



## IDENTITAS SEKOLAH

### Nama Sekolah:

SMK Negeri 6 Yogyakarta

### Kompetensi Keahlian

SPA dan Beauty Therapy

### Kelas/ Semester

XII / GENAP

### Alokasi Waktu

@10' x 1 pertemuan



## MATERI POKOK

Sistem Layanan Usaha pada SPA

**Project Based Learning dengan  
merencanakan Bisnis Model Canvas**



## PENILAIAN

- Penilaian Sikap (Pertemuan 1)** melalui pengamatan perilaku sikap spiritual dan sikap sosial dengan instrumen penilaian sikap (disiplin, tanggung jawab dan kerja sama)
- Penilaian Pengetahuan (Pertemuan 2)** melalui soal pilihan ganda dan esai dalam menganalisis system layanan usaha pada Spa sesuai dengan instrumen dan rubrik penilaian pengetahuan.
- Penilaian Keterampilan (Pertemuan 3 dan 4)** melalui unjuk kerja langsung dalam merencanakan BMC sistem layanan pada SPA sesuai dengan instrumen dan lembar ceklis penilaian Keterampilan.



## C. REFLEKSI DAN KONFIRMASI

- Merefleksi kegiatan pembelajaran.
- Menginformasikan kegiatan pembelajaran yang akan dilakukan pada pertemuan berikutnya.
- Meminta peserta didik untuk menjaga kebersihan dan kerapian ruangan (penumbuhan karakter dan budaya disiplin).
- Guru mengakhiri kegiatan belajar, memberikan pesan dan motivasi tetap semangat belajar dan diakhiri dengan berdoa.

# RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN

## TUJUAN PEMBELAJARAN

Melalui kegiatan pembelajaran ini, peserta didik dapat:

- 3.15. Menganalisis sistem layanan usaha (Pertemuan 1 dan 2)
- 4.15. Merencanakan sistem layanan usaha (Pertemuan 3 dan 4)

## KEGIATAN PEMBELAJARAN

Guru melakukan kegiatan pembelajaran dengan pendekatan pembelajaran Saintifik dan model pembelajaran PjBL yang sesuai dalam KD 4.15 agar tujuan pembelajaran yang diharapkan dapat dicapai.

### A. PENDAHULUAN

- Menyiapkan tujuan pembelajaran penguatan keterampilan yaitu peserta didik dapat merencanakan BMC.
- Membuat apersepsi tentang materi merencanakan sistem layanan usaha dalam bentuk BMC.

### B. INTI

#### PERTEMUAN 3

- Peserta didik mengamati tayangan BMC.
- Guru mengajukan pertanyaan secara aktif dan mandiri tentang BMC.
- Peserta didik melakukan eksplorasi membuat penugasan terstruktur dengan merencanakan BMC sistem layanan usaha SPA yang diinginkan.

### C. PENUTUP

- Peserta didik dan guru menyimpulkan kriteria BMC.
- Guru memberikan informasi kegiatan pertemuan berikutnya Pitching hasil konseptualisasi BMC peserta didik.
- Guru memberikan motivasi belajar
- Peserta didik memimpin doa penutup

Yogyakarta, Januari 2022  
Guru Mata Pelajaran,

Guru Serumpun,

Dra. Pitri Widyastrini  
NIP. 19641002 198903 2 005

Reni Fitriana, S.Pd, MM  
NIP. 19810828 200604 2 009



Mengetahui,  
Kepala Sekolah

Wiwik Indriyani, S.Pd., MSi.  
NIP. 198731015 199802 2 003

# MATERI MERENCANAKAN SISTEM LAYANAN PADA USAHA SPA

Oleh: Reni Fitriana, S.Pd., M.M.

Guru Spa dan Beauty Therapy SMKN 6 Yogyakarta

Merencanakan sistem layanan usaha dengan membentuk jaringan yang menghubungkan sumber daya yang ada sesuai dengan skema yang dirancang untuk menggerakkan suatu fungsi usaha menjadi bentuk pemberian layanan SPA dari produsen yang ditawarkan pada pengguna jasa/costumer.

Merencanakan rangkaian kegiatan yang berlangsung secara terus-menerus dalam interaksi antara satu orang dengan orang lain dalam suatu usaha dengan tujuan menciptakan kepuasan pelanggan ([lilikdwipurnami](https://administrasiperkantoran784506119.wordpress.com/2021/01/15/sistem-layanan-usaha/), <https://administrasiperkantoran784506119.wordpress.com/2021/01/15/sistem-layanan-usaha/>)

Nilai-nilai dasar atau karakter yang harus dikembangkan untuk membangun kekuatan individu/anggota dalam sebuah usaha SPA yaitu nilai kejujuran (*honesty*), tanggap atau hormat (*respect*), kegembiraan (*happines*), kerja sama (*teamwork*), dan nilai kemauan (*willingness*).

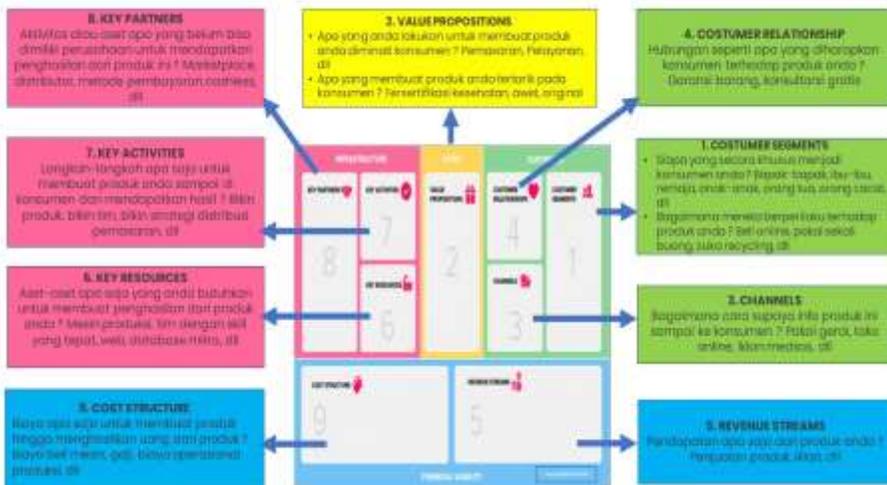
Ada enam pendekatan untuk meningkatkan pelayanan menurut Kotler, yang tentunya akan ambil sebagai dasar dalam layanan usaha SPA yang akan kita terapkan, yaitu sebagai berikut :

1. Meningkatkan pelayanan dengan melepaskan beberapa mutu
2. Mengindustrialisasikan pelayanan
3. Mengurangi pelayanan dengan pemecahan produk
4. Mendesain pelayanan yang lebih efektif
5. Memberikan konsumen insentif
6. Mengharuskan penyedia jasa bekerja lebih keras

Sebelum melakukan layanan dalam suatu usaha, maka peserta didik diharapkan mampu merencanakan sistem layanan dengan membuat Bisnis Model Canvas (BMC).



## BISNIS MODEL CANVAS



Pembuatan BMC dirancang berdasarkan nilai-nilai dan pendekatan yang disepakati dalam sebuah SPA. Kerjasama yang solid sangat dibutuhkan untuk keberhasilan usaha ini.

Kualitas pelayanan usaha akan terkondisi dinamis apabila terencana dengan baik. Bisnis Model Canvas memaparkan sistem yang terdiri dari penentuan 9 unsur, yaitu: *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners*, dan *cost structure*.

Bisnis Model Canvas akan menjadikan pelayanan lebih baik dapat tercermin dari :

1. Transparansi, pelayanan yang terbuka dan mudah di akses.
2. Akuntabilitas, pelayanan yang dapat dipertanggungjawabkan.
3. Kondisional, pelayanan yang sesuai dengan kondisi dan kemampuan pemberi dan penerima layanan.
4. Partisipatif, pelayanan yang dapat mendorong peran serta masyarakat dalam menyelenggarakan pelayanan publik.
5. Kesamaan hak, pelayanan yang dilakukan tidak diskriminasi.
6. Keseimbangan hak dan kewajiban, pelayanan yang mempertimbangkan aspek keadilan antara pemberi dan penerima pelayanan publik.

Selamat mencoba merencanakan usaha SPA anda dengan membuat Bisnis Model Canvas (BMC) kekinian. Semoga sukses.