

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Nomor : 01/PKK XII BDP /Gasal/20.21

Nama Sekolah : SMK N 1 BREBES
Mata Pelajaran : PKK
KompetensiKeahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Kelas/Semester : XII BDP/5
Tahun Pelajaran : 2020/2021
Kompetensi Dasar : 3.9. Menganalisis pemasaran produk
: 4.9 Melakukan pemasaran produk
Alokasi Waktu : 8 JP X (@ 45 menit)

A. 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 : Memahami strategi pemasaran produk, mendeskripsikan konsep penjualan produk, melakukan segmentasi pasar, membuat bukti penjualan produk

B. Langkah-langkah Pembelajaran

Materi : Pemasaran produk

| Kegiatan | Deskripsi Kegiatan | Alokasi Waktu |
|--------------------|--|---------------------------------------|
| Pendahuluan | Guru mengucapkan salam dan memimpin doa, menyiapkan peserta didik fisik dan psikis untuk memulai kegiatan. Mengecek kehadiran peserta didik. (5') Menyampaikan tujuan pembelajaran (10') Apersepsi pemasaran | 15 menit |
| Inti | <ul style="list-style-type: none">• Mengamati Melihat pada slide bentuk bentuk / cara cara pemasaran produk https://slideplayer.info/slide• Menanya PD berfikir kritis dari apa yang dibaca. Guru memberikan apresiasi kepada PD yang bertanya• Mengeksplorasi PD menggali informasi lewat internet atau media lain tentang strategi pemasaran produk suatu usaha | 330 menit (45') (45') (240') |
| Penutup | <ul style="list-style-type: none">• Memperkuat kompetensi/materi, meresmum materi, menyusun kesimpulan bersama peserta didik• Menyiapkan / menyampaikan informasi untuk pertemuan selanjutnya (peserta didik mencari data, informasi mengenai strategi pemasaran produk.• Menutup kegiatan dengan salam dan doa | .15 menit (10') (5') |

C. Penilaian Pembelajaran

1. Penilaian (KD. 3.9, KD. 4.9)

- a. Pengetahuan (Kd. 3.9) Soal . Kisi kisi, norma penilaian terlampir
- b. Keterampilan ;(KD. 4.9 Membuat laporan pemasaran produk yang terjual

2. Remedial dan Pengayaan

- a. Dilaksanakan setelah kegiatan penilaian. Peserta remedial merupakan peserta didik yang nilai KD. 3.9, 4.9 < 75 (KKM = 75)
- b. Bagi peserta didik yang telah tuntas maka akan diberi pengayaan. Pengayaan memberikan soal soal laporan pemasaran dengan tingkatan yang lebih sulit untuk diselesaikan dengan penuh tanggungjawab dan kejujuran

Mengetahui
Kepala Sekolah

Brebes, 03 Juli 2020
Guru Mata Pelajaran

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

Ahmad Fanani, S.Pd
NIP. 19681127200501 1 005

Lampiran soal KD. 3.9

1. Soal KD. 3.9 Pengetahuan kisi kisi soal, soal , kunci jawaban dan rubrik penilaian / norma penilaian

| KD | IPK | Indikator Soal | Soal | Bentuk Soal | No Soal |
|-----------------------------------|------------------------------------|--|---|--------------------|----------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
| 3.9 Menganalisis pemasaran produk | Memahami strategi pemasaran produk | Peserta didik mampu : Menjelaskan salah satu jenis perencanaan pemasaran jangka panjang | Berapa lama Jangka waktu perencanaan jangka panjang ? | Essai | 1 |
| | | | Apa isi perencanaan jangka panjang | Essai | 2 |
| | Mendiskripsikan penjualan produk | Menjelaskan targetting pasar | Uraikan tentang targetting pasar dan tujuannya | Essai | 3 |
| | Menganalisis target pasar | | | | |
| 4.9 Melakukan Pemasaran produk | Melakukan segmentasi pasar | Menjelaskan segmentasi pasar | Jelaskan segmentasi pasar | Essai | 4 |
| | | Menjelaskan variabel segmentasi pasar | Sebutkan variabel variabel utama yang mempengaruhi segmentasi pasar | Essai | 5 |
| | | | Jelaskan yang dimaksud faktor psikografis dalam segmentasi pasar | Essai | 6 |
| | Membuat bukti penjualan produk | | | | |

| No | Jawaban | Rubrik | Skor Maks |
|-----|---|---|-----------|
| (1) | (2) | (3) | (4) |
| 1 | Di atas 3 tahun, | Jawaban; Sesuai skor 2 Kurang sesuai skor 1 Tidak menjawab skor 0 | 2 |
| 2 | Pengembangan produk baru | Jawaban; Sesuai skor 2 Kurang sesuai skor 1 Tidak menjawab skor 0 | 2 |
| 3 | Targeting adalah proses penyeleksian produk, baik barang maupun jasa atau pelayanan terbaik sehingga benar-benar berada pada posisi yang terbaik guna mencapai keberhasilan | Jawaban; Sesuai skor 3 Kurang sesuai skor 2 Tidak menjawab skor 0 <i>Kata kunci : seleksi produk, pelayanan terbaik</i> <i>Mencapai keberhasilan</i> | 3 |
| 4 | Tindakan membagi pasar homogen sehingga relative mempunyai kebutuhan dan keinginan yang sama | Jawaban; Sesuai skor 2 Kurang sesuai skor 1 Tidak menjawab skor 0 Kata kunci : jomoge, kebutuhan, keinginan | 2 |
| 5 | Variabel utama untuk mensegmentasi pasar berupa variable variable geografis, demografis, psikografis dan perilaku | Jawaban; Menjawab 4 faktor benar skor 4 Menjawab 3 faktor sesuai skor 3 Menjawab 2 faktor sesuai skor 2 | 4 |

| | | | |
|----------|---|--|-----------|
| | | Menjawab 1 faktor sesuai skor 1 Menjawab, semua tidak sesuai skor 1 Tidak menjawab skor | |
| 6 | Psikografis konsumen dibagi berlainan menurut kelompok kelas sosial, gaya hidup atau berbagai kepribadian | Jawaban; Sesuai skor 2 Kurang sesuai skor 1 Tidak menjawab skor 0 Kata kunci : kelompok kelas, gaya hidup, kepribadian | 2 |
| | Skor Maksimal | | 14 |

SKOR DAN NILAI KD. 3.9

| SKOR | NILAI | SKOR | NILAI | SKOR | NILAI |
|------|-------|------|-------|------|-------|
| 1 | 7,14 | 6 | 42,86 | 11 | 78,57 |
| 2 | 14,29 | 7 | 50,00 | 12 | 85,71 |
| 3 | 21,43 | 8 | 57,14 | 13 | 92,86 |
| 4 | 28,57 | 9 | 64,29 | 14 | 100 |
| 5 | 35,71 | 10 | 71,43 | | |

2. Soal 4.9 Melakukan pemasaran produk

Melakukan pemasaran atas produk yang telah dibuat, pada semester IV, yaitu kartu nama atau produk yang bisa dipasarkan. Instrumen yang digunakan untuk penilaian KD. 4.9 berupa format hasil kegiatan pemasaran yang dibuat berdasarkan diskusi, konfirmasi dengan peserta didik:

Lampiran Hasil Praktik

Nama Siswa :

Kelas :

Tgl Praktik :

Area pemasaran :

| No | ASPEK/BUTIR KEGIATAN | Jawaban | Indikator, /Hasil Diskusi/ konfirmasi dg Praktikan | Skor tercapai | Skor ideal |
|-----|------------------------|---------|--|---------------|------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
| 1 | Nama Produk | | Pastikan nama produk ada | | 5 |
| 2 | Jumlah produk tersedia | | Pastikan jumlah produk yang akan dijual telah dihitung | | 5 |
| 3 | Jumlah terjual | | Pastikan ada bukti laporan hasil penjualan | | 10 |
| 4 | Biaya produksi | | Pastikan ada hitungan biaya produksi | | 5 |
| 5 | Harga Pokok produksi | | Pastikan hitungan Harga pokok benar | | 5 |
| 6 | Laba | | Pastikan cara menghitung laba sudah benar | | 10 |
| | Total Skor | | | | 40 |

Lampirkan bukti pendukung untuk indikator, Nomor : 3, 4, 5, 6

$$\text{NILAI PRAKTIK} = \frac{\text{Skor Tercapai}}{\text{Skor Ideal}} \times 100\%$$

Table Skor dan Nilai Penilaian KD. 4.9

| SKOR | NILAI | SKOR | NILAI | SKOR | NILAI | SKOR | NILAI |
|------|-------|------|-------|------|-------|------|--------|
| 1 | 2,50 | 12 | 30,00 | 23 | 57,50 | 34 | 85,00 |
| 2 | 5,00 | 13 | 32,50 | 24 | 60,00 | 35 | 87,50 |
| 3 | 7,50 | 14 | 35,00 | 25 | 62,50 | 36 | 90,00 |
| 4 | 10,00 | 15 | 37,50 | 26 | 65,00 | 37 | 92,50 |
| 5 | 12,50 | 16 | 40,00 | 27 | 67,50 | 38 | 95,00 |
| 6 | 15,00 | 17 | 42,50 | 28 | 70,00 | 39 | 97,50 |
| 7 | 17,50 | 18 | 45,00 | 29 | 72,50 | 40 | 100,00 |
| 8 | 20,00 | 19 | 47,50 | 30 | 75,00 | | |
| 9 | 22,50 | 20 | 50,00 | 31 | 77,50 | | |
| 10 | 25,00 | 21 | 52,50 | 32 | 80,00 | | |
| 11 | 27,50 | 22 | 55,00 | 33 | 82,50 | | |