

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)
SELEKSI SIMULASI MENGAJAR GURUPENGGERAK

Satuan Pendidikan : SMK Negeri 1 Stabat
Mata Pelajaran : Bisnis Online
Kelas/Semester : XI/Ganjil
Alokasi Waktu : 10 Menit (1 x Pertemuan)
Tema : Ruang Lingkup Bisnis

A. Tujuan Pembelajaran :

Mendeskripsikan Tentang Bisnis dan Bisnis Online, Menyebutkan Jenis-Jenis Bisnis Online, Menjelaskan Tentang Strategi Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Penjualan Bisnis Online, Menjelaskan Tentang Komponen dan Cara Kerja Bisnis Online, Menjelaskan Tentang Layanan Online Bagi Pelanggan dan Pemasar, dan Mendeskripsikan Keuntungan dan Kekurangan Bisnis Online

B. Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan ke-1

Kegiatan Pendahuluan (2 Menit)

Guru :

Orientasi

- Melakukan pembukaan dengan salam pembuka, memanjatkan *syukur* kepada Tuhan Yang Maha Esa 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
- Mengingat 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 dalam kehidupan sehari-hari.
- Apabila materi/tema/projek ini kerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang materi :
Bisnis Online dan Jenis-jenis bisnis online
- Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung
- Mengajukan pertanyaan

Pemberian Acuan

- Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu.
- Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung
- Pembagian kelompok belajar
- Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.

Kegiatan Inti (6 Menit)

Sintak Pembelajaran	Model Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
Orientasi didik masalah	peserta kepada	<u>KEGIATAN LITERASI</u> Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik materi bisnis online dan jenis-jenis bisnis online dengan cara : • Mengamati (Literasi) - Peserta didik diminta untuk mengamati penayangan gambar/foto/video yang relevan - Lembar kerja materi ruang lingkup bisnis online - Pemberian contoh-contoh ruang lingkup bisnis online dan jenis-jenis bisnis online untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb  
Mengorganisasikan peserta didik		<u>CRITICAL THINKING (BERPIKIR KRITIK)</u> Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar, contohnya : • Mengajukan pertanyaan tentang : - Jenis Bisnis Online Yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan

	untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (mulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat.
Membimbing penyelidikan individu dan kelompok	<u>KEGIATAN LITERASI</u> Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan : • Membaca sumber lain selain buku teks (Literasi TIK) Mengunjungi laboratorium komputer perpustakaan sekolah atau internet untuk mencari dan membaca artikel tentang Bisnis Online dan Jenis Bisnis Online • Mengumpulkan informasi Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu Bisnis Online dan Jenis-jenis bisnis Online • Saling tukar informasi tentang : - Bisnis Online dan Jenis Bisnis Online Dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan 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.
Mengembangkan dan menyajikan hasil karya	<u>COMMUNICATION (BERKOMUNIKASI)</u> Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan : • Menyampaikan hasil diskusi berupa kesimpulan berdasarkan analisis secara lisan, tertulis, atau media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan. • Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang Bisnis Online dan Jenis-jenis Bisnis online. • Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan. • Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. • Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang Bisnis Online dan Jenis-jenis Bisnis Online. • Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. • Bertanya tentang hal yang belum dipahami atau guru

	melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa. • 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.
Menganalisa dan mengevaluasi proses pemecahan masalah	<u>CREATIVITY (KREATIVITAS)</u> Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan, dan koreksi dari guru terkait pembelajaran tentang Bisnis Online dan jenis-jenis Bisnis Online • Informasi yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya maupun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja. • Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai Bisnis Online dan Jenis-jenis Bisnis Online • Menambah keluasaan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari berbagai sumber yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan Bisnis Online dan Jenis-jenis Bisnis Online.
Kegiatan Penutup (2 Menit)	
Peserta didik : • Membuat rangkuman/simpulan pelajaran tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan. • Melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan. Guru : • Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa. Peserta didik yang selesai mengerjakan projek dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian projek. • Memberikan penghargaan kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik. • Merencanakan kegiatan tindak lanjut dalam bentuk tugas kelompok/perorangan (jika diperlukan). • Mengangendakan pekerjaan rumah. • Menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya.	

C. Penilaian Pembelajaran

- a. Penilaian Kompetensi Pengetahuan
 - 1) Tes Tertulis
 - a) Pilihan Ganda
 - b) Uraian/Essay
 - 2) Tes Lisan
- b. Penilaian Kompetensi Keterampilan
 - 1) Proyek, pengamatan, wawancara
 - 2) Portofolio/unjuk kerja
 - 3) Produk

D. Lampiran

- 1) Materi pembelajaran tentang ruang lingkup bisnis online (Lampiran 1)
- 2) Penilaian berupa soal pilihan berganda beserta kunci jawaban (Lampiran 2)

**Mengetahui,
Ka. SMKN 1 Stabat**

**Ilyas, S.Pd, M.Psi
NIP. 19620922 198302 1 004**

Stabat, 16 Juli 2021

Guru Mata Pelajaran

Yuliani Saragih, S.Pd

Lampiran 1

Materi Pelajaran

Konsep Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan baik itu perusahaan barang maupun perusahaan jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Adapun ketiga faktor dasar yang digunakan untuk membuat konsep pemasaran, sebagai berikut :

1. Saluran perencanaan dan kegiatan perusahaan harus berorientasi pada konsumen/pasar
2. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri
3. Seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dikoordinasikan dan diintegrasikan secara organisasi

Komponen pemasaran adalah bagian/komponen-komponen yang saling bekerja sama sehingga tercipta sistem pemasaran yang utuh. Dimana untuk membentuk suatu bagian yang utuh, maka komponen yang diperlukan harus lengkap. Hal ini dikarenakan kehilangan satu komponen saja bisa menyebabkan sebuah sistem tidak bekerja dengan baik. Kegiatan pemasaran yang saat ini telah berkembang telah menggunakan berbagai komponen terutama komponen elektronik. Hal ini dikarenakan kegiatan pemasaran saat ini tidak hanya melalui penawaran langsung melainkan melalui media elektronik yang sering disebut dengan pemasaran online. Adapun komponen-komponen pemasaran online, sebagai berikut :

a. Content marketing

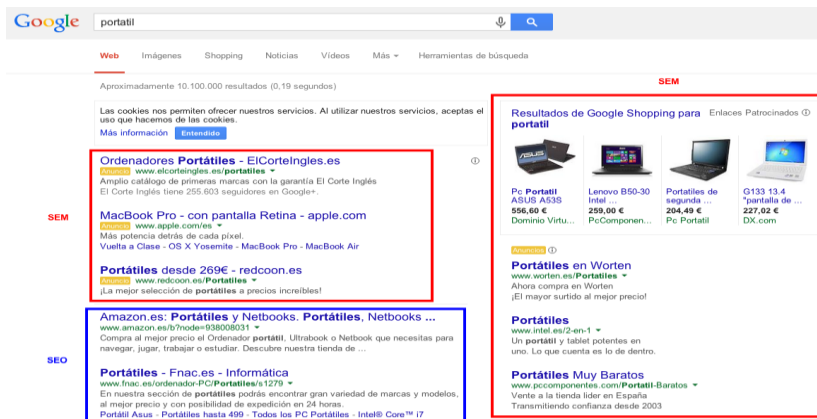
Konten merupakan alat untuk menarik prospek dan pelanggan potensial ke website, toko online (e-commerce), dan blog. Bentuk dari konten dapat berupa artikel, blog, how-to, e-book, presentasi, video, dan audio. Konten berkualitas yang dibutuhkan atau bermanfaat bagi pembaca akan meningkatkan kepercayaan, mempererat hubungan antara pemilik konten dengan pembacanya serta meningkatkan rating pengunjung.



Gambar 1.1 Content marketing

b. Search engine marketing

Mesin pencari merupakan tempat pertama pelanggan mencari informasi bisnis, produk, atau jasa sebelum memutuskan membeli sesuatu. Google menjadi rujukan pencarian di internet, mencari perusahaan, produk, brand, atau kata-kata. Kunci penting terkait produk sebaiknya bisa merujuk ke informasi di website.



Gambar 1.2 search engine marketing

c. E-mail marketing

E-mail marketing memiliki fungsi untuk tetap menjaga hubungan baik dengan klien atau prospek bisnis anda sehingga anda tetap terlintas di pikiran mereka saat mereka membutuhkan sesuatu. E-mail marketing umumnya dipahami sebagai e-mail berisi materi promosi yang ditujukan kepada kelompok pengguna internet melalui e-mail untuk mempromosikan suatu produk atau jasa.

d. Online advertising

Online advertising adalah metode periklanan dengan menggunakan internet dan world wide web dengan tujuan menyampaikan pesan pemasaran (promosi) untuk menarik pelanggan. Iklan umumnya memiliki tujuan yaitu branding dan sales atau sekaligus kedua-duanya. Setelah menentukan tujuan maka bisa di pilih berbagai media sesuai profil target market dan juga budget yang sesuai. Berbagai media online, search engine (seperti Google Adwords), dan sosial media bisa jadi sarana online advertising.



Gambar 1.3 online advertising

e. Online public relation

E-PR (electronic public relations), cyber PR, online PR, atau PR on the net adalah kegiatan PR yang menggunakan internet sebagai media komunikasi. Media internet dimanfaatkan oleh PR untuk membangun merek (brand) dan memelihara kepercayaan

publik. Strategi online PR adalah membidik situs berita dan komunikasi online yang berorientasi khusus.

f. Website

Website merupakan media promosi yang paling populer. Website dapat diartikan sebagai kumpulan halaman yang saling terkait dimana masing-masing dihubungkan dengan hyperlink. Pada umumnya tujuan pembuatan website untuk mendatangkan pengunjung potensial sebanyak-banyaknya dengan harapan semakin banyak orang yang dapat melihat informasi yang disediakan pada web tersebut maka semakin banyak pula orang yang mengenal dan tertarik pada produk/jasa yang ditawarkan.

g. Conversion

Konversi adalah teknik memetakan kunjungan sebuah website atau toko online. Penjual harus mampu menganalisis komposisi kunjungan, seperti berapa banyak pengunjung website, berapa persen pengunjung yang mengklik tombol pembelian, dan berapa persen orang yang benar-benar membeli.

Lampiran 2

Teknik Penilaian

a. Penilaian pengetahuan

1) Tes tertulis

Soal Pilihan Berganda

1. Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang diajukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial, merupakan pengertian dari ...
A. Pemasaran
B. Iklan
C. Pemasaran online
D. Promosi
E. Penjualan
2. Konsumen akan memilih produk yang menawarkan mutu, kinerja terbaik dan hal-hal inovatif lainnya sehingga fokus utamanya adalah membuat produk yang lebih baik lagi dan berusaha terus menerus untuk menyempurnakannya adalah salah satu konsep pemasaran yang mendasari cara perusahaan melakukan kegiatan pemasaran, yaitu konsep berwawasan ...
A. Produksi
B. Penjualan
C. Produk
D. Pemasaran bermasyarakat
E. Promosi
3. Proses komunikasi yang bertujuan memberi informasi mengenai barang atau jasa melalui jaringan internet, merupakan pengertian dari ...
A. Pemasaran
B. Berjualan
C. Pemasaran online
D. Promosi
E. Pemasaran offline
4. Berikut ini yang merupakan ciri-ciri online marketing adalah ...
A. Terbatas
B. Media cetak sebagai sarana iklan
C. Butuh tenaga banyak
D. Membutuhkan internet
E. Tidak hemat
5. Salah satu komponen dalam e-commerce dengan kepentingan khusus oleh marketer yakni strategi proses pembuatan, pendistribusian, promosi, dan penetapan harga barang dan jasa kepada pangsa pasar internet atau melalui peralatan digital lain adalah pengertian e-marketing menurut ...
A. Kotler
B. Willian J. Stanton
C. Chaffey
D. Boone dan Kurtz
E. Amstrong dan Kotler

b. Penilaian keterampilan

Perluaslah pemahaman Anda mengenai pemasaran online, kemudian kerjakan tugas berikut dengan kerja keras, mandiri, dan rasa ingin tahu !

Jelaskan pengertian pemasaran online menurut ahli berikut !

No.	Nama Ahli	Penjelasan
1	Boone dan Kurzt	
2	Marwan	
3	Musrid	
4	Chaffey	
5	Kotler (2001.256)	