membaca materi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain dan dari internet/materi yang berhubungan dengan <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Mendengar</b> Peserta didik diminta mendengarkan pemberian materi oleh guru yang berkaitan dengan <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Menyimak</b> Peserta didik diminta menyimak penjelasan pengantar kegiatan secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai : <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> </li> </ul>	
<p><i>Problem statemen</i> (pertanyaan/identifikasi masalah)</p>	<p>Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar <i>Berpikir kritis dan kreatif (4C) dengan sikap jujur , disiplin, serta tanggung jawab dan kerja sama yang tinggi (Karakter)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Peserta didik diminta mendiskusikan hasil pengamatannya dan mencatat fakta-fakta yang ditemukan, serta menjawab pertanyaan berdasarkan hasil pengamatan yang ada pada buku paket; <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ Pendidik memfasilitasi peserta didik untuk menanyakan hal-hal yang belum dipahami berdasarkan hasil pengamatan dari buku paket yang didiskusikan bersama kelompoknya;</li> <li>❖ <b>Mengajukan pertanyaan</b> tentang : <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> 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 </li> </ul>	

	<p>pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat.</p>	
<p>Data collection (pengumpulan data)</p>	<p>Peserta didik mengumpulkan berbagai informasi (<i>Berpikir kritis, kreatif, bekerjasama dan saling berkomunikasi dalam kelompok (4C), dengan rasa ingin tahu, tanggung jawab dan pantang menyerah (Karakter), literasi (membaca)</i> yang dapat mendukung jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan, baik dari buku paket maupun sumber lain seperti internet; melalui kegiatan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Mengamati obyek/kejadian,</b></li> <li>❖ <b>Wawancara dengan nara sumber</b></li> <li>❖ <b>Mengumpulkan informasi</b> Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Membaca sumber lain selain buku teks,</b> Peserta didik diminta mengeksplor pengetahuannya dengan membaca buku referensi tentang <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Mempresentasikan ulang</b></li> <li>❖ <b>Aktivitas:</b>(<i>Mengembangkan kemampuan berpikir kritis, kreatif, berkomunikasi dan bekerjasama (4C),</i>) <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <i>Bentuklah kelompok yang masing-masing beranggotakan 3-4 orang.</i></li> <li>➢ <i>Setiap kelompok mencari informasi mengenai penjualan langsung .</i></li> <li>➢ <i>Sajikan data/informasi yang telah diperoleh dan jelaskan.</i></li> </ul> </li> <li>❖ <b>Mendiskusikan</b> <i>Berpikir kritis, kreatif, bekerjasama dan saling berkomunikasi dalam kelompok (4C), dengan rasa ingin tahu dan pantang menyerah (Karakter)</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <i>Peserta didik diminta untuk membentuk kelompok diskusi yang terdiri dari 3-5 orang untuk berdiskusi berkaitan dengan penjualan langsung .</i></li> </ul> </li> <li>❖ <b>Mengulang</b></li> <li>❖ <b>Saling tukar informasi tentang</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ penjualan langsung</li> </ul> </li> </ul>	

	<p>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>	
Data processing (pengolahan Data)	<p>Pendidik mendorong agar peserta didik secara aktif terlibat dalam diskusi kelompok serta saling bantu untuk menyelesaikan masalah (<i>Mengembangkan kemampuan berpikir kritis, kreatif, berkomunikasi dan bekerjasama (4C),</i>)</p> <p>Selama peserta didik bekerja di dalam kelompok, pendidik memperhatikan dan mendorong semua peserta didik untuk terlibat diskusi, dan mengarahkan bila ada kelompok yang melenceng jauh pekerjaannya dan bertanya (<i>Nilai Karakter: rasa ingin tahu, jujur, tanggung jawab, percaya diri dan pantang menyerah</i>) apabila ada yang belum dipahami, bila diperlukan pendidik memberikan bantuan secara klasikal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Berdiskusi</b> tentang data : <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ penjualan langsung yang sudah dikumpulkan / terangkum dalam kegiatan sebelumnya.</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Mengolah informasi</b> yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya mau pun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja.</li> <li>❖ <b>Pesertadidik</b> mengerjakan beberapa soal mengenai <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ penjualan langsung</li> </ul> </li> </ul>	
Verification (pembuktian)	<p>Peserta didik mendiskusikan hasil pengamatannya dan memverifikasi hasil pengamatannya dengan data-data atau teori pada buku sumber melalui kegiatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Menambah keluasan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari</li> </ul>	

	<p>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>➤ penjualan langsung</p> <p><b>antara lain dengan</b> : Peserta didik dan guru secara bersama-sama membahas jawaban soal-soal yang telah dikerjakan oleh peserta didik.</p>	
<p>Generalizatio (menarik kesimpulan)</p>	<p>Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 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</li> <li>❖ Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang : <ul style="list-style-type: none"> <li>“penjualan langsung ”</li> </ul> </li> <li>❖ Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan</li> <li>❖ Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya.</li> <li>❖ Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ penjualan langsung</li> </ul> </li> <li>❖ Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan.</li> <li>❖ Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa.</li> <li>❖ 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</li> </ul>	
<p><b>Kegiatan Penutup</b> Peserta didik :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat resume dengan bimbingan guru tentang point-point penting yang</li> </ul>		



muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan.

- Mengagendakan pekerjaan rumah.
- Mengagendakan proyek yang harus dipelajari pada pertemuan berikutnya di luar jam sekolah atau dirumah.

Guru :

- Memfasilitasi peserta didik dalam merumuskan kesimpulan sementara tentang lingkungan pemasaran berdasarkan hasil diskusi, melalui revid indikator yang hendak dicapai pada hari itu.
- Meminta beberapa peserta didik untuk mengungkapkan manfaat mengetahui konsep lingkungan pemasaran dalam kehidupan sehari-hari maupun permasalahan pemasaran.
- Memberikan tugas kepada peserta didik (PR), dan mengingatkan peserta didik untuk melanjutkan mencari informasi dari berbagai sumber (buku maupun internet) agar dipertemuan berikutnya dapat menuliskan hasil diskusi di kertas karton sebagai bahan presentasi. Peserta didik pun diingatkan untuk mempersiapkan diri menghadapi tes/evaluasi akhir setelah sesi persentasi.
- Memberi salam.

## I Penilaian Hasil Belajar

### Instrumen Penilaian Hasil Belajar

#### 1. Instrumen Sikap (Terlampir)

#### 2. Instrumen Pengetahuan

#### Kisi-Kisi dan Soal

Kompetensi Dasar	Indikator	Indikator Soal	Jenis Soal	Soal
3.18 Menerapkan penjualan langsung	3.18.1. Menguraikan pengertian penjualan langsung. 3.18.2. menguraikan tujuan kode etik penjualan langsung. 3.18.3. menguraikan macam-macam penjualan langsung. 3.18.4. Menguraikan proses penjualan langsung. 3.18.5. menganalisis media penjualan langsung 3.18.6 menguraikan kegunaan penjualan langsung 3.18.7 menganalisis kelebihan dan kelemahan penjualan langsung.	1. Siswa dapat menjelaskan pengertian penjualan langsung 2. Siswa dapat menjelaskan tujuan kode etik penjualan langsung. 3. Siswa dapat menjelaskan macam-macam penjualan langsung. 4. Siswa dapat menjelaskan proses penjualan langsung. 5. Siswa dapat menjelaskan media penjualan langsung. 6. Siswa dapat menjelaskan kegunaan penjualan langsung. 7. Siswa dapat menjelaskan kelebihan penjualan langsung. 8. Siswa dapat menjelaskan kelemahan penjualan langsung. 9. Siswa dapat menjelaskan hal-hal yang harus diperhatikan oleh penjual langsung dalam menghadapi konsumen. 10. Siswa dapat menjelaskan kegunaan penjualan langsung.	Tes tertulis	1. Jelaskan pengertian penjualan langsung 2. Jelaskan tujuan kode etik penjualan langsung. 3. Jelaskan macam-macam penjualan langsung. 4. Jelaskan proses penjualan langsung. 5. Jelaskan media penjualan langsung.

--	--	--	--	--

Pedoman penilaian pengetahuan  
Skor maksimal untuk tiap butir soal adalah 5

Total skor maksimal pengetahuan : 50

Rumus Konversi Nilai

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah skor yang diperoleh}}{5} \times 10 = \dots\dots\dots$$

Kunci Jawaban :

1. Penjualan langsung adalah proses pemasaran produk secara langsung kepada konsumen biasanya dirumah mereka atau rumah orang lain, ditempat kerjamereka, dan ditempat-tempat lain diluar lokasi-lokasi permanen pengecer, biasanya melalui penjelasan atau peragaan produk-produk oleh seorang penjual langsung.
2. Tujuan kode etik penjualan langsung yaitu
  - a. Memberikan kepuasan dan perlindungan kepada semua pihak yang berkepentingan
  - b. Memajukan kompetisi yang sehat dalam rangka sistem dunia usaha bebas.
  - c. Peningkatan citra umum dari kegiatan penjualan langsung.
3. Macam-macam penjualan langsung. :
  - a. Single level marketing (pemasaran satu tingkat) merupakan metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/jasa yang dilakukannya sendiri.
  - b. Multilevel marketing (penjualan bertingkat) merupakan metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.
4. Proses penjualan langsung, penjualan meliputi kegiatan menghubungi calon-calon pelanggan, menawarkan dan memperagakan produk, menerima order dan mengirimkan atau mengantarkan barang serta menagih pembayaran.
5. Media penjualan langsung yaitu ;
  - a. Promosi penjualan
  - b. Penjualan pribadi
  - c. Penjualan langsung
  - d. Penjualan pertaian

### 3. Instrumen Keterampilan

Penilaian Praktek

Job sheet dan Format Penilaian Keterampilan Praktek saat ulangan harian

Terlampir

Mengetahui  
Kepala SMK Negeri 1 Brebes

Brebes, 13 Juli 2020  
Guru Mata Pelajaran

**Drs. BEJO, M.Pd.**  
19660708 199512 1 001

Lismin Ida Afriyani, S.E, M.Pd  
NIP. –



**LAMPIRAN**  
**INSTRUMEN PENILAIAN PENUGASAN**  
**PERENCANAAN PENUGASAN**

Nama Sekolah : SMK Negeri 1 Brebes  
 Kelas / Semester : XII BDP / Gasal  
 Tahun Pelajaran : 2020/2021  
 Bidang Keahlian : BisnisManajemen  
 Program Keahlian : Bisnis & Pemasaran  
 Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring & Pemasaran  
 Mata Pelajaran : Pengelolaan Bisnis Ritel  
 Jenis Soal : Penugasan Individu  
 Kompetensi Dasar :  
 3.18 Menerapkan penjualan langsung  
 4.18 Melakukan penjualan langsung

Kompetensi Dasar	Indikator Soal	Soal dan Rincian Tugas	
		Soal	Rincian Tugas
KD. 3.18Menerapkan penjualan langsung	Disajikan sebuah ilustrasi situasi mengenai aktivitas proses produksi barang sampai dengan aktivitas di pasar Peserta didik diharapkan dapat memahami penjualan langsung.	Soal :	



### Rubrik Penskoran Penugasan

Komponen Penilaian	Indikator/Kriteria Unjuk Kerja	Skor
Pendahuluan	Tujuan dan landasan teori disampaikan dengan tepat	4
	Tujuan dan landasan teori disampaikan kurang tepat	3
	Hanya memuat salah satu komponen pendahuluan namun disampaikan dengan tepat	2
	Hanya memuat salah satu komponen pendahuluan dan disampaikan dengan kurang tepat	1
Pembahasan Masalah	Pembahasan memuat permasalahan yang sesuai dengan gambaran permasalahan dan disampaikan dengan tepat	4
	Pembahasan memuat permasalahan yang kurang sesuai dengan gambaran permasalahan dan disampaikan dengan tepat	3
	Pembahasan memuat permasalahan yang kurang sesuai dengan gambaran permasalahan dan disampaikan dengan kurang tepat	2
	Pembahasan memuat permasalahan yang tidak sesuai dengan gambaran permasalahan dan disampaikan tidak tepat	1
Penutup	Kesimpulan terkait dengan isi pembahasan masalah dan terdapat saran untuk perbaikan tugas berikutnya dengan tepat	4
	Kesimpulan terkait dengan isi pembahasan masalah dan terdapat saran untuk perbaikan tugas berikutnya tetapi kurang tepat	3
	Kesimpulan terkait dengan isi pembahasan masalah tetapi tidak terdapat saran	2
	Kesimpulan tidak terkait dengan isi pembahasan masalah dan tidak terdapat saran	1
Tampilan Laporan	Laporan diketik/ditulis rapi dan menarik, dilengkapi cover, foto dan halaman	4
	Laporan diketik/ditulis rapi dan menarik, terdapat cover, foto dan halaman tidak sesuai dengan isi laporan	3
	Laporan diketik/ditulis tidak rapi, tetapi masih memuat cover, foto dan halaman	2
	Laporan diketik/ditulis tidak rapi, dan tidak terdapat cover, foto dan halaman	1
Keterbacaan	Mudah dipahami, pilihan kata tepat, dan ejaan semua benar	4
	Mudah dipahami, pilihan kata tepat, beberapa ejaan salah	3
	Kurang dapat dipahami, pilihan kata kurang tepat, dan beberapa ejaan salah	2
	Tidak mudah dipahami, pilihan kata kurang tepat, dan banyak ejaan yang salah	1
<b>Skor Maksimal (jumlah skor terbesar x jumlah komponen penilaian)</b>		<b>20</b>

$$\text{Nilai} = \frac{\text{skor perolehan}}{\text{skor maksimal}} \times 100$$



**Contoh pengisian hasil penilaian tugas:**

No	Nama Siswa	Skor Untuk					Jml Skor	Nilai
		Pendah	Pembah	Kesim	Tamp	Keterb		
1	Ababil	4	3	4	3	4	18	90
2	.....							
3	.....							
4	.....							

**LAMPIRAN**  
**INSTRUMEN PENILAIAN KETERAMPILAN**  
**PENILAIAN KINERJA**

Nama Sekolah : SMK Negeri 1 Brebes  
 Kelas / Semester : XII BDP / Gasal  
 Tahun Pelajaran : 2020/2021  
 Bidang Keahlian : Bisnis Manajemen  
 Program Keahlian : Bisnis dan Pemasaran  
 Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran  
 Mata Pelajaran : Pengelolaan Bisnis Ritel  
 Jenis Penugasan : TugasKelompok  
 Kompetensi Dasar :

3.18 Menerapkan penjualan langsung

4.18 Melakukan penjualan langsung

**TUGAS KELOMPOK**

- Silahkan anda diskusikan dengan teman anda secara berkelompok mengenai tehnologi dalam ritel, dengan mencari informasi tersebut di internet, buku perpustakaan, atau buku-buku lain yang relevan.
- Setiap kelompok beranggotakan maksimal 4 siswa.
- Hasil diskusi dipresentasikan di depan kelas.

No	Kriteria	Skor			
		1	2	3	4
1	Penentuan langkah-langkah kerja				
2.	Ketelitian pencarian informasi di internet dan media lain yang relevan				
3	Teknik komunikasi/presentasi hasil diskusi				
4	Kemampuan menggunakan software presentasi				

### Rubrik Penilaian Ketrampilan

No	Kriteria	Penilaian			
		1	2	3	4
1	Penentuan langkah-langkah kerja	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langkah-langkah kerja tidak terurut, tidak lengkap, tidak tepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langkah-langkah kerja kurang terurut, kurang lengkap, tidak tepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langkah-langkah kerja terurut, kurang lengkap, kurang tepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langkah-langkah kerja terurut, lengkap, tepat</li> </ul>
2.	Ketelitian pencarian informasi di internet	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informasi tidak lengkap, kurang tepat, sumber kurang jelas, tidak cepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informasi lengkap, kurang tepat, sumber kurang jelas, kurang cepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informasi lengkap, tepat, sumber jelas, kurang cepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informasi lengkap, tepat, sumber jelas, cepat</li> </ul>
3	Teknik komunikasi/Presentasi hasil diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi kurang rapi, tidak terurut, tidak teratur, tidak lengkap, tidak jelas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi kurang rapi, kurang terurut, kurang teratur, kurang lengkap, kurang jelas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi rapi, terurut, teratur, kurang lengkap, kurang jelas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi rapi, terurut, teratur, lengkap, jelas</li> </ul>
4	Kemampuan menggunakan software presentasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi kurang menarik, tidak bervariasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi menarik, kurang bervariasi, sedikit menggunakan animasi gambar dan slide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi menarik, bervariasi, menggunakan animasi gambar dan slide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi menarik, bervariasi, menggunakan animasi gambar dan slide, menggunakan audio atau video</li> </ul>

**Petunjuk Penskoran :**

Skor akhir menggunakan skala 1 sampai 4, Perhitungan skor akhir menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 100 = \text{skor akhir}$$

**Contoh :**

Skor diperoleh 14, skor tertinggi 4 x 4 pernyataan = 16, maka skor akhir :

$$\frac{14}{16} \times 100 = 87,5$$

Peserta didik memperoleh nilai :

- Sangat Baik : apabila memperoleh skor : 86 < skor ≤ 100
- Baik : apabila memperoleh skor : 70 < skor ≤ 85
- Kurang : apabila memperoleh skor : skor ≤ 70

---

---

---