

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(1)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : I (Pertama)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Pengetahuan Dasar Konsep Permintaan & Penawaran

Sub Materi :

1. Pengertian dan Pengetahuan Umum Permintaan & Penawaran
2. Permintaan & Penawaran Produk & Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian umum/dasar permintaan dan penawaran dalam hukum ekonomi
2. Siswa mengetahui dan memahami konsep permintaan dan penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah pemasaran paket wisata.

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang pengertian umum/dasar permintaan dan penawaran dalam hukum ekonomi dan konsep serta penerapannya dalam penawaran produk atau paket wisata dalam sebuah sistem pemasaran pariwisata.

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2 x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang pengertian produk dan jasa pariwisata dan komponen-komponen yang termasuk dalam sebuah paket wisata

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(2)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : II (Kedua)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Konsep Pemasaran Dalam Penawaran Produk/Paket Wisata

Sub Materi :

- Pengertian Umum Pemasaran dan Pemasaran Pariwisata
- Unsur-Unsur Manajemen Dalam Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami konsep pemasaran dan pemasaran pariwisata
2. Siswa mengetahui dan memahami unsur-unsur manajemen dalam sebuah penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang konsep pemasaran dan unsur-unsur manajemen dalam sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 & 2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjasarana secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang beberapa istilah/terminologi yang sering digunakan dalam penyusunan produk/paket wisata.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(3)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: III (Ketiga)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Faktor Ketersediaan & Permintaan Paket Wisata

Sub Materi :

1. Hukum Supply & Demand Dalam Penawaran Paket Wisata
2. Menciptakan Keinginan dan Kebutuhan Dalam Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami kaitan hukum ketersediaan dan permintaan dalam penawaran paket wisata
2. Siswa mengetahui dan memahami cara menciptakan keinginan dan kebutuhan dalam sebuah penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang hukum ketersediaan dan permintaan dalam sebuah penawaran paket wisata dan menciptakan keinginan dan kebutuhan dalam sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang 3 (tiga) analisa pokok dan analisa lainnya yang dapat dijadikan pertimbangan dalam membuat/menyusun produk/paket wisata.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(4)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: IV (Keempat)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Konsep Manajemen Pemasaran Dalam Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Umum Manajemen Pemasaran dan Konsepnya Dalam Penawaran Paket Wisata
2. Manajemen Pemasaran Paket Wisata dan Kaitannya Dengan Perilaku Konsumen

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian tentang konsep manajemen pemasaran dalam penawaran paket wisata
2. Siswa mengetahui dan memahami konsep manajemen pemasaran dan kaitannya dengan perilaku konsumen dalam dari kegiatan penawaran yang dilakukan

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang konsep manajemen pemasaran dalam sebuah penawaran paket wisata serta kaitannya dengan perilaku konsumen dalam mengambil sebuah paket wisata yang ditawarkan

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 & 2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjasarana secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang cara membuat/menyusun tour itinerary atau tour program yang sesuai dengan kebutuhan calon pelanggan/wisatawan

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(5)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : V (Kelima)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Segmentasi Pasar Dalam Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Membuat Segmentasi Pasar dan Tujuan Segmentasi Dalam Penawaran Paket Wisata
2. Jenis-Jenis Segmentasi Pasar Dalam Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat segmentasi pasar dan manfaatnya dalam sebuah penawaran paket wisata
2. Siswa mengetahui dan memahami jenis-jenis segmentasi pasar yang dapat dilakukan dalam melakukan penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang cara membuat segmentasi pasar, manfaat segmentasi pasar, jenis-jenis segmentasi pasar yang dapat dilakukan dalam sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (4x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang cara membuat/menyusun tour itinerary atau tour program yang sesuai dengan kebutuhan calon pelanggan/wisatawan

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(6)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : VI (Keenam)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Konsep dan Pengenalan Pencitraan (Image) dalam Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Umum Citra, Pencitraan dan Pengenalan & Manfaat Pencitraan
2. Mengkonsep/Membuat Sebuah Image, Logo, Branding dan Slogan

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian umum tentang citra, pencitraan serta pengenalan dan manfaat pencitraan
2. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat dan mengkonsep sebuah Image, Logo, Branding dan Slogan Dalam Sebuah Penawaran Paket Wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang pengertian umum tentang citra, pencitraan, serta pengenalan dan manfaatnya
- ❖ Penjelasan tentang cara membuat dan mengkonsep sebuah Image, Logo, Brand dan Slogan dalam sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 & 2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2 x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang cara membuat Distribution Of Time (DOT) yang baik, kemudian fungsi DOT dan beberapa model yang sering digunakan dalam DOT.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(7)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : VII (Ketujuh)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Membuat Harga dan Memperbarui Harga Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Menentukan Harga (Pricing) Dalam Sebuah Penawaran Paket Wisata
2. Mengevaluasi dan Memperbarui Harga Dalam Sebuah Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat dan menentukan harga (Pricing) dalam sebuah penawaran paket wisata.
2. Siswa mengetahui dan memahami cara mengevaluasi dan memperbarui harga dari sebuah penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang cara membuat dan menentukan harga serta cara mengevaluasi dan memperbarui harga sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang beberapa komponen yang dihitung dalam Tour Quotation, kemudian sistem dan metode penghitungan yang digunakan serta hasil penghitungan harga sebuah paket wisata.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(8)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : VIII (Kedelapan)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Materi Utama : Membuat Tugas/Latihan & Kisi-Kisi Ujian

Tujuan Pembelajaran

- Siswa mampu membuat tugas sebagai sarana latihan untuk mengingat beberapa materi yang telah disampaikan sebelumnya.
- Siswa mampu membuat rangkuman dari materi-materi pelajaran sebelumnya
- Siswa mampu menyiapkan diri dalam menghadapi Ujian Tengah Semester dengan kisi-kisi ujian yang diberikan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2 x 45 Menit)

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(9)

Nama Sekolah : SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester : UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan : IX (Kesembilan)
Alokasi Waktu : 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Materi Utama

- ❖ Evaluasi Hasil Ujian Tengah Semester

Indikator

- ❖ Bahwasanya evaluasi hasil ujian tengah semester dilakukan agar siswa-siswi mengetahui bahwa hasil nilai ujian mereka adalah hasil refleksi jawaban dari soal-soal yang diujikan. Secara umum juga merupakan hasil refleksi cara belajar, khususnya daya serap terhadap materi-materi belajar yang diberikan selama proses belajar-mengajar sebelumnya.
- ❖ Nilai ujian siswa-siswi terdistribusi dengan baik dan rata-rata menunjukkan hasil yang baik. Tidak ada perbedaan yang cukup jauh antara nilai yang paling rendah dan nilai yang paling tinggi. Secara umum hasil tersebut sudah menunjukkan peningkatan nilai siswa/i.

Tujuan pembelajaran

1. Agar Siswa-siswi mengetahui hasil nilai ujian dari jawaban atas soal-soal yang diujikan.
2. Bagi Siswa-siswi yang nilai nya bagus agar dapat mempertahankan nilai tersebut dan untuk yang kurang bagus agar tetap termotivasi untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.
3. Sebagai bahan acuan untuk metode dan penyampaian materi-materi dalam proses belajar-mengajar.

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Heni Sapitri Nasution, S.Pd

Budi Santoso,Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (10)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: X (Kesepuluh)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama

Konsep Marketing Mix (Bauran Pemasaran) Dalam Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Marketing Mix (Bauran Pemasaran)
2. Konsep Marketing Mix Dalam Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian umum tentang Marketing Mix (Bauran Pemasaran)
2. Siswa mengetahui dan memahami penerapan bauran pemasaran dalam penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang pengertian umum bauran pemasaran, konsep dan penerapannya dalam sebuah penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang beberapa komponen yang dihitung dalam Tour Quotation, kemudian sistem dan metode penghitungan yang digunakan serta hasil penghitungan harga sebuah paket wisata.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(11)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XI(Kesebelas)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Peranan Promosi Dalam Penawaran & Penjualan Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Promosi Pemasaran dan Perannya Dalam Penawaran Paket Wisata
2. Jenis-Jenis Promosi dan Penjualan Dalam Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian promosi pemasaran dan perannya dalam penawaran dan penjualan paket wisata
2. Siswa mengetahui dan memahami jenis-jenis promosi dan penjualan yang sering dilakukan dalam penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang pengertian promosi pemasaran, peran promosi pemasaran, jenis-jenis promosi dalam penawaran dan penjualan paket-paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang materi utama yang diajarkan seperti yang telah dijelaskan diatas.

Penutup

Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(12)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XII(Kedua Belas)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Membuat Surat Penawaran Paket Wisata Domestik & Internasional

Sub Materi :

1. Mengkonsep dan Membuat Surat Penawaran Bisnis/Penjualan Paket Wisata
2. Hal-Hal Penting Yang Harus Diketahui Dalam Membuat Surat Penawaran Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat surat penawaran bisnis/penjualan paket wisata baik domestik dan internasional
2. Siswa mengetahui dan memahami hal-hal penting yang harus diketahui dalam mengkonsep dan membuat surat penawaran paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang cara membuat surat penawaran bisnis/penjualan paket wisata domestic dan internasional dan hal penting yang terkait dalam membuat surat penawaran paket wisata

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjasarana secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang materi utama yang diajarkan seperti yang telah dijelaskan diatas.

Penutup

Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(13)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XIII(Ketiga Belas)
Alokasi Waktu	:4 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Penawaran Dan Penjualan Paket Wisata

Sub Materi :

1. Fungsi dan Peran IT Dalam Penawaran dan Penjualan Paket Wisata
2. Peluang dan Tantangan IT Dalam Penawaran dan Penjualan Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami fungsi dan peran IT dalam penawaran dan penjualan paket wisata
2. Siswa mengetahui dan memahami peluang dan tantangan IT dalam penawaran dan penjualan paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan sistematis tentang fungsi dan peran IT dalam penawaran dan penjualan paket wisata serta peluang dan tantangannya

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 & 2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang materi utama yang diajarkan seperti yang telah dijelaskan diatas.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(14)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XIII(Ketiga Belas)
Alokasi Waktu	: 2 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Peranan Media Dalam Meningkatkan Penjualan Paket Wisata

Sub Materi :

1. Peran Media Dalam Meningkatkan Penjualan Paket Wisata
2. Membuat Iklan Pemasaran dan Penjualan Paket Wisata

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami peran media dalam meningkatkan penjualan paket wisata dan menumbuhkan pencitraan yang baik bagi perusahaan
2. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat iklan pemasaran sebuah paket wisata

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan tentang peran media untuk meningkatkan penjualan dan menumbuhkan pencitraan bagi perusahaan dan cara membuat iklan pemasaran yang baik

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 & 2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang materi utama yang diajarkan seperti yang telah dijelaskan diatas.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(15)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XV(Kelima Belas)
Alokasi Waktu	:4 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Konsep Online Presence Dalam Sebuah Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Online Presence dan Kegunaannya Baik Personal dan Corporate
2. Cara Membuat Online Presence Yang Baik

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian Online Presence dan kegunaannya baik personal dan korporasi/perusahaan
2. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat Online Presence yang baik serta hal-hal penting yang harus diketahui dalam membuat Online Presence tersebut

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan sistematis tentang pengertian Online Presence, kegunaannya dan cara membuat dan hal penting dalam membuat Online Presence.

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (2x 45 Menit)

Pendahuluan

- ❖ Guru menyampaikan kompetensi dasar (KD) yang akan diajarkan
- ❖ Guru menyampaikan tujuan pembelajaran dan penjelasan secara sistematis

Kegiatan Inti

- ❖ Guru memberikan penjelasan dan keterangan tentang materi utama yang diajarkan seperti yang telah dijelaskan diatas.

Penutup

- ❖ Guru meminta peserta didik menyimpulkan dari materi belajar tersebut

Medan, Januari 2018

Mengetahui
Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN(16)

Nama Sekolah	: SMK Manajemen Penerbangan
Mata Pelajaran	: Membuat Penawaran Produk & Jasa Pariwisata
Kelas/Semester	: UPW XI-1 & UPW X -2/IV
Pertemuan	: XVI(Keenam Belas)
Alokasi Waktu	:4 x 45 menit

Standar Kompetensi

- Setelah mempelajari Mata Pelajaran : Membuat Penawaran Produk & Paket Wisata, diharapkan peserta didik mengerti dan mampu membuat penawaran produk dan paket wisata dalam sebuah perencanaan pemasaran yang sistematis untuk mencapai target pemasaran yang telah ditetapkan.

Kompetensi Dasar

- Siswa memahami konsep dasar sebuah penawaran dan pemasaran produk/paket wisata dari sebuah biro/agen perjalanan wisata yang tertuang dalam kerangka pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi.

Indikator :

1. Siswa mampu membuat konsep penawaran sebuah produk/paket wisata kepada calon konsumen (wisatawan)
2. Siswa mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah pemasaran pariwisata yang terpadu, terencana, berkesinambungan dan terevaluasi

Materi Utama :

Konsep Online Presence Dalam Sebuah Penawaran Paket Wisata

Sub Materi :

1. Pengertian Online Presence dan Kegunaannya Baik Personal dan Corporate
2. Cara Membuat Online Presence Yang Baik

Tujuan pembelajaran

1. Siswa mengetahui dan memahami pengertian Online Presence dan kegunaannya baik personal dan korporasi/perusahaan
2. Siswa mengetahui dan memahami cara membuat Online Presence yang baik serta hal-hal penting yang harus diketahui dalam membuat Online Presence tersebut

Metode Pembelajaran

- ❖ Penjelasan sistematis tentang pengertian Online Prsence, kegunaannya dan cara membuat dan hal penting dalam membuat Online Presence.

Konsep Pembelajaran Lainnya

- ❖ Distribusi dan berbagi informasi, pengetahuan dan pengalaman
- ❖ Sesi tanya jawab dan diskusi
- ❖ Membuat kesimpulan

Alat/Media/Bahan Belajar

Alat : Buku Bacaan, Buku Catatan, Papan Tulis, Tab/Laptop

Bahan/Mater Pelajaran (Referensi)

Buku Usaha Jasa Wisata Jilid 1 &2, Buku Guiding Technique, Buku Pemanduan Wisata, Buku Dasar-Dasar Pariwisata, Perencanaan Operasi Perjalanan Wisata, Garuda Indonesia Time Table 1999-2000, Majalah Business Traveller Edisi 2012, Buku Indonesia Most Popular Package Tours 2008, Travel Terminology

Alokasi Kegiatan Waktu (4x45 Menit)

Medan, Januari 2018

Mengetahui

Kepala SMK Manajemen Penerbangan

Guru Bidang Studi

Henni Sapitri Nasution, SE

Budi Santoso, Amd.Par, S. Sos