

- Kompetensi Sosial Emosional** : Kesadaran Diri (Pengenalan Emosi)
Keterampilan berhubungan sosial - daya lenting (resiliensi)
- Teknik** : 1. Membaca artikel dan bedah kasus dalam kelompok
2. Bernafas dengan kesadaran penuh (mindfulness)

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan : SMAN 2 Payakumbuh
Kelas/Semester : XI / Genap
Mata Pelajaran : PKWU (Budidaya)
Materi pokok : Promosi Produk Kerajinan
Waktu : 2 JP (1 x Pertemuan)
Tahun Pelajaran : 2020 / 2021

A. Tujuan Pembelajaran

1. Melalui kajian literatur yang dipilihnya sendiri serta pengamatan langsung dari lingkungan sekitar serta berdiskusi kelompok, murid dapat menjelaskan minimal lima strategi promosi langsung produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang dengan tepat.
2. Setelah menyimak beberapa kasus yang diberikan guru, murid dapat memahami minimal empat tantangan yang mungkin terjadi ketika kegiatan promosi produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang dilaksanakan dengan benar
3. Setelah memahami strategi promosi dan tantangannya, murid dapat memilih dua rencana promosi produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang yang paling mungkin dilakukan murid.
4. Setelah membuat rencana, murid dapat mempresentasikan dua rencana promosi yang dia pilih dan menyampaikan alasan kenapa memilih rencana tersebut dengan tepat.

B. Sumber Belajar

1. Buku panduan pegangan guru PKWU kelas XI
2. Buku murid PKWU kelas XI
3. Berbagai artikel dan sumber belajar yang tersedia di internet
4. Lembar Kerja Murid

C. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan 1

1. Kegiatan pendahuluan	Ket
1. Guru memulai dengan kegiatan rutin membuka kelas (salam, berdoa, dsb) dan memberikan pesan-pesan harian secara langsung. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.	25 Menit
2. Kegiatan Inti	
<p>Murid diminta untuk melakukan kegiatan sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none">Membaca berbagai literatur mengenai strategi promosi produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang.Mengamati kegiatan promosi yang dilakukan oleh pelaku usaha di sekitar tempat tinggal peserta didikMengisi Lembar Kerja tentang Strategi PromosiMembaca 2 artikel yang ditayangkan guru di depan kelas untuk nanti kasusnya di bedah murid bersama sama dalam kelompok (Keterampilan berhubungan sosial - daya lenting (resiliensi)) <u>Teknik</u> : Bedah kasus yang terdapat dalam artikel <u>Penjelasan apa yang dilakukan guru</u>, guru menayangkan artikel melalui infokus di depan, dan menyiapkan daftar pertanyaan mengenai artikel <u>Penjelasan apa yang dikatakan guru</u>, ananda mari kita lihat kasus yang baru baru ini viral, masih terkait dengan kegiatan promosi dan kita dapat mengambil pelajaran dari kasus ini, baca baik-baik ya <u>Penjelasan tentang tujuan</u>, melalui kasus ini, murid dapat memahami tantangan yang akan dihadapi seorang pengusaha khususnya dibidang promosi, dan murid paham bahwa seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya harus memiliki <i>daya lenting</i> yang besar Adapaun kasus yang akan diberikan adalah:<ol style="list-style-type: none">Kasus pertama, Perseteruan Kartika Putri dan dr Richard Lee yang berawal dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh artis Kartika Putri Tautan artikel : https://wolipop.detik.com/makeup-and-skincare/d-5367601/kronologi-konflik-dr-richard-lee--kartika-putri-bermula-dari-krim-abal-abalKasus kedua, Ruben onsu rela akting demi Promosi di tengah-tengah pandemi Covi-19 Tautan artikel : https://www.grid.id/read/042102900/sering-dicaci-maki-dan-dikatai-host-sampah-ruben-onsu-mati-matian-pertaruhkan-nasib-6500-karyawannya-hingga-rela-akting-demi-promosi-sarwendah-dia-gak-pernah-mikirin?page=allMendiskusikan dalam kelompok jawaban dari pertanyaan terkait dua kasusMendiskusikan dalam kelompok tantangan yang dihadapi kegiatan promosi Setelah mendiskusikan tantangan yang akan dihadapi murid ketika kegiatan promosi dilaksanakan guru mengajak murid mempraktekkan bernafas dengan kesadaran penuh (mindfulness) <u>Teknik</u> : Bernafas dengan kesadaran penuh	50 menit

<p><u>Penjelasan apa yang dilakukan guru</u>, guru memperkenalkan teknik bernafas ini, beserta gunanya, memberikan aba-aba ketika murid diminta untuk bernafas dengan kesadaran penuh</p> <p><u>Penjelasan apa yang dikatakan guru</u>, Guru menjelaskan bahwa dalam menghadapi tantangan kegiatan promosi, terutama dalam menghadapi kritikan yang akan dilontarkan oleh calon konsumen, maka latihan bernafas dengan kesadaran penuh diperlukan, agar semangat yang memudar akibat kritikan kembali meningkat. Bernafas dengan kesadaran penuh akan membuat emosi lebih terkendali dan motivasi positif muncul pada murid</p> <p><u>Penjelasan tentang tujuan</u>, mengembalikan motivasi melalui bernafas dengan kesadaran penuh.</p> <p>g. Memilih dua rencana promosi produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang</p> <p>h. Mempresentasikan dua rencana promosi yang dia pilih dan menyampaikan alasan kenapa memilih rencana tersebut.</p> <p><i>(Guru melaksanakan diferensiasi proses dari aspek minat belajar)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Dari beberapa kegiatan promosi pemasaran langsung, murid diminta untuk melakukan diskusi dengan kelompok, saling bertanya dan berbagi serta terakhir secara individu memilih dua cara promosi yang dirasa paling sesuai dengan minat dan bakat. <p><i>(Guru melakukan diferensiasi produk berdasarkan profil belajar/gaya belajar)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Untuk produk akhir, murid menyimpulkan pemahamannya mengenai promosi produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang dalam bentuk media presentasi yang diminati sesuai gaya belajarnya: • Murid dengan gaya belajar visual dapat memilih media presentasi berbentuk artikel, video, atau gambar • Murid dengan gaya belajar audio dapat memilih media presentasi berbentuk rekaman suara, lagu atau puisi • Murid dengan gaya belajar kinestetik dapat memilih media presentasi berbentuk <i>gallery wall</i> atau sudut belajar yang dapat ditempel di dinding kelas pada tempat berbeda. 	
<p>3. Kegiatan Penutup</p>	
<p>1. Guru memberikan umpan balik kepada murid.</p> <p>2. Guru menutup pembelajaran sesuai dengan prosedur rutin (salam, terimakasih, doa, dsb).</p>	<p>10 menit</p>

D. Penilaian

1. **Penilaian sikap** dilakukan selama proses pembelajaran dengan cara pengamatan dan observasi,
2. **Penilaian pengetahuan** dilakukan dengan cara tes lisan dan tulisan selama proses pembelajaran
3. **Penilaian keterampilan** dilakukan dengan cara tes unjuk kerja dan portofolio.
4. **Pembelajaran Remedial** akan dilaksanakan bila nilai peserta didik tidak memenuhi KKM (78)

5. **Pengayaan** diberikan bagi peserta didik yang mempunyai nilai di atas 80

Payakumbuh, Januari 2021

Mengetahui
Kepala SMAN 2 Payakumbuh

Diperiksa oleh
Waka Kurikulum

Guru Mata Pelajaran

Dra. Hj. Irma Takarina, M.Si
NIP. 19651115 199103 2 006

Ernawati, M.Pd
NIP. 19760603 200501 2 006

Gema Eferko Putri, S.Pd
NIP.19860628 200901 2 005

PENILAIAN HASIL BELAJAR

1. Rancangan Penilaian Pengetahuan dan Keterampilan

KD/IPK	Ruang Lingkup Penilaian	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian / Instrumen
1	2	3	4
3.10.1. Mengidentifikasi konsumen dan pesaing dalam pemasaran produk usaha kerajinan limbah	Pengetahuan	Tertulis	Daftar pertanyaan untuk tanya jawab, pilihan ganda Lembar Penugasan
3.10.2. Memahami strategi pemasaran produk usaha kerajinan limbah		Tertulis	
3.10.3. Menyusun rencana pemasaran produk usaha kerajinan limbah		Tertulis	
3.10.4. Mengidentifikasi berbagai media pemasaran produk usaha kerajinan limbah		Tertulis	
4.10.1. Memasarkan produk usaha kerajinan limbah	Keterampilan	Unjuk kerja dan Portofolio	Rubrik penilaian kinerja dan produk, Laporan
4.10.2. Membagikan pengalaman memasarkan produk usaha kerajinan limbah di depan kelas secara lisan		Unjuk kerja dan Portofolio	

2. Rancangan Penilaian Sikap

- Observasi dalam penilaian sikap peserta didik merupakan teknik yang dilakukan secara berkesinambungan melalui pengamatan perilaku. Hasil observasi dicatat dalam jurnal yang dibuat selama satu semester oleh guru mata pelajaran.
- Instrumen observasi penilaian sikap kerja individu menggunakan lembar pengamatan sikap Tanggung Jawab, Jujur, Disiplin dan Percaya Diri dalam mempelajari Perencanaan Usaha Kerajinan Limbah

Mata Pelajaran : PKWU (Budidaya)

Kelas : X

Materi Pokok : Perencanaan Usaha Kerajinan Limbah

No	Nama Siswa	Disiplin		jujur		Tanggung Jawab		Percaya Diri		predikat	Diskripsi dalam rapor
		SB	PB	SB	PB	SB	PB	SB	PB		

3. Kisi-Kisi Soal

Penilaian Pengetahuan

KD/IPK	Materi Pembelajaran	Kelas/ Semester	Level Kognitif*)	Bentuk Soal	Nomor Soal
3.10.1. Mengidentifikasi konsumen dan pesaing dalam pemasaran produk usaha kerajinan limbah	1. Target konsumen 2. Pesaing Usaha 3. Perencanaan Pemasaran langsung/ direct selling)	XI IPS 1, XI IPS 2, XI IPS 3		Pilihan ganda	
3.10.2. Memahami strategi pemasaran produk usaha kerajinan limbah				Pilihan ganda	
3.10.3. Menyusun rencana pemasaran produk usaha kerajinan				Pilihan ganda	
3.10.4. Mengidentifikasi berbagai media pemasaran produk usaha kerajinan limbah				Pilihan ganda	

Penilaian keterampilan

Rubrik Penilaian Unjuk Kerja

NO	Aspek yang dinilai	Penilaian		
		1	2	3
1	Pengamatan	Pengamatan tidak cermat	Pengamatan cermat, tetapi mengandung interpretasi	Pengamatan cermat dan bebas interpretasi

2	Data yang diperoleh	Data tidak lengkap	Data lengkap, tetapi tidak terorganisir, atau ada yang salah tulis	Data lengkap, terorganisir, dan ditulis dengan benar
3	Kesimpulan	Tidak benar atau tidak sesuai tujuan	Sebagian kesimpulan ada yang salah atau tidak sesuai tujuan	Semua benar atau sesuai tujuan

INTRUMEN PENILAIAN SIKAP

Nama Satuan pendidikan : SMA Negeri 2 Payakumbuh
Tahun pelajaran : 2020/2021
Kelas/Semester : XI / Semester II
Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan

No	Hari/ Tanggal	Nama	Kejadian/ Perilaku	Butir sikap	Pos/ Neg	Tindak lanjut
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						

INSTRUMEN TES TERTULIS

Satuan Pendidikan : SMA Negeri 2 Payakumbuh
Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas : XI
Kompetensi dasar : Memahami strategi pemasaran produk usaha kerajinan limbah berbahan dasar

Soal: Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang menurut ananada paling tepat

1. Berikut ini bukan komponen utama strategi promosi adalah....
 - A. Periklanan
 - B. Penjualan tatap muka
 - C. Daya Tarik khusus
 - D. Publisitas
 - E. Promosi penjualan
2. Tujuan utama mempromosikan sebuah produk meliputi, *kecuali*....
 - A. Memberikan daya Tarik khusus bagi pelanggan
 - B. Meningkatkan angka penjualan
 - C. Membangun loyalitas konsumen
 - D. Mengetahui kondisi pasar
 - E. Menentukan harga yang tinggi
3. Yang tidak termasuk langkah dalam menentukan sasaran promosi adalah...
 - A. Tentukan tujuan promosi
 - B. Buat anggaran promosi
 - C. Buat isi pesan yang menarik
 - D. Pilih warna kemasan produk
 - E. Tentukan target pasar
4. Promosi dan penjualan yang dilakukan langsung kepada konsumen tanpa melalui toko adalah pengertian dari
 - A. Pemasaran langsung
 - B. Pesanan produk
 - C. Ijin usaha
 - D. Pemasaran online
 - E. Marketing
5. Seorang pimpinan perusahaan akan mengetahui semua kejadian dalam perusahaannya dan dapat mengendalikan jalannya perusahaan dengan melihat...
 - A. Hasil penjualan produk
 - B. Promosi yang dilakukan karyawan
 - C. Terjun langsung ke konsumen
 - D. Laporan kegiatan usaha
 - E. Grafik penjualan