

## Tugas Produk RPP\_Megah Indrawati (1)

### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Sekolah : SMK Wisnuwardhana Malang  
Mata Pelajaran : Perencanaan Bisnis  
Kelas/Semester : X/Genap  
Materi Pembelajaran : Proposal Usaha  
Tahun Pelajaran : 2020 / 2021  
Alokasi Waktu : 4 JP X 45 Menit

#### A. Kompetensi Inti

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), bertanggung jawab, responsif, dan pro-aktif dalam berinteraksi secara efektif sesuai dengan perkembangan anak di lingkungan, keluarga, sekolah, masyarakat dan lingkungan alam sekitar, bangsa, negara, kawasan regional, dan kawasan internasional”.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran 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..
4. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.  
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.  
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..

#### B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi

No	Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
1.	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.1 Menjelaskan pengertian proposal usaha 3.8.2 Menjabarkan tujuan proposal usaha 3.8.3 Menjabarkan manfaat proposal usaha 3.8.3 Mengklasifikasikan komponen proposal usaha
2.	4.8 Menyusun proposal	4.1.1 Merumuskan komponen proposal usaha

#### C. Tujuan Pembelajaran

1. Peserta didik diajak untuk mengetahui dengan cermat *pengertian proposal usaha* dengan mengambil informasi dari berbagai literasi dan melalui video pembelajaran dari youtube yang di kirim lewat WA group.
2. Setelah mengamati *video pembelajaran* dari *youtube* terkait pengertian, tujuan dan manfaat proposal usaha peserta didik dapat menganalisis dan menjawab pertanyaan dari guru dengan cermat dan kritis.
3. Melalui *Discovery learning* dari diskusi kelompok menggunakan whatapp grub **creative** dan **inovatif**.
4. Setelah mengamati bahan ajar terkait proposal usaha peserta didik dapat penulisan kesimpulan tentang komponen proposal usaha dengan creative, baik dan benar.
5. Peserta didik menemukan hasil menganalisis dan melakukan diskusi tentang pengertian, tujuan , manfaat dan komponen proposal usaha

#### **D. Materi Pembelajaran**

1. Pengertian proposal usaha
2. Tujuan proposal usaha
3. Manfaat proposal usaha
4. Komponen proposal usaha

#### **E. Metode Pembelajaran**

1. Teknik : Penggunaan aplikasi Google Forms, dan WhatsApp
2. Model Pembelajaran : Discovery learning
3. Metode Pembelajaran : Pembelajaran di rumah (melalui daring) dengan menggali informasi dari bahan ajar, literasi lain dan diskusi kelompok.

#### **F. Media Pembelajaran**

1. Google forms dan WhatsApp
2. Handphone/Smartphone
3. Video Pembelajaran
4. Internet

#### **G. Sumber Belajar**

1. Modul / bahan ajar (Danang Setya budi SE dan Dr Suranto , S.T, M.M., Perencanaan Bisnis , Penerbit Andi)
2. Philip Kotler Jilid 1 dan 2
3. Sri Lestari. *Perencanaan Bisnis kelas X*.PT Latif Kitto Mahesa. 2018.
4. Vidio bahan ajar :[https://youtu.be/LeUHjWOfC\\_M](https://youtu.be/LeUHjWOfC_M)
5. Intrnet

#### **H. Kegiatan Pembelajaran**

##### **Pertemuan 1**

##### ➤ **Pendahuluan (10 menit)**

- Berdoa sebelum memulai pelajaran.
- Guru melakukan orientasi, apersepsi dan motivasi melalui WhatsApp
- Menyampaikan kompetensi yang akan dicapai dan manfaatnya mempelajari proposal usaha.
- Menyampaikan garis besar cakupan materi dan kegiatan yang akan dilakukan.
- Menyampaikan lingkup dan teknik penilaian yang akan digunakan.

##### ➤ **Kegiatan Inti**

##### *Langkah 1: Pencarian Informasi (Online) - 30 menit*

1. Mengamati (online)

- Guru mengajak peserta didik untuk melihat tayangan video pembelajaran dari youtube tentang pengertian proposal usaha dan melalui group WA kemudian menganalisa hasil tayangan tersebut.
- Setelah melihat tayangan peserta didik diminta berdiskusi dengan kelompoknya melalui WA untuk menjawab pertanyaan dari guru, membuat kesimpulan kelompok yang ditulis diatas kertas yg dikirim ke WA group.

**Langkah 2: Elaborasi Informasi 40 menit**

- Guru memberikan feedback atau penjelasan atas pengamatan peserta didik mengenai hasil diskusi kelompok nya.
- Peserta didik melakukan perbandingan hasil diskusinya dengan kelompok lain.
- Peserta didik berlatih memaparkan hasil diskusi tentang pengertian, tujuan, manfaat dan komponen proposal usaha.

**1. Penutup (10 menit)**

- Guru memberikan umpan balik umpan balik dari seluruh kegiatan belajar melalui WA
- Merencanakan kegiatan untuk pertemuan selanjutnya.

**A. Penilaian**

I.

Domain/Ranah	KD	Indikator	Teknik	Bentuk
<b>Sikap</b>			Penilaian Sikap: Observasi	- Observasi : -Lembar -pengamatan siswa
<b>Pengetahuan</b>	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.1 Menjelaskan pengertian proposal usaha 3.8.2 Menjabarkan tujuan proposal usaha 3.8.3 Menjabarkan manfaat proposal usaha 3.8.3 Mengklasifikasikan komponen proposal usaha	Penilaian Pengetahuan: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penugasan Kelompok</li> <li>• Tes Tulis secara online via Whatapp</li> </ul>	-Penugasan Kelompok - Lembar Penugasan Berkelompok - Tes online via What app
<b>Ketrampilan</b>	4.8 Menyusun proposal	4.1.2 Merumuskan komponen proposal usaha	Penilaian Ketrampilan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan teknik observasi, guru mengamati kinerja sebagai aspek ketrampilan peserta didik.</li> <li>• Kinerja yang di maksud dapat di lihat dari hasil pekerjaan dan kelengkapannya ( tugas praktik presentasi kelompok membuat video)</li> </ul>	-Penugasan presentasi kelompok hasil diskusi dalam bentuk video tentang materi proposal usaha

Lampiran :

**1. Pengertian Proposal Usaha**

Banyak para ahli yang memberikan pengertian tentang proposal usaha, proposal usaha atau Business Plan adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapanharapan suatu usaha yang akan

dibuka kepada penyandang dana potensial. Dari sekian banyak para ahli yang memberikan pengertian proposal usaha hanya beberapa yang ditampilkan dalam bahan ajar ini, seperti yang dikatakan oleh Bygrave bahwa *A bussines plan is selling document that convoys the excitement and promise of your ussines to any potensial backers or stakeholders*. (adalah suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuahbisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana).

Sedangkan Hisrich Peters mengatakan bahwa *The bussines plan is written document prepared by the entrepreneur that describes all the relevant external and internal elements involved in starting a new venture. It is often integration of functional plans such as marketing, finance, manufacturing and human resources*. (adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha, biasanya menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia).

Berdasarkan bebepara pengertian proposal usaha di atas dapat disimpulkan bahwa proposal usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha dalam menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai rencana usahanya.

## 2. Tujuan Pembuatan Proposal Usaha.

Dalam menyusun proposal usaha tentunya pengusaha menyesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai. Proposal itu harus dapat menggambarkan segala aspek yang berkaitan dengan usaha yang akan dibuka sehingga dapat menarik minat penyandang dana atau sumber lain yang akan diajak bekerjasama.

Penyusunan proposal usaha dapat dijadikan sebagai media komunikasi dengan pihak-pihak lain. Begitu pentingnya proposal usaha maka sebaiknya penyusunan proposal usaha harus murni dibuat oleh pengusaha itu sendiri dan tidak hanya sekedar menyalin proposal usaha milik orang lain. Ada beberapa tujuan mengapa pengusaha perlu menyusun proposal usaha, antara lain :

- a. Untuk memperoleh bantuan modal dari investor atau penyandang dana. Ada kalanya pengusaha yang akan membuka usaha tidak dapat menyediakan modal sendiri sehingga membutuhkan bantuan modal dari investor.
- b. Untuk memberikan gambaran tentang kinerja bisnis yang akan dijalankan kepada pihak luar. Dengan membaca proposal usaha, biasanya sudah dapat menggambarkan kemampuan pengusaha tersebut dalam mengelola usaha/bisnisnya dan bagaimana operasional usaha yang dijalankan.
- c. Dapat menjadi pedoman bagi pengusaha untuk tetap fokus pada tujuan dan target usahanya. Dalam proposal usaha tercantum lengkap tujuan, visi, misi serta rencanarencana usaha yang akan dicapai di masa yang akan datang sehingga dapat digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan usahanya.
- d. Untuk mendapatkan kesempatan meraih keberhasilan. Dengan adanya proposal usaha maka pihak luar mendapatkan informasi yang lengkap tentang usaha yang akan dibuka. Diharapkan adanya ketertarikan dari pihak luar untuk bekerjasama. Hal ini dapat menuntun pengusaha menuju keberhasilan.

Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh proposal usaha yang baik saja, tetapi banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Namun demikian, proposal usaha sangat diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Pengusaha dalam membuat proposal usaha selalu mempunyai tujuan-tujuan tertentu yang ingin dicapai yang semuanya untuk menunjang keberhasilan usaha yang akan atau sedang dilaksanakannya.

## 3. Manfaat Proposal Usaha

Pembuatan proposal usaha tentu akan memberikan dampak kepada pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha. Manfaat tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai alat komunikasi dalam menggambarkan usaha yang akan dibuka secara menyeluruh kepada pihak lain.
- b. Sebagai alat pembanding antara kinerja usaha yang aktual dengan yang diperkirakan.
- c. Membantu pengusaha memahami persaingan faktor ekonomi dan analisis financial, sehingga dapat dengan cermat membuat asumsi tentang seberapa besar kesempatan untuk meraih sukses.
- d. Untuk mengembangkan dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak luar.
- e. Untuk memperjelas keberadaan sumber-sumber dana dalam mengelola usaha, karena keberadaan sumber-sumber dana dalam mengelola usaha dapat digunakan untuk:
  - ♣ Memberikan keterangan yang lengkap dan jelas mengenai sumber-sumber dana
  - ♣ Memberikan gambaran tentang kemampuan pengusaha untuk memenuhi kewajibannya
  - ♣ Memberikan informasi potensi pasar dan perkiraan market share yang mungkin diraih
  - ♣ Mengidentifikasi adanya resiko kritis sehingga memudahkan menentukan langkah antisipasi.
- f. Sebagai bahan pertimbangan bagi Bank / calon pemberi pinjaman (kredit) sebelum memberikan pinjaman (kredit)

#### 4. Komponen Proposal Usaha

Proposal usaha harus dibuat sebaik dan selengkap mungkin serta mencakup semua yang diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Sehingga suatu rencana usaha harus ditulis dan resmi, supaya dapat digunakan sebagai acuan untuk menjalankan usaha. Rencana usaha yang tertuang dalam bentuk tulisan dan resmi yang disebut proposal usaha dan dalam bahasa inggrisnya dikenal dengan istilah Business Plan atau rencana bisnis. Proposal usaha atau Business Plan atau rencana bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan suatu usaha untuk menjual barang atau jasa sehingga dapat menarik minat pihak lain untuk bekerjasama. Proposal usaha biasanya memuat tentang tujuan, visi, misi dari usaha yang akan dijalankan. Penyusunan proposal usaha dapat dijadikan sebagai media komunikasi untuk menerangkan profil usaha atau bisnis yang akan dikembangkannya. Oleh karena itu setiap komponen aspek usaha harus didiskripsikan dengan jelas.

Komponen aspek usaha yang tertuang dalam Proposal Usaha yang harus didiskripsikan antara lain meliputi:

- a. Menetapkan jenis usaha yang akan dikembangkan
- b. Operasional produksi
- c. Pemasaran produk
- d. Sumber daya manusia
- e. Organisasi dan manajemen
- f. Permodalan/financial
- g. Penelitian dan pengembangan
- h. Resiko yang dihadapi
- i. Aspek yuridis

## j. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan

Pada dasarnya proposal usaha terdiri atas sasaran dan strategi. Sasaran adalah segala sesuatu yang ingin dicapai pengusaha, sedangkan strategi adalah arah tindakan untuk mencapai sasaran usaha.

### Tugas Produk RPP\_Megah Indrawati (2)

#### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Sekolah : SMK Wisnuwardhana Malang  
Mata Pelajaran : Perencanaan Bisnis  
Kelas/Semester : X/Genap  
Materi Pembelajaran : Proposal Usaha  
Tahun Pelajaran : 2020 / 2021  
Alokasi Waktu : 4 JP X 45 Menit

#### A. Kompetensi Inti

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), bertanggung jawab, responsif, dan pro-aktif dalam berinteraksi secara efektif sesuai dengan perkembangan anak di lingkungan, keluarga, sekolah, masyarakat dan lingkungan alam sekitar, bangsa, negara, kawasan regional, dan kawasan internasional”.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran 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..
4. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.  
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.  
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..

#### B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi

No	Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
1.	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.5 Mengklasifikasi isi proposal usaha
2.	1. Menyusun proposal	4.8.2 Merumuskan isi proposal usaha

### C. Tujuan Pembelajaran

1. Peserta didik diajak untuk mengetahui dengan cermat isi proposal usaha dengan mengambil informasi dari berbagai literasi dan melalui video pembelajaran dari youtube yang di kirim lewat WA group.
2. Setelah mengamati *video pembelajaran* dari *youtube* terkait isi proposal usaha peserta didik dapat menganalisis dan menjawab pertanyaan dari guru dengan cermat dan kritis.
3. Melalui *Discovery learning*, diskusi kelompok menggunakan Whatapp grub tentang isi proposal usaha peserta didik dapat merumuskan isi proposal usaha benar .
4. Peserta didik dapat membuat rumusan isi proposal dengan creative dan inovatif.

### D. Materi Pembelajaran

Isi proposal usaha :

- uraian usaha,
- produk,
- lokasi,
- pasar,
- persaingan,
- laporan keuangan,
- manajemen, personalia,
- proposal kredit dan
- lampiran pelengkap lainnya.

### E. Metode Pembelajaran

1. Teknik : Penggunaan aplikasi Google Forms, dan WhatsApp
2. Model Pembelajaran : Discovery learning
3. Metode Pembelajaran : Pembelajaran di rumah (melalui daring) dengan menggali informasi dari bahan ajar, literasi lain dan diskusi kelompok.

### F. Media Pembelajaran

1. Google forms dan WhatsApp
2. Handphone/Smartphone
5. Video Pembelajaran
6. Internet

### G. Sumber Belajar

1. Modul / bahan ajar(Danang Setya budi SE dan Dr Suranto , S.T, M.M., Perencanaan Bisnis , Penerbit Andi)
2. Philip Kotler Jilid 1 dan 2
3. Sri Lestari. *Perencanaan Bisnis kelas X*.PT Latif Kitto Mahesa. 2018.
4. Vidio bahan ajar : <https://youtu.be/uLX1rgCMsj4>
5. Intrnet

### H. Kegiatan Pembelajaran

#### Pertemuan 1

##### ➤ Pendahuluan (10 menit)

- Berdoa sebelum memulai pelajaran.
- Guru melakukan orientasi, apersepsi dan motivasi melalui WhatsApp

- Menyampaikan kompetensi yang akan dicapai dan manfaatnya mempelajari proposal usaha.
- Menyampaikan garis besar cakupan materi dan kegiatan yang akan dilakukan.
- Menyampaikan lingkup dan teknik penilaian yang akan digunakan.

➤ **Kegiatan Inti**

**Langkah 1: Pencarian Informasi (Online) - 30 menit**

Mengamati (online)

- Guru mengajak peserta didik untuk melihat tayangan video pembelajaran dari youtube tentang isi proposal usaha dan melalui group WA kemudian menganalisa hasil tayangan tersebut.
- Setelah melihat tayangan peserta didik diminta berdiskusi dengan kelompoknya melalui WA untuk menjawab pertanyaan dari guru, membuat kesimpulan kelompok yang ditulis diatas kertas yg dikirim ke WA group.

**Langkah 2: Elaborasi Informasi - 40 menit**

- Guru memberikan feedback atau penjelasan atas pengamatan peserta didik mengenai hasil diskusi kelompok nya.
- Peserta didik melakukan perbandingan hasil diskusinya dengan kelompok lain.
- Peserta didik mengunggah hasil diskusinya tentang isi proposal usaha yang akan mereka buat dalam bentuk file word yang dikirim ke guru melalui WA ataupun email.

**2. Penutup (10 menit)**

- Guru memberikan umpan balik umpan balik dari seluruh kegiatan belajar melalui WA
- Merencanakan kegiatan untuk pertemuan selanjutnya.

**I. Penilaian**

<b>Domain/Ranah</b>	<b>KD</b>	<b>Indikator</b>	<b>Teknik</b>	<b>Bentuk</b>
<b>Sikap</b>			Penilaian Sikap: Observasi	- Observasi : -Lembar -pengamatan siswa
<b>Pengetahuan</b>	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.5 Mengklasifikasi isi proposal usaha	Penilaian Pengetahuan: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penugasan Kelompok</li> <li>• Tes Tulis secara online via Whatapp</li> </ul>	- Penugasan Kelompok - Lembar Penugasan Berkelompok - Tes online via What app
<b>Ketrampilan</b>	4.8 Menyusun proposal	4.8.2 Merumuskan isi proposal usaha	Penilaian Ketrampilan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan teknik observasi, guru mengamati kinerja sebagai aspek ketrampilan peserta didik.</li> <li>• Kinerja yang di maksud dapat di lihat dari hasil pekerjaan dan</li> </ul>	-Penugasan hasil diskusi rumusan proposal usaha dalam bentuk file )



			kelengkapannya ( tugas kelompok membuat rumusahan proposal usaha)	
--	--	--	--	--

## Lampiran :

### 5. Isi Proposal Usaha.

Setiap orang yang menyusun proposal usaha pasti menginginkan bahwa isi proposal usahanya lengkap, artinya semua yang diperlukan yang seharusnya ada, sudah ada dalam proposal. Lengkap tidaknya isi proposal sangat relative karena tergantung dari besar kecil dan jenis usaha yang akan dijalankan. Supaya isi proposal yang dibuat lengkap atau paling tidak mendekati lengkap maka sebaiknya proposal disusun berdasarkan analisa SWOT (strength, weakness, opportunity and threat) yaitu analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan resiko-resiko yang akan dihadapi. Informasi yang tercakup dalam sebuah proposal usaha minimal berisikan:

- ♣ uraian usaha,
- ♣ produk,
- ♣ lokasi,
- ♣ pasar,
- ♣ persaingan,
- ♣ laporan keuangan,
- ♣ manajemen, personalia,
- ♣ proposal kredit dan
- ♣ lampiran pelengkap lainnya.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat penjelasan berikut:

- 1) *Uraian Usaha.* Uraian Usaha berisi penjelasan singkat tentang usaha yang sedang atau akan dijalankan oleh pengusaha. Di bagian ini, pengusaha mengemukakan latar belakang pemilihan bidang usaha dan prospek usahanya di masa mendatang. Berbagai keunggulan dan kendalakendala yang dihadapi sertaantisipasi pemecahannya dikemukakan juga.
- 2) *Produk.* Tentang produk diuraikan secara rinci mulai dari bentuk, ukuran, jenis, kegunaan, kuantitas hasil produk per periode, dan lain-lain. Produk yang akan dihasilkan bergantung kepada minat dan pengetahuan pengusaha. Kadang-kadang pengusaha tersebut sudah mempunyai pengetahuan dalam menghasilkan produk, baik dari pengalaman sendiri maupun pengalaman dari orang lain. Beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk memilih produk yang akan dihasilkan, antara lain :
  - a) Permintaan konsumen terhadap produk
  - b) Kebutuhan konsumen yang masih belum teridentifikasi
  - c) Daya beli konsumen
  - d) Persaingan dalam pasar
  - e) Sumber-sumber daya yang menunjang produksi
- 3) *Lokasi.* Lokasi usaha yang akan dipilih harus dicantumkan dalam proposal usaha karena lokasi merupakan bagian dari aspek pemasaran disamping harga dan promosi. Untuk menentukan lokasi usaha ada 2 (dua) hal yang perlu diperhatikan, yaitu :

- a) Hubungan ke belakang (backward linkage), misalnya bagaimana memperoleh bahan baku. Hubungan ini berdampak pada besarnya biaya produksi.
  - b) Hubungan ke depan (forward linkage), misalnya daerah hasil pemasaran. Hubungan ini terkait dengan masalah penjualan dan distribusi produk untuk sampai ke tangan konsumen. Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain :
    - (1) Dekat dengan sumber bahan baku
    - (2) Dekat dengan pasar
    - (3) Kemudahan untuk mendapatkan sumber daya manusia
    - (4) Kemudahan dalam hal transportasi
    - (5) Kemudahan dalam memperoleh bahan baku
    - (6) Kemudahan dalam memperoleh air
    - (7) Sikap pemerintah setempat dan masyarakat sekitar
- 4) *Pasar*. Dalam proposal usaha juga ditetapkan jenis pasar apa yang menjadi sasarannya. Demikian juga dengan segmen pasar yang akan dituju, bagaimana posisi perusahaan di dalam pasar tersebut.
- a) Pasar Yang Menjadi Sasaran Pemasaran. Ada 5 (lima ) jenis pasar yang menjadi sasaran dari produk perusahaan, yaitu:
    - (1) Pasar Monopoli
    - (2) Pasar Persaingan Sempurna
    - (3) Pasar Oligopoli
    - (4) Pasar Monopolistis
    - (5) Pasar Monopsoni
  - b) Posisi Perusahaan Dalam Pasar Posisi perusahaan di dalam pasar yang akan dituju dibedakan menjadi 4 (empat), yaitu :
    - (1) Pemimpin Pasar (market leader)
    - (2) Penantang Pasar (market challenger)
    - (3) Pengikut Pasar (follower market)
    - (4) Perelung Pasar (nice market)
- 5) *Persaingan*. Dalam proposal usaha menyebutkan dengan jelas dimana posisi perusahaan diantara para pesaing (competitor) yang akan dihadapi di dalam pasar. Disamping itu pengusaha juga harus mampu menggambarkan strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk memenangkan persaingan. Strategi pemasaran tersebut meliputi : distribusi, promosi dan rencana pengembangan produk. Penentuan strategi pemasaran ini sangat penting karena dapat menjadikan peluang keberhasilan sebuah usaha yang sedang atau yang akan dilaksanakan.
- 6) *Laporan Keuangan*. Pengusaha wajib mencantumkan laporan keuangan yang dimiliki. Hal ini bermanfaat bagi pihak penyandang modal untuk menilai kemampuan riil maupun kemampuan potensial perusahaan tersebut. Laporan keuangan antara lain meliputi :
- a) Neraca perusahaan
  - b) Laporan Rugi/Laba
  - c) Laporan per modal (equitas)
- Dari laporan keuangan ini pihak luar yang bekerjasama dengan perusahaan dapat menilai likuiditas, profitabilitas dan solvabilitas perusahaan.
- 7) *Manajemen*. Dalam proposal usaha juga menguraikan perihal bentuk kepemilikan, struktur organisasi serta peranan dan wewenang masing-masing bagian dalam organisasi perusahaan. Demikian juga tentang status badan usaha yang akan dijalankan, apakah berstatus perseroan terbatas, firma, CV atau bentuk badan usaha lainnya.
- 8) *Personalia*. Pengusaha menjelaskan secara terperinci susunan personalia yang mengisi struktur organisasi. Untuk mendapatkan dan menempatkan pegawai yang sesuai dengan bidangnya, benar-benar dilakukan dengan cermat dan teliti. Pertimbangan tentang kemampuan, kualitas dan kuantitas pegawai dilakukan secara professional tanpa mengenal kolusi maupun nepotisme.
- 9) *Proposal Kredit*. Setelah memberikan gambaran yang jelas dan lengkap tentang usaha yang akan dibuka atau dijalankan, pengusaha biasanya mencantumkan proposal kredit. Tujuannya untuk mengajukan sejumlah dana yang diperlukan dalam rangka mengembangkan usahanya. Kebutuhan dana yang diperlukan harus terperinci alokasinya, misalnya untuk menambah jumlah mesin, menyewa gedung baru, pembelian bahan baku dan sebagainya.

- 10) *Lampiran/Dokumen Penting Lainnya*. Bagian terakhir dalam sebuah proposal usaha dilampirkan dokumen-dokumen penting perusahaan. Dokumen tersebut berisi antara lain : akta pendirian perusahaan, SIUP, sertifikat tanah, dan lain sebagainya.

### **Tugas Produk RPP\_Megah Indrawati**

#### **RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

Nama Sekolah : SMK Wisnuwardhana Malang  
 Mata Pelajaran : Perencanaan bisnis  
 Kelas/Semester : X/Genap  
 Materi Pembelajaran : *Proposal Usaha*  
 Tahun Pelajaran : 2020 / 2021  
 Alokasi Waktu : 4 JP X 45 Menit

#### **A. Kompetensi Inti**

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), bertanggung jawab, responsif, dan pro-aktif dalam berinteraksi secara efektif sesuai dengan perkembangan anak di lingkungan, keluarga, sekolah, masyarakat dan lingkungan alam sekitar, bangsa, negara, kawasan regional, dan kawasan internasional”.
3. Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran 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..
4. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.  
 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.  
 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.

#### **B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi**

No	Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
1.	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.6 Sistematika penulisan proposal usaha
2.	4.8 Menyusun proposal	4.8.3 Membuat proposal usaha barang/jasa

#### **C. Tujuan Pembelajaran**

1. Peserta didik diajak untuk mengetahui dengan cermat Sistematika penulisan proposal melalui video pembelajaran dari youtube yang di kirim lewat WA group.
2. Setelah mengamati *video pembelajaran* dari *youtube* terkait materi sistematika penulisan proposal peserta didik dapat menganalisis materi tersebut dengan cermat dan kritis.
3. Setelah mengamati bahan ajar terkait sistematika penulisa proposal usaha peserta didik dapat meniru contoh proposal usaha dan disesuaikan dengan konsep proposal usaha yang telah dibuat sebelumnya dengan baik dan benar.
4. Melalui *Project based learning* dengan metode tugas kelompok peserta didik dapat membuat proposal usaha kecil dengan **creative** dan **inovatif**.

#### **D. Materi Pembelajaran**

##### 1. Konseptual

Dengan memperhatikan elemen dan sistematika penulisan proposal usaha maka akan diperoleh proposal usaha yang baik.

##### 2. Faktual

Proposal usaha yang baik adalah proposal usaha yang mampu menggambarkan suatu usaha secara keseluruhan dan memberikan informasi secara lengkap dan riil atas usaha tersebut.

##### 3. Prosedural

Langkah-langkah menyusun proposal usaha (sesuai materi tentang, elemen ,isi dan sistematika penyusunan proposal usaha.)

##### 4. Meta Kognitif

Pemahaman dalam membuat proposal usaha.

#### **E. Metode Pembelajaran**

1. Teknik : Penggunaan aplikasi Google Forms, dan WhatsApp
2. Model Pembelajaran : Project Based Learning
3. Metode Pembelajaran : Pembelajaran di rumah (melalui daring) dengan diskusi , praktek dan penugasan

#### **F. Media Pembelajaran**

1. Google forms dan WhatsApp
2. Handphone/Smartphone
3. Video Pembelajaran
4. Lingkungan disekitar rumah

#### **G. Sumber Belajar**

1. Modul / bahan ajar ( Danang Setya budi SE dan Dr Suranto , S.T, M.M., Perencanaan Bisnis , Penerbit Andi)
2. Philip Kotler Jilid 1 dan 2
3. Sri Lestari. *Perencanaan Bisnis kelas X*.PT Latif Kitto Mahesa. 2018.
4. Vidio bahan ajar : <https://youtu.be/ZmQOf5J8Uuk>

## 5. Intrnet

### H. Kegiatan Pembelajaran

#### ➤ **Pendahuluan (10 menit)**

- Berdoa sebelum memulai pelajaran.
- Guru melakukan orientasi, apersepsi dan motivasi melalui Cisco/WhatsApp
- Mendiskusikan konsep proposal usaha yang telah dibuat sebelumnya dengan kompetensi yang akan dipelajari.
- Menyampaikan kompetensi yang akan dicapai dan manfaatnya bagi kehidupan.
- Menyampaikan garis besar cakupan materi dan kegiatan yang akan dilakukan.
- Menyampaikan lingkup dan teknik penilaian yang akan digunakan.

#### ➤ **Kegiatan Inti**

##### ***Langkah 1: Pencarian Informasi (Online) - 30 menit***

Mengamati (online)

- Guru mengajak peserta didik untuk melihat tayangan video pembelajaran dari youtube tentang contoh proposal usaha sederhana kemudian menganalisa hasil tayangan tersebut.
- Setelah melihat tayangan peserta didik diminta melalui WA untuk menuangkan konsep yang telah dibuat sebelumnya menjadi laporan proposal usaha yang nanti dikim melalui email/ WA group.

##### ***Langkah 2: Elaborasi Informasi - 40 menit***

- Guru memberikan feedback atau pembetulan terhadap tugas penulisan laporan usaha.
- Peserta didik berlatih mengungkapkan hasil laporan proposal usahanya yang telah dibuat dan meminta informasi apabila ada kesulitan dalam materi ini melalui Whatapp grub

#### **3. Penutup (10 menit)**

- Guru memberikan umpan balik umpan balik dari seluruh kegiatan belajar melalui WA
- Merencanakan kegiatan tindak lanjut untuk materi selanjutnya *melalui* group WA.

### I. Penilaian

<b>Domain/Ranah</b>	<b>KD</b>	<b>Indikator</b>	<b>Teknik</b>	<b>Bentuk</b>
<b>Sikap</b>			Penilaian Sikap: Observasi	- Observasi : -Lembar -pengamatan siswa

<b>Pengetahuan</b>	3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal	3.8.6 Sistematika penulisan proposal usaha	Penilaian Pengetahuan: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penugasan Kelompok</li> <li>• Tes Tulis secara online via Whatapp</li> </ul>	- Penugasan Kelompok - Lembar Penugasan Berkelompok - Tes online via What app
<b>Ketrampilan</b>	4.8 Menyusun proposal	4.8.3 Membuat proposal usaha barang/jasa	Penilaian Ketrampilan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan teknik observasi, guru mengamati kinerja sebagai aspek ketrampilan peserta didik.</li> <li>• Kinerja yang di maksud dapat di lihat dari hasil pekerjaan dan kelengkapannya ( tugas kelompok membuat rumusahan proposal usaha)</li> </ul>	-Penugasan hasil penyusunan laporan proposal usaha dalam bentuk file word

Materi :

Contoh sistematikan proposal usaha sederhana:

Bagian I : Pendahuluan

- a. Latar Belakang
- b. Visi dan Misi Usaha
- c. Ruang lingkup usaha

Bagian II : Studi Kelayakan

- A. Aspek pemasaran
- B. Bauran Pemasaran
- C. Analisis kelayakan usaha

Bagian III : Aspek produksi

- A. Proses Produksi
- B. Peralatan dan Perlengkapan Produksi
- C. Biaya Produksi
- D. Penetapan Harga Pokok Produksi

Bagian IV : Aspek Keuangan

- A. Kebutuhan modal

## B. Analisis Keuangan

### Bagian V : Penutup

- i. Kesimpulan
- ii. Saran