

L K P D MARKETING

KD:

3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran (marketing mix)

4.4 Melakukan bauran pemasaran (marketing mix)

Untuk Pertemuan 1, 2, 3

Nama Individu :

Nama kelompok :

1.

2.

3.

4.

5.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD) MARKETING

A. IDENTITAS LKPD

Nama Sekolah	: SMK PGRI 2 MALANG
Program Keahlian	: Bisnis Daring dan Pemasaran
Mata Pelajaran	: Marketing
Kelas /Semester	: XI (Sebelas)/Genap
Tahun Pelajaran	: 2020/2021
Materi Pokok	: Menerapkan Bauran Pemasaran
Alokasi Waktu	: 2 JP X 45 Menit
Pertemuan	: 1 s/d 3

B. Jenis LKPD

LKPD yang berisi soal pengetahuan dan petunjuk soal keterampilan

C. Tujuan LKPD

1. Peserta didik diharapkan memiliki kompetensi untuk membuat peta konsep bauran pemasaran
2. Peserta didik diharapkan memiliki kompetensi untuk membuat desain strategi pada setiap unsur bauran pemasaran

D. Ringkasan Materi

Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran taktis dan dapat dikendalikan produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan perusahaan dalam pasar sasaran.

Produk dibagi menjadi 2 yaitu Barang dan Jasa:

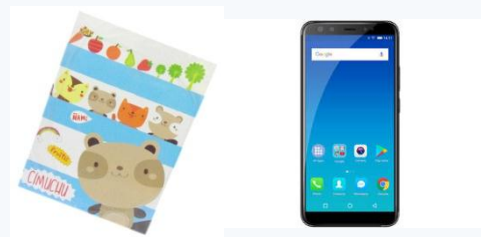
Barang adalah produk konsumsi nyata, artikel, komoditas yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pelanggan dengan imbalan uang serta memiliki karakteristik fisik yaitu bentuk, penampilan, ukuran, berat dan lain-lainnya.

Jasa atau Layanan (Services) adalah produk ekonomi tidak berwujud yang disediakan oleh seseorang atas permintaan orang lain. Dapat dikatakan bahwa layanan adalah kegiatan yang dilakukan oleh orang lain.

Terdapat elemen-elemen pemasaran **produk barang** seperti Produk/Layanan (Product), Tempat (Place), Harga (Price) dan Promosi (Promotion) yang biasanya disingkat dengan 4P Marketing Mix, sedangkan khusus untuk **Layanan atau Jasa** biasanya ditambahkan 3 Elemen lainnya yaitu Bukti Fisik (Physical Evidence), Orang (People) dan Proses (Process) yang biasanya disingkat dengan 7P Marketing

1. **Produk** adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi, dan ide.
2. **Harga (price)** adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa
3. **Tempat atau Place** dalam bauran pemasaran ini pada dasarnya adalah saluran distribusi yang mengacu pada lokasi di mana produk tersedia dan dapat dijual atau dibeli.
4. **Promosi** adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.
5. **Bukti Fisik** merupakan upaya yang diberikan penyedia layanan untuk menyakinkan pelanggan atau konsumen
6. **People** dalam bauran pemasaran adalah karyawan atau petugas yang memberikan pelayanan, termasuk orang-orang yang berinteraksi langsung dengan pelanggan.
7. **Proses** yang dimaksud dalam bauran pemasaran adalah metode, prosedur ataupun urutan kegiatan dalam rangka menyampaikan layanan atau jasa kepada pelanggannya.

E. Alat dan Bahan



1

Pertemuan 1

MEMBUAT MIND MAP BAURAN PEMASARAN

Satuan Pendidikan	: SMKS PGRI 2 KOTA MALANG
Mata Pelajaran	: Marketing
Kelas / Semester	: X / Ganjil
Kompetensi Dasar	: 3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran 4.4 Melakukan bauran pemasaran
Alokasi Waktu	: 2 x 45 JP (1 Pertemuan)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengerjakan LKPD 1, peserta didik diharapkan mampu:

1. Menjelaskan pengertian dan tujuan bauran pemasaran (C2)
2. Mengidentifikasi Unsur-unsur bauran pemasaran (C1)
3. Membagangkan Unsur-unsur bauran pemasaran pada produk barang dan jasa (C4)
4. Merumuskan hubungan pada setiap Unsur-unsur bauran pemasaran (P4)

B. Prosedur

Petunjuk kerja

1. Pahami dan cermati setiap perintah yang ada dalam LKPD untuk memudahkan dalam mengerjakan
2. Waktu mengerjakan 20 menit
3. Buatlah kelompok , dimana masing-masing kelompok beranggotakan 4 siswa
4. Amatilah tayangan video pembelajaran yang ditayangkan oleh guru.
5. Dari pengamatan video tersebut, kemudian diskusikan dan kerjakan urutan perintah yang ada pada LKPD
6. Masing-masing kelompok mempresentasikan hasil diskusinya.
7. Kelompok lain yang tidak mendapat tugas mempresentasikan , mendengarkan dan memberikan tanggapan dari kelompok yang presentasi.
8. Kumpulkan lkpd pada guru untuk diberi penilaian.

5. Sebut dan jelaskan apa yang bisa anda lakukan untuk melakukan strategi 3P pada usaha Laundry!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Soal Keterampilan

a. Deskripsi Masalah

Bersama kelompok Carilah informasi yang sebanyak- banyaknya tentang bauran pemasaran dan pengaplikasiannya dalam perusahaan. Kemudian diskusikanlah tentang hubungan dari setiap unsur yang kalian temukan mengenai bauran pemasaran. Kemudian buatlah mind map atau peta konsep dari Bauran pemasaran sesuai dengan pengetahuan dan informasi yang kalian dapatkan!

b. Rancangan dan desain

- Siapkan Alat dan Bahan
 - a. Laptop/ HP
 - b. Kertas putih
 - c. Kertas lipat
 - d. Spidol warna Warni
 - e. Bolpoint
 - f. Penggaris
- Siapkan materi yang harus dipelajari. Bacalah materi tersebut dan temukan hubungan dari setiap point yang kalian pelajari
- Siapkan rancangan peta konsepnya dahulu
- Desainlah peta konsep sesuai dengan kreatifitas kalian!

c. Pelaksanaan

Lakukan semua yang telah dituliskan pada point B.
Carilah informasi yang sebanyak- banyaknya tentang bauran pemasaran dan pengaplikasiannya dalam perusahaan. Kemudian diskusikanlah tentang hubungan dari setiap unsur yang kalian temukan mengenai bauran pemasaran.

Pertanyaan	Jawaban
1. Pengertian bauran pemasaran	
2. Pembagian produk menurut bentuknya	
3. Pengertian barang	
4. Pengertian jasa	
5. Bauran pemasaran pada produk barang	
6. Pengertian produk	
7. Pengertian harga	
8. Pengertian place	
9. Pengertian promotion	
10. Bauran pemasaran pada	

produk jasa	
11. Pengertian Bukti Fisik	
12. Pengertian People	
13. Pengertian Proses	
14. Penemuan lainnya	

- d. Gambarkan dan desainlah sebegus mungkin menjadi peta konsep informasi apa saja yang sudah kalian dapatkan tadi
- e. Presentasikan hasil karya kalian berupa mind mapping yang sudah kalian kerjakan bersama dengan anggota kelompok

Tuliskan pendapat dari kelompok lain tentang mind mapping kalian

Tuliskan pengalaman apa yang kalian dapati setelah membuat mind mapping bauran pemasaran

D. Kriteria Penilaian

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN KOGNITIF Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

A. Uraian

No.	Skor Maksimal	Kriteria	Skor
1.	20	Menjelaskan pengertian bauran pemasaran menurut Kotler dengan tepat dan lengkap	20
		Menjelaskan pengertian bauran pemasaran menurut Kotler dengan tepat tapi kurang lengkap	10
		Menjelaskan tapi tidak sesuai	2
2.	20	Menjelaskan pengertian bauran pemasaran menurut Alma dengan tepat dan lengkap	20
		Menjelaskan pengertian bauran pemasaran menurut Alma dengan tepat tapi kurang lengkap	10
		Menjelaskan tapi tidak sesuai	2
3.	20	Menjelaskan perbedaan antara produk barang dan jasa secara tepat dan lengkap	20
		Menjelaskan 6 perbedaan antara produk barang dan jasa secara tepat	15
		Menjelaskan 4 perbedaan antara produk barang dan jasa secara tepat	10
		Menjelaskan 2 perbedaan antara produk barang dan jasa secara tepat	5
		Menjawab tapi salah semua	2
4.	20	Menyebutkan dan menjelaskan semua unsur 4P dengan baik dan benar	20
		Menyebutkan dan menjelaskan 3 unsur 4P dengan baik dan benar	15
		Menyebutkan dan menjelaskan 2 unsur 4P dengan baik dan benar	10
		Menyebutkan dan menjelaskan 1 unsur 4P dengan baik dan benar	5
		Menjawab tapi salah semua	2
5.	20	Menyebutkan dan menjelaskan semua unsur 3P dengan baik dan benar	20

	Menyebutkan dan menjelaskan 2 unsur 4P dengan baik dan benar	15
	Menyebutkan dan menjelaskan 1 unsur 4P dengan baik dan benar	10
	Menjawab tapi salah semua	2

Rumus Nilai Akhir = JUMLAH SKOR = HASIL

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN PSIKOMOTOR

Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

B. Keterampilan

Instrumen soal keterampilan

➤ **KRITERIA PENILAIAN KETERAMPILAN (presentasi)**

No.	Nama Siswa	ASPEK PENILAIAN				Jumlah Nilai
		Persiapan	Kerapian	Waktu penyelesaian	Penyajian	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Keterangan Penilaian :

No	Indikator	Rubrik	Nilai
		Proses	
1	Persiapan	1. Siswa membawa alat tulis yang dibutuhkan dengan lengkap dan dipersiapkan sebelum pelajaran dimulai	25
		2. Siswa membawa alat tulis yang dibutuhkan tetapi kurang lengkap dan dipersiapkan sebelum pelajaran dimulai	15
		3. Siswa tidak membawa alat tulis yang dibutuhkan dengan lengkap dan dipersiapkan sebelum pelajaran dimulai	5
2	Kerapian	1. Mind map yang dihasilkan rapi dan mudah dimengerti	25
		2. Mind map yang dihasilkan rapi dan tapi sulit dimengerti	15
		3. Mind map yang dihasilkan kurang rapi dan sulit dimengerti	5
3	Waktu penyelesaian	1. Mind map selesai dikerjakan sesuai dengan waktu yang diberikan	25
		2. Mind map selesai dikerjakan sesuai dengan tambahan waktu yang diberikan	15
		3. Mind map tidak selesai dikerjakan meskipun sudah diberi tambahan waktu	5

4	Penyajian	1. Kesiapan dalam melakukan presentasi dan menyajikan informasi dengan baik	25
		2. Kesiapan dalam melakukan presentasi tetapi menyajikan informasi dengan kurang sempurna (gugup)	20
		3. Tidak siap dalam melakukan presentasi dan informasi yang disajikan tidak sempurna	10

Rumus Nilai Akhir = JUMLAH SKOR = HASIL

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN AFEKTIF

Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

C. SIKAP

RUBRIK LEMBAR OBSERVASI I (SAAT DISKUSI KELOMPOK)

No.	Nama siswa	Observasi						Jumlah skor	nilai	Kode nilai
		Disiplin	Kreatif	Komunikatif	Rasa ingin tahu	Kerja sama	Tanggung jawab			
1										
2										
3										
4										
5										
Dst										

Keterangan :

4 : Baik sekali

3 : Baik

2 : Cukup

1 : Kurang

A : 86 - 100

B : 75 - 85

C : 70 - 75

D: ≤ 70

❖ Skor Perolehan Nilai

$\text{Nilai Perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor perolehan}}{\text{Jumlah Skor total}} \times 100$

2

Pertemuan 2

MERANCANG STRATEGI PRODUK DAN HARGA

Satuan Pendidikan	: SMKS PGRI 2 KOTA MALANG
Mata Pelajaran	: Marketing
Kelas / Semester	: X / Ganjil
Kompetensi Dasar	: 3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran 4.4 Melakukan bauran pemasaran
Alokasi Waktu	: 2 x 45 JP (1 Pertemuan)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengerjakan LKPD 2, peserta didik diharapkan mampu:

1. Merencanakan pelaksanaan strategi bauran produk (C6)
2. Merinci pelaksanaan strategi bauran harga (C4)
3. Mendesain strategi bauran produk (P5)
4. Menentukan strategi penetapan harga (P5)

B. Prosedur

Petunjuk kerja

1. Pahami dan cermati setiap perintah yang ada dalam LKPD untuk memudahkan dalam mengerjakan
2. Waktu mengerjakan 20 menit
3. Buatlah kelompok , dimana masing-masing kelompok beranggotakan 4 siswa
4. Amatilah tayangan video pembelajaran yang ditayangkan oleh guru.
5. Dari pengamatan video tersebut, kemudian diskusikan dan kerjakan urutan perintah yang ada pada LKPD
6. Masing-masing kelompok mempresentasikan hasil diskusinya.
7. Kelompok lain yang tidak mendapat tugas mempresentasikan , mendengarkan dan memberikan tanggapan dari kelompok yang presentasi.
8. Kumpulkan lkpd pada guru untuk diberi penilaian.

C. Langkah-langkah Lembar Kerja Peserta Didik

1. Soal Uraian

1. Sebutkan lima tingkatan produk!

.....
.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Sebutkan 4 strategi produk yang ada!

.....
.....
.....
.....

4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan strategi repositioning!

.....
.....
.....
.....

5. Sebutkan 4 metode dalam penetapan harga!

.....
.....
.....

.....
.....
.....

6. Jelaskan dan berikan contoh dari pengaplikasian Metode mark up pricing!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Hitunglah harga jual produk berikut jika diketahui:

Toko Sejahtera membeli lima buah televisi dengan harga masing masing sebesar Rp. 1.500.000 dengan biaya angkut pembelian sebesar Rp. 200.000 dan Margin yang diharapkan sebesar Rp. 150.000 tiap televisi.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Soal Ketrampilan

a. Deskripsi Masalah



Zahra akan memulai usaha barunya dan memilih untuk menjual macaroni pedes maka bantulah Zahra dalam menganalisis dan mendesain atau merencanakan **strategi produknya juga metode penetapan harganya**. Sehingga produk macaroni milik Zahra ini bisa dikenal dipasaran dan penjualannya bisa meningkat.

b. Rancangan dan desain

- Siapkan Alat dan Bahan
 - a. Laptop/ HP
 - b. Printer
 - c. Kertas HVS
 - d. Ballpoint
- Siapkan materi yang harus dipelajari berhubungan dengan penentuan strategi produk dan juga penentuan strategi harga.
- Bacalah materi tersebut kemudian carilah informasi tentang produk macaroni pedes
- Lakukan analisis apakah produk macaroni pedes termasuk dalam klasifikasi barang apa.
- Diskusikan bersama kelompok kalian tentang persiapan rancangan desain produknya.
- Diskusikan bersama kelompok kalian tentang persiapan rancangan strategi harganya.

c. Pelaksanaan

Lakukan semua yang telah dituliskan pada point b. Rancangan dan desain kemudian mulailah mengerjakan langkah-langkah berikut untuk mempermudah kalian menyelesaikan tugas

Carilah informasi yang sebanyak- banyaknya tentang strategi produk dan strategi penetapan harga dalam perusahaan. Kemudian diskusikanlah tentang strategi produk dan strategi penetapan harga jika dikaitkan dengan produk Macaroni pedes milik Zahra yang baru saja di luncurkan.

Pertanyaan	Jawaban
Analisis lah produk macaroni pedes termasuk ke dalam klasifikasi produk yang mana.	
Beri nama merk yang menarik dari produk tersebut!	
Desainlah logo dari merk yang kalian pilih, buatlah menggunakan aplikasi logo maker!	
Desainlah bagaimana kemasan yang sesuai dengan produk tersebut?	
Berapa jumlah variannya? Bisa berupa varian level pedas Bisa berupa varian berat	
Tentukan metode yang dipilih dalam menentukan harganya	

Hitunglah berapa harga jual dari produk tersebut!	
---	--

- d. **Tuliskan** informasi yang kalian dapatkan dan gabungkan menjadi sebuah laporan hasil kerja
- e. **Presentasikan** hasil karya kalian berupa laporan hasil kerja yang sudah kalian kerjakan bersama dengan anggota kelompok
- f. **Dengarkan dan diskusikan** masukan dari kelompok lain tentang hasil karya kalian.

- Tuliskan pendapat dari kelompok lain tentang hasil karya kalian

- Tuliskan pengalaman apa yang kalian dapati setelah membuat desain strategi produksi dan strategi penentuan harga

D. Kriteria Penilaian

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN KOGNITIF Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

A. Uraian

No.	Skor Maksimal	Kriteria	Skor
1.	10	Menuliskan 5 dari Lima tingkatan produk	10
		Menuliskan 4 dari Lima tingkatan produk	8
		Menuliskan 3 dari Lima tingkatan produk	6
		Menuliskan 2 dari Lima tingkatan produk	4
		Menuliskan 1 dari Lima tingkatan produk	2
2.	20	Menuliskan 4 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	20
		Menuliskan 3 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	15
		Menuliskan 2 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	10
		Menuliskan 1 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	5
3.	10	Menyebutkan Empat Strategi produk dengan benar	10
		Menyebutkan tiga Strategi produk dengan benar	8
		Menyebutkan dua Strategi produk dengan benar	6
		Menyebutkan satu Strategi produk dengan benar	4
		Menjawab tapi salah semua	2
4.	10	Menjelaskan pengertian strategi repositioning secara benar dan lengkap	10
		Menjelaskan pengertian strategi repositioning secara benar tetapi kurang lengkap	5
		Menjawab tapi salah semua	2
5.	10	Menuliskan 4 metode penetapan harga	10
		Menuliskan 3 metode penetapan harga	8
		Menuliskan 2 metode penetapan harga	6
		Menuliskan 1 metode penetapan harga	4
		Menjawab tapi salah semua	2
6	20	Menjelaskan dan menuliskan contoh dari pengaplikasian Metode mark up pricing dengan benar	20
		Menjelaskan dengan benar tetapi contoh dari pengaplikasian Metode mark up pricing masih salah	10
		Menjawab tapi salah semua	2
7	20	Menjawab dengan cara pengerjaan, dan jawabannya Benar	20
		Menjawab dengan cara pengerjaan yang benar, tetapi jawabannya Salah	10
		Menjawab tapi salah semua	2

Rumus Nilai Akhir = JUMLAH SKOR = HASIL

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN PSIKOMOTOR
Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

B. Keterampilan

a. Instrumen soal keterampilan

➤ **KRITERIA PENILAIAN KETERAMPILAN (Laporan hasil)**

No.	Nama Siswa	ASPEK PENILAIAN				Jumlah Nilai
		Kemampuan Penulisan laporan	Kemampuan menggunakan aplikasi desain logo	Kemampuan menggunakan aplikasi desain kemasan	Presentasi	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
Dst.						

Keterangan Penilaian :

No	Indikator	Rubrik	Nilai
		Proses	
1	Kemampuan Penulisan laporan	1. Mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, dengan rapi	25
		2. Mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, tetapi masih kurang rapi	15
		3. Kurang mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, tetapi masih kurang rapi	10
		4. Tidak mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan	5
2	Kemampuan menggunakan aplikasi desain logo	1. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat logo produk dengan baik dan kreatif	25
		2. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat logo produk tetapi kurang baik	20
		3. Kurang Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan hasil logo produk kurang sempurna	10
		4. Tidak mampu menggunakan aplikasi	5
3	Kemampuan menggunakan aplikasi desain kemasan	1. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat kemasan produk dengan baik dan kreatif	25
		2. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat kemasan produk tetapi kurang baik	20
		3. Kurang Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan hasil kemasan produk kurang sempurna	10
		4. Tidak mampu menggunakan aplikasi	5
4	Cara presentasi	1. Kesiapan dalam melakukan presentasi dan menyajikan informasi dengan baik	25

		2. Kesiapan dalam melakukan presentasi tetapi menyajikan informasi dengan kurang sempurna	20
		3. Tidak siap dalam melakukan presentasi informasi yang disajikan tidak sempurna	10

$$\text{Rumus Nilai Akhir} = \text{JUMLAH SKOR} = \text{HASIL}$$

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN AFEKTIF
Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

C. SIKAP

➤ **Rubrik lembar observasi i (saat diskusi kelompok)**

No.	Nama siswa	Observasi						Jumlah skor	nilai	Kode nilai
		Disiplin	Kreatif	Komunikatif	Rasa ingin tahu	Kerjasama	Tanggung jawab			
1										
2										
3										
4										
5										
Dst										

Keterangan :

- 4 : Baik sekali
- 3 : Baik
- 2 : Cukup
- 1 : Kurang

- A : 86 - 100
- B : 75 - 85
- C : 70 - 75
- D : ≤ 70

➤ **Skor Perolehan Nilai**

$$\text{Nilai Perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor perolehan}}{\text{Jumlah Skor total}} \times 100$$

3

Pertemuan 3

MERANCANG STRATEGI PROMOSI DAN DISTRIBUSI

Satuan Pendidikan	: SMKS PGRI 2 KOTA MALANG
Mata Pelajaran	: Marketing
Kelas / Semester	: X / Ganjil
Kompetensi Dasar	: 3.4 Menerapkan strategi bauran pemasaran 4.4 Melakukan bauran pemasaran
Alokasi Waktu	: 2 x 45 JP (1 Pertemuan)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengerjakan LKPD 3, peserta didik diharapkan mampu:

1. Mengidentifikasi strategi distribusi (C1)
2. Mengidentifikasi strategi promosi (C1)
3. Merancang pelaksanaan strategi bauran distribusi (C6)
4. Merancang pelaksanaan strategi bauran promosi(C6)

B. Prosedur

Petunjuk kerja

1. Pahami dan cermati setiap perintah yang ada dalam LKPD untuk memudahkan dalam mengerjakan
2. Waktu mengerjakan 20 menit
3. Buatlah kelompok , dimana masing-masing kelompok beranggotakan 4 siswa
4. Amatilah tayangan video pembelajaran yang ditayangkan oleh guru.
5. Dari pengamatan video tersebut, kemudian diskusikan dan kerjakan urutan perintah yang ada pada LKPD
6. Masing-masing kelompok mempresentasikan hasil diskusinya.
7. Kelompok lain yang tidak mendapat tugas mempresentasikan , mendengarkan dan memberikan tanggapan dari kelompok yang presentasi.
8. Kumpulkan lkpd pada guru untuk diberi penilaian.

C. Langkah-langkah Lembar Kerja Peserta Didik

1. Soal Uraian

1. Jelaskan pengertian Promosi menurut Kotler!

.....
.....
.....
.....
.....

2. Sebutkan 5 unsur bauran promosi!

.....
.....
.....
.....
.....

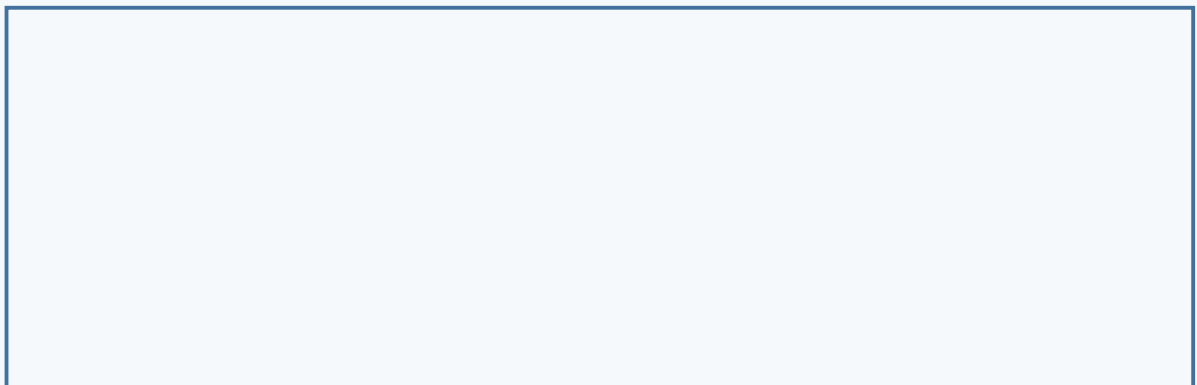
3. Sebutkan 4 faktor yang mempengaruhi bauran promosi!

.....
.....
.....
.....

4. Jelaskan pengertian distribusi menurut Kotler!

.....
.....
.....
.....

5. Gambarkan saluran distribusi produk yang bisa digunakan untuk produk jenis *Shopping goods*! (sebutkan nama produknya)



2. Soal Ketrampilan

a. Deskripsi Masalah



Zahra akan memulai usaha barunya dan memilih untuk menjual macaroni pedes maka bantulah Zahra dalam menganalisis dan mendesain atau merencanakan **strategi promosi juga metode pendistribusiannya**. Sehingga produk macaroni milik Zahra ini bisa dikenal dipasaran dan penjualannya bisa meningkat.

b. Rancangan dan desain

- Siapkan Alat dan Bahan
 - a. Laptop/ HP
 - b. Printer
 - c. Kertas HVS
 - d. Ballpoint
- Siapkan materi yang harus dipelajari berhubungan dengan penentuan strategi promosi dan juga penentuan strategi distribusi.
- Bacalah materi tersebut kemudian carilah informasi tentang produk macaroni pedes
- Lakukan analisis apakah produk macaroni pedes termasuk dalam klasifikasi barang apa.
- Diskusikan bersama kelompok kalian tentang persiapan rancangan desain promosinya.
- Diskusikan bersama kelompok kalian tentang persiapan rancangan strategi pendistribusiannya.

c. Pelaksanaan

Lakukan semua yang telah dituliskan pada point b. Rancangan dan desain kemudian mulailah mengerjakan langkah-langkah berikut untuk mempermudah kalian menyelesaikan tugas

Carilah informasi yang sebanyak- banyaknya tentang strategi promosi dan juga penentuan strategi distribusi dalam perusahaan. Kemudian diskusikanlah tentang strategi promosi dan juga penentuan strategi distribusi jika dikaitkan dengan produk Macaroni pedes milik Zahra yang baru saja di luncurkan.

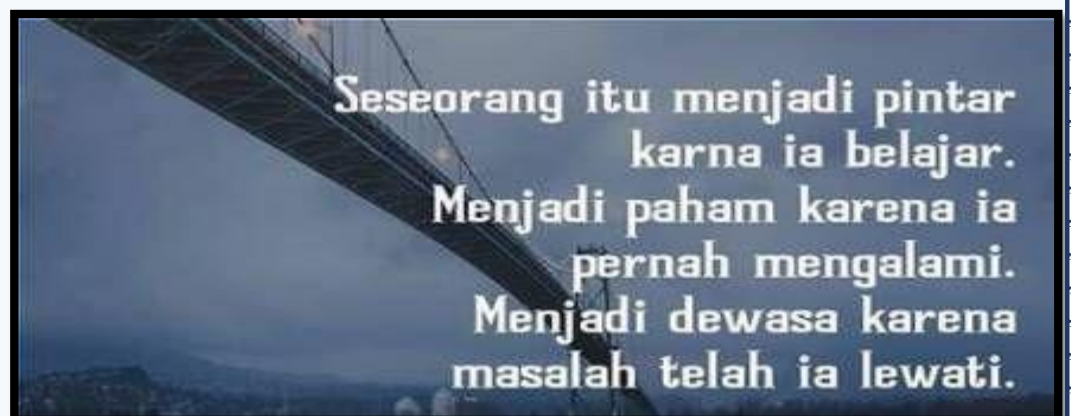
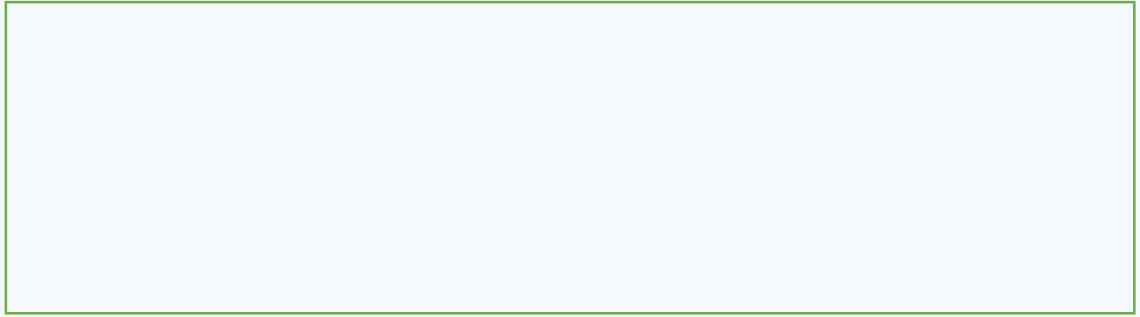
Pertanyaan	Jawaban
Analisis lah produk macaroni pedes termasuk ke dalam klasifikasi produk yang mana.	
Desainlah konten promo yang menarik untuk produk tersebut menggunakan aplikasi canva, spark post atau yang lainnya Konten berupa : 1. foto produk dengan keterangan pengetahuan produknya (berupa brosur)	
Cetaklah brosurnya pada selemba kertas	
2. foto produk dengan keterangan harganya (iklan medsos)	
3. foto produk dengan keterangan cara pemesanannya (iklan medsos)	

Strategi promosi apa yang bisa digunakan oleh Zahra untuk meningkatkan penjualan?	
Berapa jumlah media social yang akan digunakan untuk penjualannya (sebutkan apa saja)	
Lakukan promosi pada media social yang kalian sebutkan diatas	
Berapa jumlah e- market yang akan digunakan untuk penjualannya (sebutkan apa saja)	
Berapa outlet atau gerai yang harus dimiliki Zahra untuk menjual produknya?	

- d. Tuliskan** informasi yang kalian dapatkan dan gabungkan menjadi sebuah laporan hasil kerja
- e. Presentasikan** hasil karya kalian berupa laporan hasil kerja yang sudah kalian kerjakan bersama dengan anggota kelompok
- f. Dengarkan dan diskusikan** masukan dari kelompok lain tentang hasil karya kalian.

➤ Tuliskan masukan dari kelompok lain tentang hasil karya kalian

- Tuliskan pengalaman apa yang kalian dapati setelah membuat desain strategi promosi dan strategi distribusi



D. Kriteria Penilaian

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN KOGNITIF Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

A. Uraian

No.	Skor Maksimal	Kriteria	Skor
1.	10	Menuliskan 5 dari Lima tingkatan produk	10
		Menuliskan 4 dari Lima tingkatan produk	8
		Menuliskan 3 dari Lima tingkatan produk	6
		Menuliskan 2 dari Lima tingkatan produk	4
		Menuliskan 1 dari Lima tingkatan produk	2
2.	20	Menuliskan 4 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	20
		Menuliskan 3 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	15
		Menuliskan 2 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	10
		Menuliskan 1 Klasifikasi barang berdasarkan kebiasaan belanja konsumen dengan benar	5
3.	10	Menyebutkan Empat Strategi produk dengan benar	10
		Menyebutkan tiga Strategi produk dengan benar	8
		Menyebutkan dua Strategi produk dengan benar	6
		Menyebutkan satu Strategi produk dengan benar	4
		Menjawab tapi salah semua	2
4.	10	Menjelaskan pengertian strategi repositioning secara benar dan lengkap	10
		Menjelaskan pengertian strategi repositioning secara benar tetapi kurang lengkap	5
		Menjawab tapi salah semua	2
5.	10	Menuliskan 4 metode penetapan harga	10
		Menuliskan 3 metode penetapan harga	8
		Menuliskan 2 metode penetapan harga	6
		Menuliskan 1 metode penetapan harga	4
		Menjawab tapi salah semua	2
6	20	Menjelaskan dan menuliskan contoh dari pengaplikasian Metode mark up pricing dengan benar	20
		Menjelaskan dengan benar tetapi contoh dari pengaplikasian Metode mark up pricing masih salah	10
		Menjawab tapi salah semua	2
7	20	Menjawab dengan cara pengerjaan, dan jawabannya Benar	20
		Menjawab dengan cara pengerjaan yang benar, tetapi jawabannya Salah	10
		Menjawab tapi salah semua	2

Rumus Nilai Akhir = JUMLAH SKOR = HASIL

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN PSIKOMOTOR
Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

B. Keterampilan

Instrumen soal keterampilan

➤ **Kriteria penilaian keterampilan (Laporan hasil)**

No.	Nama Siswa	ASPEK PENILAIAN				Jumlah Nilai
		Kemampuan Penulisan laporan	Kemampuan menggunakan aplikasi desain brosur	Kemampuan menggunakan aplikasi desain iklan medsos	Presentasi	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
Dst.						

Keterangan Penilaian :

No	Indikator	Rubrik	Nilai
		Proses	
1	Kemampuan Penulisan laporan	1. Mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, dengan rapi	25
		2. Mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, tetapi masih kurang rapi	15
		3. Kurang mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan, tetapi masih kurang rapi	10
		4. Tidak mampu membuat laporan sesuai dengan urutan pemikiran yang sudah disediakan	5
2	Kemampuan menggunakan aplikasi desain iklan medsos	1. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat logo produk dengan baik dan kreatif	25
		2. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat logo produk tetapi kurang baik	20
		3. Kurang Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan hasil logo produk kurang sempurna	10
		4. Tidak mampu menggunakan aplikasi	5
3	Kemampuan menggunakan aplikasi desain kemasan	1. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat kemasan produk dengan baik dan kreatif	25
		2. Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan berhasil membuat kemasan produk tetapi kurang baik	20
		3. Kurang Mampu menggunakan aplikasi dengan baik dan hasil kemasan produk kurang sempurna	10
		4. Tidak mampu menggunakan aplikasi	5
4	Cara presentasi	1. Kesiapan dalam melakukan presentasi dan menyajikan informasi dengan baik	25

	2. Kesiapan dalam melakukan presentasi tetapi menyajikan informasi dengan kurang sempurna	20
	3. Tidak siap dalam melakukan presentasi informasi yang disajikan tidak sempurna	10

$$\text{Rumus Nilai Akhir} = \text{JUMLAH SKOR} = \text{HASIL}$$

KRITERIA PENSKORAN INSTRUMEN AFEKTIF
Kompetensi Dasar: Menerapkan Strategi Bauran Pemasaran

C. SIKAP

➤ **Rubrik lembar observasi i (saat diskusi kelompok)**

No.	Nama siswa	Observasi					Jumlah skor	nilai	Kode nilai
		Disiplin	Kreatif	Komunikatif	Rasa ingin tahu	Kerja sama			
1									
2									
3									
4									
5									
Dst									

Keterangan :

- 4 : Baik sekali
- 3 : Baik
- 2 : Cukup
- 1 : Kurang

- A : 86 - 100
- B : 75 - 85
- C : 70 - 75
- D : ≤ 70

➤ **Skor Perolehan Nilai**

$$\text{Nilai Perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor perolehan}}{\text{Jumlah Skor total}} \times 100$$