

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMK Karya Tunas Nusantara Wanareja
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Mata Pelajaran : Marketing
Kelas/ Semester : X/ Genap
Tahun Pelajaran : 2020/2021
Materi Pokok : Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)
Pertemuan : 1 s/d 3
Alokasi Waktu : 4JP x 25 menit

PERTEMUAN 1

1. TUJUAN PEMBELAJARAN

KD. 3.4.	Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Melalui model pembelajaran <i>discovery learning</i> peserta didik dapat mengilustrasikan dan menganalisis strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.
KD. 4.4.	Melakukan bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	

2. KEGIATAN PEMBELAJARAN

Kegiatan pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> a. Guru mengarahkan peserta didik untuk berdoa sebelum memulai pelajaran dengan dipimpin oleh siswa yang datangnya paling awal (menghargai kedisiplinan siswa/PPK) a. Guru mengarahkan peserta didik untuk menyanyikan lagu Indonesia Raya dipimpin oleh siswa yang bertugas piket kelas (Menumbuhkan jiwa nasionalisme/PKK) b. Peserta didik menyimak apersepsi dari guru tentang pelajaran sebelumnya dan mengaitkan dengan berikutnya. (Communication-4C) 	10 Menit
Kegiatan Inti	<ul style="list-style-type: none"> a. Peserta didik mengamati video https://www.youtube.com/watch?v=QSIAJiuFHW8 tentang pengertian strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) melalui LCD (ICT) (Mengorientasi peserta didik Pada Masalah) b. Peserta didik diarahkan guru untuk membentuk 5 kelompok, dengan masing-masing kelompok 3-4 siswa (Kolaborasi/4C) (Mengorganisasikan Peserta Didik) c. Peserta didik mencari dan membaca materi strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) serta memberikan contohnya yang ada disekitar lingkungan mereka sesuai yang ditugaskan (Critical Thinking/4C) d. Peserta didik bersama kelompok membuat mind map strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) (Critical Thinking/4C) (Membimbing Penyelidikan Mandiri dan Kelompok) e. Peserta didik mengemukakan hasil diskusi dari strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) pada kelompok lain melalui presentasi (Communication/4C) (Mengembangkan dan menyajikan Hasil Karya) f. Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari kelompok lain dan guru (Analisis dan evaluasi proses pemecahan masalah) 	75 menit

Kegiatan Penutup	<p>a. Sebelum pelajaran ditutup guru menanyakan pada peserta didik, Apa yang telah dipelajari hari ini?, Kesulitan apa yang anda alami dalam melaksanakan pembelajaran hari ini? (mengkomunikasikan)</p> <p>b. Guru memberikan tugas untuk pembahasan pada pertemuan berikutnya, berupa peserta didik mengamati tayangan film “<i>The Billionaire Top Secret Tao Kae Noi</i>” di https://www.youtube.com/watch?v=TAHrJt2vvm4 tentang strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) kemudian di buat sinopsis dan analisis film sesuai materi strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>). (mengkomunikasikan)</p> <p>c. Kegiatan belajar ditutup dengan doa. Doa dipimpin oleh siswa yang paling aktif dalam kegiatan pembelajaran. (religiusitas)</p>	15 menit
------------------	--	----------

3. ALAT DAN BAHAN

Alat : LCD dan Laptop, kertas karton, spidol

Bahan : Vidio

4. PENILAIAN

Penilaian pengetahuan

Instrumen : Tes Tulis

Pengetahuan keterampilan

Instrumen observasi : Kemampuan menyampaikan gagasan

Mengetahui,
Kepala SMK Karya Tunas Nusantara
Wanareja

Wanareja,
Guru Mapel

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I
NIPY. 11260882002

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.
NIPY. 11170587029

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMK Karya Tunas Nusantara Wanareja
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Mata Pelajaran : Marketing
Kelas/ Semester : X/ Genap
Tahun Pelajaran : 2020/2021
Materi Pokok : Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)
Pertemuan : 1 s/d 3
Alokasi Waktu : 4JP x 25 menit

PERTEMUAN 2

1. TUJUAN PEMBELAJARAN

KD. 3.4.	Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Melalui model pembelajaran <i>problem based learning</i> peserta didik dapat menyimpulkan dan mengkategorikan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.
KD. 4.4.	Melakukan bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	

2. KEGIATAN PEMBELAJARAN

<p>Kegiatan pendahuluan</p>	<p>b. Guru mengarahkan peserta didik untuk berdoa sebelum memulai pelajaran dengan dipimpin oleh siswa yang datangnya paling awal (menghargai kedisiplinan siswa/PPK)</p> <p>c. Guru mengarahkan peserta didik untuk menyanyikan lagu Garuda Pancasila dipimpin oleh siswa yang bertugas piket kelas (Menumbuhkan jiwa nasionalisme/PKK)</p> <p>d. Peserta didik menyimak apersepsi dari guru tentang pelajaran sebelumnya dan mengaitkan dengan berikutnya. (Communication-4C)</p>	<p>10 menit</p>
<p>Kegiatan Inti</p>	<p>a. Peserta didik mengamati mengamati video https://www.youtube.com/watch?v=VEmNajblk2o tentang strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) melalui LCD (ICT) (Mengorientasi Siswa Pada Masalah) melalui LCD (ICT) (Mengorientasi peserta didik Pada Masalah)</p> <p>b. Peserta didik diberikan kesempatan untuk menanggapi vidio yang ditayangkan berkaitan dengan materi komponen strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) (critikcal thingking/4C)</p> <p>c. Peserta didik diarahkan guru untuk mendiskusikan tugas pertemuan kemarin, mengenai sinopsis dan analisis film berdasarkan materi strategi dan komponen bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) sesuai dengan kelompok yang dibentuk pada pertemuan pertama. (Kolaborasi/4C) (Mengorganisasikan Peserta Didik)</p> <p>d. Peserta didik mencari dan membaca materi komponen strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) yang dikaitkann dengan film tersebut sesuai yang ditugaskan (Critical Thinking/4C)</p> <p>e. Peserta didik mengemukakan hasil diskusi dari strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) pada kelompok lain melalui presentasi (Communication/4C) (Mengembangkan dan menyajikan Hasil Karya)</p> <p>f. Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari kelompok lain</p>	<p>75 menit</p>

	dan guru (Analisis dan evaluasi proses pemecahan masalah)	
Kegiatan Penutup (15 menit)	<ul style="list-style-type: none"> a. Sebelum pelajaran ditutup guru menanyakan pada peserta didik, Apa yang telah dipelajari hari ini?, Kesulitan apa yang anda alami dalam melaksanakan pembelajaran hari ini? (mengkomunikasikan) b. Guru memberikan tugas kepada peserta didik untuk pertemuan selanjutnya yaitu membuat produk siap jual dan POP untuk dipresentasikan berdasarkan kelompok masing-masing. (mengkomunikasikan) c. Kegiatan belajar ditutup dengan doa. Doa dipimpin oleh siswa yang paling aktif dalam kegiatan pembelajaran. (religiusitas) 	15 menit

3. ALAT DAN BAHAN

Alat : LCD dan Laptop, kertas folio

Bahan : Vidio

4. PENILAIAN

Penilaian pengetahuan

Instrumen : Portofolio analisis film

Pengetahuan keterampilan

Instrumen observasi : Kemampuan menyampaikan gagasan

Mengetahui,

Kepala SMK Karya Tunas Nusantara

Wanareja

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I

NIPY. 11260882002

Wanareja,

Guru Mapel

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.

NIPY. 11170587029

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Nama Satuan Pendidikan : SMK Karya Tunas Nusantara Wanareja
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Mata Pelajaran : Marketing
Kelas/ Semester : X/ Genap
Tahun Pelajaran : 2020/2021
Materi Pokok : Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)
Pertemuan : 1 s/d 3
Alokasi Waktu : 4JP x 25 menit

PERTEMUAN 3

1. TUJUAN PEMBELAJARAN

KD. 3.4.	Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Dengan model pembelajaran <i>project based learning</i> , melalui diskusi dan praktikum peserta didik dapat memilih dan membuat strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) produk dengan mengedepankan perilaku jujur, disiplin, dan bertanggung-jawab, responsif dan proaktif selama proses pembelajaran.
KD. 4.4.	Melakukan bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	

2. KEGIATAN PEMBELAJARAN

<p>Kegiatan pendahuluan</p>	<p>a. Guru mengarahkan peserta didik untuk berdoa sebelum memulai pelajaran dengan dipimpin oleh siswa yang datangnya paling awal (menghargai kedisiplinan siswa/PPK)</p> <p>b. Guru mengarahkan peserta didik untuk menyanyikan lagu Garuda Pancasila dipimpin oleh siswa yang bertugas piket kelas (Menumbuhkan jiwa nasionalisme/PPK)</p> <p>c. Peserta didik menyimak apersepsi dari guru tentang pelajaran sebelumnya dan mengaitkan dengan berikutnya. (Communication-4C)</p>	<p>10 menit</p>
<p>Kegiatan Inti</p>	<p>a. Peserta didik mengamati video https://www.youtube.com/watch?v=ED3hMpbzS58 tentang pengertian strategi promosi pada bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) melalui LCD (ICT) (Mengorientasi peserta didik Pada Masalah)</p> <p>b. Peserta didik diarahkan guru untuk membentuk 5 kelompok, dengan masing-masing kelompok 3 siswa (Kolaborasi/4C) (Mengorganisasikan Peserta Didik)</p> <p>c. Peserta didik mencari dan membaca materi strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) serta memberikan contohnya yang ada disekitar lingkungan mereka sesuai yang ditugaskan (Critical Thinking/4C)</p> <p>d. Peserta didik bersama kelompok membuat mind map strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) (Critical Thinking/4C) (Membimbing Penyelidikan Mandiri dan Kelompok)</p> <p>e. Peserta didik mengemukakan hasil diskusi dari strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) pada kelompok lain melalui presentasi (Communication/4C) (Mengembangkan dan menyajikan Hasil Karya)</p> <p>f. Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari kelompok lain dan guru (Analisis dan evaluasi proses pemecahan masalah)</p>	<p>75 menit</p>

Kegiatan Penutup	<p>a. Sebelum pelajaran ditutup guru menanyakan pada peserta didik, Apa yang telah dipelajari hari ini?, Kesulitan apa yang anda alami dalam melaksanakan pembelajaran hari ini? (mengkomunikasikan)</p> <p>b. Kegiatan belajar ditutup dengan doa. Doa dipimpin oleh siswa yang paling aktif dalam kegiatan pembelajaran. (religiusitas)</p>	15 menit
------------------	---	-------------

3. ALAT DAN BAHAN

Alat : LCD dan Laptop

Bahan : Vidio

4. PENILAIAN

Penilaian pengetahuan

Instrumen : Tes Tulis

Pengetahuan keterampilan

Instrumen observasi : Kemampuan menyampaikan gagasan

Mengetahui,
Kepala SMK Karya Tunas Nusantara
Wanareja

Wanareja,
Guru Mapel

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I
NIPY. 11260882002

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.
NIPY. 11170587029

Lampiran 1

Lembar Penilaian Pertemuan 1

a. Teknik Penilaian

1) Sikap

LEMBAR PENGAMATAN SIKAP

Nama Peserta Didik :

Kelas/Nomor Absen :

Berilah tanda centang (√) pada pada kolom yang tersedia, menurut penilaian Anda !

No	Sikap	Kriteria	Hasil pengamatan				Jml
			1	2	3	4	
1	Mandiri	Melaksanakan tugas dengan usaha sendiri					
2	tanggungjawab	Melaksanakan tugas sesuai dengan ketentuan					
3	kerjasama	Menghargai pekerjaan teman dan berperan aktif dalam menyelesaikan tugas kelompok					
Total skor							

PENSKORAN (Skor maksimum = 12)

Keterangan:

1.Kurang, 2.Cukup, 3.Baik, 4.Sangat baik

Rumus penilaian = (nilai perolehan x100) / Nilai skor maks

2) Keterampilan

No	Nama	Aspek yang dinilai			Jml skor	Nilai (Jml skor/3)
		Cakupan materi	Cara penyampaian	Ketrampilan menjawab		
1						
2						

a. Pedoman penskoran :

Aspek yang dinilai	Keterangan	Nilai
Cakupan materi	Materi disampaikan dengan lengkap	4
	Materi disampaikan kurang lengkap	2
Cara penyampaian	Penyaji menyampaikan dengan focus dan runtut	4
	Penyaji menyampaikan secara kurang focus dan kurang runtut	2
Keterampilan menjawab	Menjawab pertanyaan audience dengan baik dan sesuai	4
	Menjawab pertanyaan audience dengan kurang tepat/ kurang sesuai	2

Penafsiran:

Skor	Predikat	Skor	Predikat
4	A	2,33	C+
3,66	A-	2	C
3,33	B+	1,66	C-
3	B	1,33	D+
2,66	B-	1	D

3) Pengetahuan

KD	BENTUK INSTRUMEN	SOAL	SKOR
3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Tertulis	1. Jelaskan pengertian strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point
		2. Apakah manfaat pentingnya strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point

b. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

Bentuk pelaksanaan pembelajaran remedial :

1. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 50%.
2. Pemberian bimbingan secara khusus , misalnya bimbingan perorangan jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial maksimal 50%.
3. Pemberian tugas – tugas kelompok jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 20% tetapi kurang dari 50%.
4. Pemanfaatan tutor sebaya.

Pelaksanaan pembelajaran remedial disesuaikan dengan jenis dan tingkat kesulitan yang dilakukan dengan cara:

- 1) Pemberian bimbingan secara individu.
- 2) Pemberian bimbingan secara kelompok.
- 3) Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda.
- 4) Pemanfaatan tutor sebaya.

Sedangkan pengayaan diberikan kepada peserta didik yang telah melampaui KKM. Fokus pengayaan adalah pendalaman dan perluasan dari kompetensi yang telah dipelajari. Bentuk pelaksanaan pembelajaran pengayaan dapat dilakukan dengan:

1. Belajar kelompok, yaitu sekelompok peserta didik yang memiliki minat tertentu diberikan tugas untuk memecahkan permasalahan.

2. Belajar mandiri, yaitu secara mandiri peserta didik belajar mengenai sesuatu yang diminati, menjadi tutor bagi teman yang membutuhkan, dll.

Lembar Program Pembelajaran Remedial

No	Nama Siswa	Nilai ulangan	KD/Indikator yang Tidak dikuasai	No soal yang Dikerjakan Ulang	Hasil
1					
2					
3					
4					

Keterangan :

- Pada kolom no soal yang akan dikerjakan, masing – masing indikator telah dibreakdown menjadi soal – soal dengan tingkat kesukaran masing – masing
- Pada kolom hasil diisi nilai hasil ulangan ulang, walaupun nilai yang nantinya diolah sebatas tuntas.

Pedoman penskoran:

Nomor	Keterangan	Nilai
1.	Tepat	20
	Kurang tepat	15
	Tidak tepat	10
2.	Menjelaskan secara terperinci dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10
3.	Menjelaskan dengan lengkap dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10

Nilai : Jumlah skor yang dicapai

Lembar Program Pembelajaran Pengayaan

No	Nama Siswa	Nilai Ulangan	Bentuk pengayaan
1			Menambah pemahaman melalui diskusi kelompok dengan topik aktual:
2			
3			

Mengetahui,
Kepala SMK Karya Tunas Nusantara
Wanareja

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I
NIPY. 11260882002

Wanareja,
Guru Mapel

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.
NIPY. 11170587029

Lampiran 2

Lembar Penilaian Pertemuan 2

a. Teknik Penilaian

1) Sikap

LEMBAR PENGAMATAN SIKAP

Nama Peserta Didik :

Kelas/Nomor Absen :

Berilah tanda centang (√) pada pada kolom yang tersedia, menurut penilaian Anda !

No	Sikap	Kriteria	Hasil pengamatan				Jml
			1	2	3	4	
1	Mandiri	Melaksanakan tugas dengan usaha sendiri					
2	tanggungjawab	Melaksanakan tugas sesuai dengan ketentuan					
3	kerjasama	Menghargai pekerjaan teman dan berperan aktif dalam menyelesaikan tugas kelompok					
Total skor							

PENSKORAN (Skor maksimum = 12)

Keterangan:

1.Kurang, 2.Cukup, 3.Baik, 4.Sangat baik

Rumus penilaian = (nilai perolehan x100) / Nilai skor maks

2) Keterampilan

No	Nama	Aspek yang dinilai			Jml skor	Nilai (Jml skor/3)
		Cakupan materi	Cara penyampaian	Ketrampilan menjawab		
1						
2						

b. Pedoman penskoran :

Aspek yang dinilai	Keterangan	Nilai
Cakupan materi	Materi disampaikan dengan lengkap	4
	Materi disampaikan kurang lengkap	2
Cara penyampaian	Penyaji menyampaikan dengan focus dan runtut	4
	Penyaji menyampaikan secara kurang focus dan kurang runtut	2
Keterampilan menjawab	Menjawab pertanyaan audience dengan baik dan sesuai	4
	Menjawab pertanyaan audience dengan kurang tepat/ kurang sesuai	2

Penafsiran:

Skor	Predikat	Skor	Predikat
4	A	2,33	C+
3,66	A-	2	C
3,33	B+	1,66	C-
3	B	1,33	D+
2,66	B-	1	D

4) Pengetahuan

KD	BENTUK INSTRUMEN	SOAL	SKOR
3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Tertulis	1. Jelaskan komponen strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point
		2. Berikan contoh dari komponen strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point

c. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

Bentuk pelaksanaan pembelajaran remedial :

1. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 50%.
2. Pemberian bimbingan secara khusus , misalnya bimbingan perorangan jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial maksimal 50%.
3. Pemberian tugas – tugas kelompok jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 20% tetapi kurang dari 50%.
4. Pemanfaatan tutor sebaya.

Pelaksanaan pembelajaran remedial disesuaikan dengan jenis dan tingkat kesulitan yang dilakukan dengan cara:

- 1) Pemberian bimbingan secara individu.
- 2) Pemberian bimbingan secara kelompok.
- 3) Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda.
- 4) Pemanfaatan tutor sebaya.

Sedangkan pengayaan diberikan kepada peserta didik yang telah melampaui KKM. Fokus pengayaan adalah pendalaman dan dan perluasan dari kompetensi yang telah dipelajari. Bentuk pelaksanaan pembelajaran pengayaan dapat dilakukan dengan:

1. Belajar kelompok, yaitu sekelompok peserta didik yang memiliki minat tertentu diberikan tugas untuk memecahkan permasalahan.

2. Belajar mandiri, yaitu secara mandiri peserta didik belajar mengenai sesuatu yang diminati, menjadi tutor bagi teman yang membutuhkan, dll.

Lembar Program Pembelajaran Remedial

No	Nama Siswa	Nilai ulangan	KD/Indikator yang Tidak dikuasai	No soal yang Dikerjakan Ulang	Hasil
1					
2					
3					
4					

Keterangan :

- Pada kolom no soal yang akan dikerjakan, masing – masing indikator telah dibreakdown menjadi soal – soal dengan tingkat kesukaran masing – masing
- Pada kolom hasil diisi nilai hasil ulangan ulang, walaupun nilai yang nantinya diolah sebatas tuntas.

Pedoman penskoran:

Nomor	Keterangan	Nilai
1.	Tepat	20
	Kurang tepat	15
	Tidak tepat	10
2.	Menjelaskan secara terperinci dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10
3.	Menjelaskan dengan lengkap dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10

Nilai : Jumlah skor yang dicapai

Lembar Program Pembelajaran Pengayaan

No	Nama Siswa	Nilai Ulangan	Bentuk pengayaan
1			Menambah pemahaman melalui diskusi kelompok dengan topik aktual:
2			
3			

Mengetahui,
Kepala SMK Karya Tunas Nusantara
Wanareja

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I
NIPY. 11260882002

Wanareja,
Guru Mapel

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.
NIPY. 11170587029

Lampiran 3

Lembar Penilaian Pertemuan 3

a. Teknik Penilaian

1) Sikap

LEMBAR PENGAMATAN SIKAP

Nama Peserta Didik :

Kelas/Nomor Absen :

Berilah tanda centang (√) pada pada kolom yang tersedia, menurut penilaian Anda !

No	Sikap	Kriteria	Hasil pengamatan				Jml
			1	2	3	4	
1	Mandiri	Melaksanakan tugas dengan usaha sendiri					
2	tanggungjawab	Melaksanakan tugas sesuai dengan ketentuan					
3	kerjasama	Menghargai pekerjaan teman dan berperan aktif dalam menyelesaikan tugas kelompok					
Total skor							

PENSKORAN (Skor maksimum = 12)

Keterangan:

1.Kurang, 2.Cukup, 3.Baik, 4.Sangat baik

Rumus penilaian = (nilai perolehan x100) / Nilai skor maks

2) Keterampilan

No	Nama	Aspek yang dinilai			Jml skor	Nilai (Jml skor/3)
		Cakupan materi	Cara penyampaian	Ketrampilan menjawab		
1						
2						

b. Pedoman penskoran :

Aspek yang dinilai	Keterangan	Nilai
Cakupan materi	Materi disampaikan dengan lengkap	4
	Materi disampaikan kurang lengkap	2
Cara penyampaian	Penyaji menyampaikan dengan focus dan runtut	4
	Penyaji menyampaikan secara kurang focus dan kurang runtut	2
Keterampilan menjawab	Menjawab pertanyaan audience dengan baik dan sesuai	4
	Menjawab pertanyaan audience dengan kurang tepat/ kurang sesuai	2

Penafsiran:

Skor	Predikat	Skor	Predikat
4	A	2,33	C+
3,66	A-	2	C
3,33	B+	1,66	C-
3	B	1,33	D+
2,66	B-	1	D

5) Pengetahuan

KD	BENTUK INSTRUMEN	SOAL	SKOR
3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	Tertulis	3. Jelaskan strategi promosi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point
		4. Jelaskan POP pada strategi bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)!	50 point

c. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

Bentuk pelaksanaan pembelajaran remedial :

1. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 50%.
2. Pemberian bimbingan secara khusus , misalnya bimbingan perorangan jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial maksimal 50%.
3. Pemberian tugas – tugas kelompok jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 20% tetapi kurang dari 50%.
4. Pemanfaatan tutor sebaya.

Pelaksanaan pembelajaran remedial disesuaikan dengan jenis dan tingkat kesulitan yang dilakukan dengan cara:

- 1) Pemberian bimbingan secara individu.
- 2) Pemberian bimbingan secara kelompok.
- 3) Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda.
- 4) Pemanfaatan tutor sebaya.

Sedangkan pengayaan diberikan kepada peserta didik yang telah melampaui KKM. Fokus pengayaan adalah pendalaman dan perluasan dari kompetensi yang telah dipelajari. Bentuk pelaksanaan pembelajaran pengayaan dapat dilakukan dengan:

1. Belajar kelompok, yaitu sekelompok peserta didik yang memiliki minat tertentu diberikan tugas untuk memecahkan permasalahan.

2. Belajar mandiri, yaitu secara mandiri peserta didik belajar mengenai sesuatu yang diminati, menjadi tutor bagi teman yang membutuhkan, dll.

Lembar Program Pembelajaran Remedial

No	Nama Siswa	Nilai ulangan	KD/Indikator yang Tidak dikuasai	No soal yang Dikerjakan Ulang	Hasil
1					
2					
3					
4					

Keterangan :

- Pada kolom no soal yang akan dikerjakan, masing – masing indikator telah dibreakdown menjadi soal – soal dengan tingkat kesukaran masing – masing
- Pada kolom hasil diisi nilai hasil ulangan ulang, walaupun nilai yang nantinya diolah sebatas tuntas.

Pedoman penskoran:

Nomor	Keterangan	Nilai
1.	Tepat	20
	Kurang tepat	15
	Tidak tepat	10
2.	Menjelaskan secara terperinci dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10
3.	Menjelaskan dengan lengkap dan tepat	30
	Menjelaskan tapi kurang tepat	15
	Menjelaskan tapi tidak tepat	10

Nilai : Jumlah skor yang dicapai

Lembar Program Pembelajaran Pengayaan

No	Nama Siswa	Nilai Ulangan	Bentuk pengayaan
1			Menambah pemahaman melalui diskusi kelompok dengan topik aktual:
2			
3			

Mengetahui,
Kepala SMK Karya Tunas Nusantara
Wanareja

H. ANAS DANU SUDRAJAT, S.Pd.I
NIPY. 11260882002

Wanareja,
Guru Mapel

ZAOMA YUNDHINI, S.Pd.
NIPY. 11170587029

Lampiran Handout

Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

1. Pengertian Bauran Pemasaran

Bauran Pemasaran atau *marketing mix* adalah kumpulan dari variabel-variabel pesaran yang dapat dikendalikan yang digunakan oleh suatu badan usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran.

Unsur-unsur pembuatan strategi komunikasi pemasaran yaitu 4P ditambah 3P.

- a. *Product* (produk)
- b. *Price* (harga)
- c. *Place* (tempat)
- d. *Promotion* (promosi)
- e. *People*
- f. *Process*
- g. *Physical evidence*

2. Komponen *Marketing Mix*

Bauran pemasaran menjadi 4P (*Product, Price, Promotion, dan Place*).

- a. *Product* (produk)

Produk merupakan barang atau jasa yang di tawarkan kepada konsumen.

Menurut wujudnya produk dibagi menjadi dua, yaitu sebagai berikut:

- 1) Produk yang berwujud atau disebut barang karena secara fisik bisa dilihat atau diraba wujudnya, seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil.
- 2) Produk yang tidak berwujud disebut jasa.

Tahapan-tahapan yang harus diperhatikan dalam perencanaan produk:

- 1) Menentukan logo dan moto

Logo merupakan huruf atau lambang yang mengandung makna. Sedangkan moto adalah kalimat, frasa, atau kata yang digunakan sebagai semboyan, pedoman atau prinsip yang menggambarkan sifat atau kegunaan produk tersebut. Maka dari itu logo dan moto harus dirancang dengan benar sehingga konsumen bisa dengan mudah ingat. Menciptakan merek

- 2) Menciptakan merek

Merek bisa berupa simbol, istilah, nama, desain atau kombinasi dari semuanya, yang melambangkan suatu produk tersebut, sehingga merek satu produk dengan produk lain hampir tidak ada merek yang sama. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam pembuatan merek:

- Mudah diingat
 - Terkesan hebat dan modern
 - Memiliki arti (dalam arti positif)
 - Menarik perhatian
- 3) Menciptakan kemasan
Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam membuat suatu kemasan ada beberapa hal yang harus diperhatikan:
- Harus dapat melindungi produk
 - Bersifat ekonomis dan praktis
 - Ukuran kemasan sesuai dengan kehendak pembeli
 - Kemasan sebaiknya memberikan aspek deskriptif mengenai merek
 - Kemasan hendaknya mempunyai citra dan aspek seni
- 4) Memberikan label
Label merupakan bagian dari kemasan, yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan.

b. *Price* (harga)

Harga merupakan jumlah yang harus dibayar oleh konsumen untuk memperoleh produk yang ia inginkan. Dalam penetapan harga, perusahaan memiliki beberapa tujuan, diantaranya:

- Untuk bertahan hidup
Menentukan harga semurah mungkin dengan tujuan produk dan jasa yang ditawarkan laku dipasaran.
- Untuk memaksimalkan laba
Tujuan penetapan harga ini diharap penjualan terus meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga yang murah atau tinggi.
- Untuk memperbesar (*market share*)
Dengan harga yang murah diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
- Mutu produk
Memberikan kesan atas produk atau jasa yang ditawarkan dengan memiliki kualitas yang tinggi, biasanya harga jual yang ditentukan semakin tinggi pula, namun konsumen akan merasa puas jika produk yang kita berikan berkualitas bagus.
- Karena pesaing
Penentuan harga dengan melihat pesaing. Dengan tujuan agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, sehingga tidak adanya ketimpangan harga.

c. *Place* (tempat)

Tempat menyangkut kemudahan akses terhadap barang dan jasa bagi pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk.

Pertimbangan-pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam memilih dan menentukan lokasi perusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Kedekatan dengan kawasan industri
- 2) Kedekatan dengan lokasi perkantoran
- 3) Kedekatan dengan lokasi pasar
- 4) Kedekatan dengan pusat pemerintahan
- 5) Kedekatan dengan lokasi perumahan atau masyarakat
- 6) Jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi
- 7) Dekat dengan sarana dan prasarana umum

d. *Promotion* (promosi)

Promosi bukan hanya sekedar alat komunikasi antara perusahaan dan konsumen, melainkan juga sebagai alat dalam mempengaruhi konsumen agar terjadinya pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Ada empat sarana promosi yang digunakan:

1) Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan untuk menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya. Adapun cara yang bisa dilakukan, yakni: Pemasangan billboard di jalan yang strategis, pencetakan brosur, dengan menyebarkan disetiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan, pemasangan spanduk dan lain sebagainya.

2) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Dengan tujuan promosi penjualan untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah pembeli.

3) Publisitas (*publicity*)

Untuk memberikan citra yang baik bisa dilakukan dengan mengadakan kegiatan sosial, perlombaan cerdas cermat, melakukan seminar produk ke instansi-instansi. Sehingga bisa meningkatkan pamor perusahaan, baik secara langsung atau tidak

4) Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Usaha yang dilakukan masing-masing penjual dalam melayani dan mempengaruhi pembeli. Dalam hal ini yang berpengaruh besar yakni *customer service*.

3. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Dalam strategi marketing mix atau bauran pemasaran memakai pendekatan 8Ps sebagai berikut:

1) *Product elements*

2) *Place, cyberspace, and time*

- 3) *Promotion and education*
- 4) *Price and other user outlays*
- 5) *Process*
- 6) *Productivity and quality*
- 7) *People*
- 8) *Physical evidence*

Sumber :

- 1) **Buku Pendamping Marketing kelas X, Penerbit Swadaya Murni.**
- 2) **Modul Melakukan Pemasaran Barang dan Jasa**