

## RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

<b>Nama Sekolah</b>	<b>: SMK</b>
<b>Mata Pelajaran</b>	<b>: Produk Kreatif dan Kewirausahaan</b>
<b>Kelas/ Semester</b>	<b>: XI/I ( Satu )</b>
<b>Materi Pokok</b>	<b>: Peluang Usaha Produk Barang Jasa</b>
<b>Pertemuan</b>	<b>: Ke -2</b>
<b>Alokasi Waktu</b>	<b>: 5 x 45 Menit ( 1 Pertemuan )</b>
<b>TahunPelajaran</b>	<b>: 2018/ 2019</b>

### A. Kompetensi Inti

- KI-1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya”.
- KI-2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai), bertanggung-jawab, responsif, dan proaktif melalui keteladanan, pemberian nasihat, penguatan, pembiasaan, dan pengkondisian secara berkesinambungan serta menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
- KI-3 Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasitentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.
- KI-4 Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
- Menunjukkanketerampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.
- Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

## B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
3.2.Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa	3.2.1. Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa 3.2.2. Menjelaskan peluang usaha produk barang/jasa 3.2.3. Memahami analisis SWOT atas peluang Produk barang dan jasa
4.2.Menentukan peluang usaha produk barang/jasa	4.2.1. Menentukan peluang usaha produk barang/jasa 4.2.2. Menerapkan peluang usaha produk barang/jasa

## C. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengikuti proses pembelajaran:

1. Melalui diskusi kelompok Peserta didik dapat menganalisis peluang usaha produk barang/jasa
2. Melalui diskusi kelompok Peserta didik dapat menjelaskan peluang usaha produk barang/jasa
3. Setelah berdiskusi dan menggali informasi Peserta didik dapat menentukan peluang usaha produk barang/jasa
4. Setelah berdiskusi dengan anggota kelompoknya Peserta didik dapat menerapkan peluang usaha produk barang/jasa

### Nilai sikap karakter:

- Kerjasama
- Lapang Dada
- Percaya diri
- Disiplin
- Rasa ingin tahu
- Komunikatif

## **D. Materi Pembelajaran**

### **1. Materi Pembelajaran Reguler**

#### **a. Fakta**

- Tayangan Video tentang peluang usaha produk dan jasa

#### **b. Konsep**

- Peluang usaha produk barang/jasa
- Menentukan peluang usaha produk barang/jasa

#### **a. Prinsip**

- Analisis peluang usaha produk barang/jasa

#### **b. Prosedur**

- Menentukan peluang usaha produk barang/jasa

### **2. Materi Pembelajaran Remedial**

- Analisis peluang usaha produk barang/jasa

### **3. Materi Pembelajaran Pengayaan**

- Menentukan peluang usaha produk barang/jasa

## **E. Pendekatan, Metode dan Model Pembelajaran**

1. Pendekatan : Saintifik
2. Metode : Diskusi, Tanya Jawab, Demonstrasi, Praktek dan Penugasan
3. Model : *Discovery Learning*

## **F. Alat dan Media Pembelajaran**

### **1. Alat**

- a. Laptop : 1 Unit
- b. LCD Proyektor : 1 Unit

### **2. Media**

- a. Video Pembelajaran : Peluang usaha produk barang/jasa tanggal 31 Agustus 2018  
<https://www.youtube.com/watch?v=HYXA2w42bnU>
- b. Slide Power Point : Peluang usaha produk barang/jasa tanggal 31 Agustus 2018

## **G. Sumber Belajar**

1. Buku Referensi : *Ayuningsih.2018. Buku Produk kreatif dan kewirausahaan.Mediatama, Surakarta*
2. Situs Referensi : <https://nisfia.wordpress.com/kewirausahaan/>

## H. Langkah Pembelajaran

### Pertemuan Ke 2

Tahap Pembelajaran	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
<b>Pendahuluan</b>	<b>Orientasi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Memberikan salam</li><li>• Membaca doa ( nilai religius )</li><li>• Mendata kehadiran siswa</li><li>• Pengkondisian kelas ( nilai disiplin )</li></ul> <b>Apersepsi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengaitkan materi pembelajaran sekarang dengan pembelajaran sebelumnya.</li><li>• Mengajukan pertanyaan mengenai usaha yang ada disekitar tempat tinggal siswa</li><li>• Bertanya apakah siswa sudah pernah mendengar istilah peluang usaha</li></ul> <b>Memberi Motivasi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Memberi gambaran tentang peluang usaha yang ada dilingkungan sekitar</li><li>• Menyampaikan tujuan pembelajaran, materi pembelajaran dan langkah-langkah pembelajaran yang akan dilakukan</li><li>• Garis besar materi yang akan dipelajari</li><li>• Membentuk kelompok diskusi</li><li>• Menjelaskan langkah pembelajaran sesuai dengan mekanisme pelaksanaan di lapangan</li></ul>	<b>20 Menit</b>
<b>Inti</b>	<b>Stimulus :</b> <b>Guru menyiapkan materi</b> <b>Mengamati :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Guru menampilkan tayangan tentang peluang usaha</li></ul>	<b>185 Menit</b>

produk barang/jasa

- Siswa mengamati dan memahami tayangan tentang peluang usaha produk barang/jasa (**Rasa Ingin Tahu**)

**Identifikasi masalah :**

- Guru menanyakan maksud dari tayangan tentang peluang usaha produk barang/jasa
- Siswa secara berkelompok mendiskusikan tentang peluang usaha produk barang/jasa (**Kerja sama**)

**Pengumpulan data :**

- Guru meminta siswa mengali informasi tentang peluang usaha produk barang/jasa
- Siswa menggali informasi tentang tentang peluang usaha produk barang/jasa

**Pembuktian:**

**Guru dan Peserta didik mendiskusikan materi**

**Menanya :**

- Guru memberikan beberapa pertanyaan yang berkenaan tentang peluang usaha produk barang/jasa
- Siswa menjawab dan mendiskusikan pertanyaan yang diberikan guru secara berkelompok. (**Komunikatif**)

**Menarik kesimpulan :**

- Siswa menyajikan dalam bentuk hasil diskusi kelompok tentang peluang usaha produk barang/jasa (**Percaya Diri**)
- Siswa lain memberikan tanggapan terhadap presentasi kelompok mengenai peluang usaha produk barang/jasa

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siswa menerima tanggapan dari siswa lain dan guru <b>(Lapang Dada)</b></li> <li>• Siswa menyimpulkan materi tentang tentang peluang usaha produk barang/jasa</li> </ul>	
<b>Penutup</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guru menyimpulkan pelajaran yang sudah dibahas</li> <li>• Guru melaksanakan penilaian pengetahuan melalui tes tertulis.</li> <li>• Guru memberikan tugas untuk pertemuan selanjutnya.</li> <li>• Siswa melakukan pembersihan peralatan, media dan ruangan.</li> <li>• Guru mengarahkan siswa untuk berdo'a sebelum selesai pembelajaran.<b>(Religius)</b></li> </ul>	<b>20 Menit</b>

## I. Penilaian Pembelajaran

- a. Teknik : Non Test dan Test
- b. Bentuk:
  - Penilaian pengetahuan (Terlampir)
  - Penilaian keterampilan (Terlampir)
- c. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

- a. Pembelajaran Remedial

Kegiatan pembelajaran remedial diperuntukkan bagi peserta didik yang belum mencapai KKM sesuai hasil analisis penilaian yang dilaksanakan dalam bentuk :

- a) Pembelajaran ulang
- b) Bimbingan perorangan
- c) Belajar kelompok
- d) Pemanfaatan tutor sebaya

- b. Pembelajaran Pengayaan

- 1) Bagi siswa yang nilainya mencapai batas KKM, diberikan materi pelajaran masih dalam cakupan KD dengan pendalaman dan pengembangan materi lebih luas sebagai pengetahuan tambahan.
- 2) Bagi siswa yang mencapai nilai maksimum atau melebihi KKM, diberikan materi melebihi cakupan KD dengan pendalaman sebagai pengetahuan tambahan.

Disahkan Oleh Kepala Sekolah,	Diperiksa Oleh : Waka Kurikulum,	....., Juli 2018 Guru Mata Pelajaran,
<b>NIP.</b>	<b>NIP.</b>	<b>NIP.</b>

## **Lampiran 1 : Materi Pembelajaran**

### **A. Menganalisis Peluang Usaha**

#### **A.1 Peluang dan Resiko**

Istilah kewirausahaan berasal dari kata wirausaha. Kata wirausaha merupakan gabungan dua kata yang menjadi satu yaitu kata wira dan usaha. Wira artinya pahlawan, laki-laki, sifat jantan, perwira. Usaha artinya kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud. Usaha juga berarti pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu. Usaha dibidang perdagangan (dengan maksud mencari keuntungan) berarti perdagangan, perusahaan. Istilah wirausaha dikenal dengan istilah *entrepreneur* .

Peluang dalam bahasa inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Inspirasi merupakan sumber dari peluang.

Inspirasi bisa muncul dari mana saja dan kapan saja. Faktor-faktor yang mempengaruhi:

1.1 Faktor Internal, yang berasal dalam diri seseorang sebagai subjek, antara lain:

1. Pengetahuan yang dimiliki;
2. Pengalaman dari individu itu sendiri;
3. Pengalaman saat ia melihat orang lain menyelesaikan masalah;
4. Instuisi yang merupakan pemikiran yang muncul dari individu itu sendiri.

1.2 Faktor eksternal, yaitu hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis, antara lain:

1. Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan;
2. Kesulitan yang dihadapi sehari-hari;
3. Kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk dirinya maupun orang lain;
4. Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

Resep Dr. D.J Schwartz tentang cara memanfaatkan peluang bisnis adalah sebagai berikut:

1. Percaya dan yakin usaha bisa dilaksanakan.
2. Janganlah hadiri lingkungan yang statis akan melumpuhkan pikiran wirausaha
3. Setiap hari bertanya pada diri sendiri “bagaimana saya dapat melakukan usaha lebih baik.
4. Bertanya dan dengarkanlah
5. Perluas pikiran anda

Paul Charlap, mengemukakan 4 unsur yang harus dimiliki agar mencapai sukses:

1. Work hard (kerja keras)
2. Work smart (Kerja cerdas)
3. Enthusiasm (Kegairahan)
4. Service (pelayanan)

#### **A.1.1 Analisis peluang usaha berdasar jenis produk/jasa**

1. Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang lainnya



2. Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang maupun barang/mesin
3. Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha yang sama.

Disamping itu, memiliki bidang usaha juga harus mempertimbangkan hal berikut:

1. Pengaruh lingkungan sekitar
2. Banyak sedikitnya permintaan masyarakat terhadap jenis usaha yang akan kita pilih
3. Kecocokan anantara kebutuhan masyarakat dengan jenis usaha tertentu
4. Banyak sedikitnya pesaing
5. Adanya kemampuan untuk bertahan dan memenangkan persaingan

Peluang usaha di bidang jasa yang sangat dibutuhkan masyarakat, antara lain seperti berikut ini

1) Jasa servis

Banyak orang yang ingin mengikuti perkembangan teknologi sehingga banyak sekali dijumpai alat canggih seperti televisi, VCD, Komputer, Vacuum cleaner, mesin cuci, sepeda motor, bahkan mobil.

2) Jas Hiburan

Untuk mengurangi ketegangan pikiran karena kesibukan kerja, contoh bioskop, diskotik dan karaokean.

3) Jasa Transportasi

Contoh: menyediakan angkutan antar jemput anak sekolah, rental mobil dan sebagainya.

4) Jasa kesehatan

Contoh memberikan sarana kebugaran, kesehatan, dan kecantikan seperti fitness, SPA, pijat refleksi dan pengobatan alternative.

5) Jasa yang lain

Contoh jasa penitipan anak, catering, tenaga kebersihan, penulis atau pengetikan karya tulis sebagainya.

Sedangkan pemiliha produk, berupa barang yang dapat menciptakan peluang usaha adalah dengan mempertimbangkan produk-produk yang:

1. Mudah dalam pemakaian
2. Efisien dalam penggunaan
3. Kualitas produk terjamin
4. Hemat dalam pemakaian
5. Adanya jaminan keamanan dalam pemakaian

### **A.1.2 Analisis peluang usaha berdasar minat dan daya beli konsumen**

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat masyarakat terhadap usaha yang kita dirikan, kita bisa melakukan observasi. Observasi ini bisa dilakukan dengan cara:

- a) Mengadakan pengamatan langsung ke pasar

- b) Melakukan wawancara
- c) Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen

Demikian juga untuk mengetahui seberapa besar kekuatan daya beli konsumen. Kita harus meneliti siapa konsumen yang akan menggunakan produk kita:

1. Apakah mereka dari kalangan atas, menengah, atau bawah?
2. Apakah mereka berpenghasilan tinggi, sedang atau rendah?
3. Apakah mereka anak-anak, remaja atau dewasa?
4. Apakah mereka orang yang tinggal di kota, desa atau pesisir pantai?

### **A.1.3 Peluang usaha dengan analisis SWOT**

SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman), dimana swot ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebihkomprehensif.

Manajer atau para top management perusahaan, namun menjadi menarik juga jika dikaji secara pribadi. Terutama untuk melihat potensi diri seseorang serta prospek yang akan diraih dalam pekerjaannya di masa depan. Ini sebagaimana dikatakan oleh Stephen P. Robbins dan Mary Coulter bahwa, “Sebuah analisis SWOT dapat merupakan alat yang bermanfaat untuk memeriksa keterampilan, kemampuan pilihan karir, dan peluang-peluang karir anda sendiri.”

Melakukan analisis SWOT artinya anda diajarkan untuk masuk dalam analisis diri secara komprehensif, dengan begitu anda akan menjadi lebih mengenal diri serta pribadi yang dimiliki untuk lebih jauh menempatkan kajian secara strategis. Ini sebagaimana ditegaskan oleh Stephan P. Robbins dan Mary Coulter bahwa, “Dengan meluangkan waktu untuk mengidentifikasi apa yang penting secara pribadi, anda dapat menyusun sebuah rencana strategis dan menjamin bahwa rencana itu dilaksanakan secara efektif hingga anda puas.”Persoalan dibanyak orang adalah keinginan yang kurang dalam meluangkan waktu untuk keperluan tersebut, kondisi seperti ini menyebabkan orang tersebut bekerja dan membangun karir tidak dapat dalam tatanan konseptual yang sistematis, namun lebih bersifat alamiah (natural).Oleh karena itu, salah satu solusi konstruktif yang harus dilakukan dalam personal SWOT analysis adalah dengan membuat daftar penilaian pribadi dari empat posisi tersebut, serta mendampingiya dengan pertanyaan dan jawaban yang realistik.

Melakukan analisis dengan pendekatan SWOT memang memiliki kelebihan dan kelemahannya. Namun setidaknya telah diperoleh gambaran yang membuat seseorang bisa menilai serta memutuskan langkah-langkah apa yang bisa ia kerjakan dikemudian hari. Jadi dengan kata lain seseorang sudah memiliki kerangka (framework) antisipasi jika suatu saat

## A.2 Keberhasilan dan Kegagalan Usaha

### A.2.1 KARAKTERISITIK WIRAUSAHA

Menurut M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993; 6-7 ) mengemukakan delapan karakteristik wirausaha yaitu:

1. Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. Lebih memilih risiko yang moderat.
3. Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil
4. Selalu menghendaki umpan balik yang segera
5. Berorientasi ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan
6. Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demimasa depan yang lebih baik .
7. Memiliki ketrampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah
8. Selalu menilai prestasi dengan uang.

Bygrave merumuskan 10 sifat dari wirusaha yang terkenal dengan istilah 10 D yaitu :

a. *Dream* (mimpi)

Seorang wirausaha mempunyai bisi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.

b. *Decisiveness* (cepat mengambil keputusan)

Seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnis.

c. *Doers* (pelaku)

Seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindaklanjuti.

Mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin. Seorang wirausaha tidak maumenunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya.

d. *Determination* (ketetapan hati)

Seorang wirausaha, melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dihadapkan pada kalangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.

e. *Dedication* (dedikasi)

Seorang wirausaha memiliki dedikasi yang tinggi terhadap bisnisnya, kadang-kadang mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara. Wirausaha di dalam melaksanakan pekerjaannya tidak mengenal lelah. Semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.

f. *Devotion* (kesetiaan)

Seorang wirausaha mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya. Hal inilah

yang mendorong keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual produknya.

g. *Detail* (rincian)

Seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.

h. *Destiny* (nasib)

Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Dia merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain.

i. *Dollars* (uang)

Seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan, motivasinya bukan karena masalah uang. Uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya. Ia berasumsi jika berhasil dalam bisnis maka ia pantas mendapat laba, bonus, atau hadiah.

j. *Distribute* (distribusi)

Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang-orang kepercayaan itu yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak mencapai sukses dalam bidang bisnisnya.

Faktor Keberhasilan dan Kegagalan

Keberhasilan dalam hidup pada dasarnya merupakan dambaan setiap orang dan karenanya orang akan melakukan apa saja untuk mencapainya. Dalam upaya mencapai keberhasilan tersebut kiranya perlu kita ketahui faktor apa yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan, dari hasil refleksi dapat dirumuskan bahwa secara umum keberhasilan dan kegagalan akan dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut :

- Pola pikir atau cara pandang terhadap usaha atau pekerjaan yang dijalankan (positif atau negatif).
- Kepuasan diri
- Keinginan untuk maju / mencapai yang lebih
- Kontrol terhadap pengeluaran
- Budaya instan
- Manajemen waktu (disiplin waktu)
- Kejujuran
- Komitmen
- Ketekunan dan motivasi
- Kreativitas dan inovasi
- Refleksi dan evaluasi terhadap kegiatan maupun kebiasaan

Apabila faktor-faktor diatas menunjukkan sisi positif, maka kemungkinan berhasil akan tinggi sedangkan apabila menunjukkan sisi negatif, maka akan berpotensi terjadi kegagalan. Dalam konteks wirausaha, kiranya perlu juga kita ketahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam usaha. Adapun faktor-faktor tersebut adalah :

**Faktor Keberhasilan usaha**

- Komitmen
- Motivasi
- Kejujuran
- Kesehatan
- Mengambil resiko
- Kemampuan dalam membuat keputusan
- Keadaan keluarga
- Keterampilan mengelola usaha
- Keterampilan teknis
- Pengetahuan tentang jenis usaha

**Faktor Kegagalan usaha :**

- Diabaikan oleh pemiliknya
- Kecurangan dan pencurian
- Kurang keterampilan dan keahlian
- Pengalaman yang tidak seimbang
- Masalah pemasaran
- Kebijakan pembayaran barang secara kredit dan pengawasan uang yang kurang baik.
- Pengeluaran biaya yang tinggi
- Persediaan dan peralatan yang berlebihan
- Pengawasan persediaan yang buruk

**A.2 Pengembangan Ide Kreatif dan Inovatif**

**B.1 Pengertian Kreatif**

Pengertian Kreatif Menurut Coleman dan Hamman, berpikir kreatif adalah berpikir yang menghasilkan metode baru, konsep baru, pengertian baru, perencanaan baru, dan seni baru. Rawsilton menjelaskan berpikir kreatif dinamakan berpikir divergen atau lateral, yaitu menghubungkan idea atau hal-hal sebelumnya tidak berhubungan. Untuk dapat berpikir kreatif dengan baik, diperlukan keberanian dan keyakinan pada diri sendiri. Inovasi merupakan penerapan secara praktis gagasan yang kreatif.

**B.2 Ciri dan Sifat Berpikir Kreatif**

Menurut Denny dan Davis, orang yang mempunyai kreativitas yang tinggi cenderung memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a) Fleksibel, artinya luwes tidak kaku harus menerima ide orang lain.
- b) Tidak konvensional artinya tidak lugu, apa adanya.
- c) Eksentrik (aneh), memiliki pola pikir yang berbeda dari orang lain
- d) Bersemangat artinya mempunyai antusias yang tinggi
- e) Bebas, tidak mau terikat pada aturan-aturan tertentu.
- f) Berpusat pada diri sendiri.

- g) Bekerja Keras.
- h) Bededikasi artinya mempunyai keteguhan yang tinggi
- i) Inteligen memiliki pemikiran yang tinggi.

Berdasarkan analisis Faktor, Guilford menemukan, bahwa ada lima sifat yang menjadi kemampuan berpikir kreatif

- a) *Fluency* (kelancaran)

Kemampuan untuk menghasilkan banyak gagasan.

- b) *Flexibility* (Keluwesan)

Kemampuan untuk mengemukakan bermacam-macam pemecahan atau pendekatan terhadap masalah.

- c) *Originality* (Keaslian)

Kemampuan untuk mencetuskan gagasan dengan cara-cara yang asli, tidak klise.

- d) *Elaboration* (Penguraian)

Kemampuan untuk menguraikan sesuatu secara terinci.

- e) *Redefinition* (Perumusan Kembali)

Kemampuan untuk meninjau suatu persoalan berdasarkan perspektif yang berbeda dengan apa yang sudah diketahui oleh banyak orang.

### **B.3 Tahap-tahap Berpikir Kreatif**

Dalam berpikir kreatif, terdapat tahap-tahap yang dilalui, mulai dari persiapan sampai diperoleh hasil pemikiran. Menurut Rawlinson, berpikir kreatif melewati tahapan sebagai berikut.

- a) Tahap Persiapan

Tahap untuk memperoleh fakta tentang persoalan yang akan dipecahkan (pengumpulan informasi atau data)

- b) Tahap usaha

Tahap dimana individu menerapkan cara berpikir divergen (menyebar). Pada tahap ini, diperlukan usaha yang sadar untuk memisahkan produksi ide dari evaluasi dengan menunda lebih dahulu adanya penilaian terhadap ide-ide muncul.

- c) Tahap Inkubasi

Tahap dimana individu seakan-akan meninggalkan (melepaskan diri) dari persoalan dan memasukkannya ke dalam bawah sadar (mengeraminya), sedangkan kesadarannya memikirkan hal-hal yang lain.

- d) Tahap pengertian

Tahapnya diperoleh insight atau yang biasa disebut aha Erlebnis. Ciri Khas dari tahap ini adalah adanya sinar penerangan (Iluminasi) yang mendadak menyadarkan orang akan ditemukannya jawaban.

- e) Tahap Evaluasi

Pada tahap ini, ide-ide yang dihasilkan diperiksa dengan teliti serta dengan kritis memisahkan ide-ide yang kurang berguna, tidak sesuai ataupun yang terlalu mahal biayanya bila dilaksanakan.

Berdasarkan penelitian, kreativitas dapat diidentifikasi menjadi 3 tipe:

1. Menciptakan; proses membuat sesuatu yang tidak ada menjadi ada.
2. Memodifikasi: mencari cara untuk membentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi berbeda.
3. Mengkombinasikan; menggabungkan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berhubungan.

Kreativitas dan Inteligensi mempunyai perbedaan. Orang yang kreatif belum tentu inteligensinya tinggi, dan sebaliknya. Para peneliti membuat empat variasi hubungan kreativitas dengan inteligensi, yaitu:

1. Kreativitas rendah, inteligensi rendah
2. Kreativitas tinggi, inteligensi tinggi
3. Kreativitas rendah, inteligensi tinggi
4. Kreativitas tinggi, inteligensi rendah

Orang yang kreatif tidak takut dengan semakin sempitnya lapangan kerja, karena orang kreatif dapat menciptakan lapangan kerja untuk dirinya sendiri maupun orang lain.

#### **B.4 Pengertian dan Arti Penting Inovasi**

Inovasi, yaitu penemuan atau terobosan yang menghasilkan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya atau mengerjakan sebuah produk yang sudah ada dengan cara yang baru. Seorang Sosiologi, Schumpeter, menyatakan bahwa Inovasi adalah pembeda antara seorang wirausahawan dan pengusaha biasa. Inovasi harus dilakukan terus-menerus agar usaha yang dilakukan menghasilkan keuntungan dan berumur panjang.

#### **B.5 Prinsip-prinsip Inovasi**

a. Prinsip keharusan

- a) Keharusan menganalisis peluang
- b) Keharusan memperluas wawasan
- c) keharusan untuk bertindak efektif
- d) Keharusan untuk tidak berpikir muluk

b. Prinsip Larangan

- a) larangan untuk berlaga pinter
- b) Larangan untuk rakus
- c) Larangan untuk berpikir terlalu jauh kedepan

c. Mengembangkan cara berpikir inovatif

- a) biasakan memiliki mimpi
- b) Perkayalah sumber ide
- c) Biasakan diri menerima perbedaan dan perubahan







32												
33												
34												
35												

Keterangan :

1. Tidak terlambat mengikuti pelajaran
2. Membawa buku pelajaran
3. Buku catatan rapi
4. Mengerjakan tugas sesuai petunjuk
5. Mandiri dalam ujian (tidak mencontek)
6. Tidak memaksakan kehendak dalam diskusi
7. Santun dalam berkomunikasi
8. Menyerahkan tugas tepat waktu

Rentang skor 1 - 4

Predikat :

Amat Baik (A) : 86 - 100

Baik (B) : 76 - 85

Cukup (C) : 60 - 75

Kurang (D) :  $\leq 59$

$$\text{Nilai} = (\text{skor perolehan} : \text{skor maks}) \times 100$$

## B. Penilaian Pengetahuan

### KISI-KISI DAN SOAL

**Bidang Keahlian** : **Bisnis dan Manajemen**  
**Program Keahlian** : **Manajemen Perkantoran**  
**Kompetensi Keahlian** : **Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran**  
**Mata Pelajaran** : **Produk Kreatif dan Kewirausahaan**  
**Materi Pokok** : **Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa**  
**Kompetensi Dasar** : **3.2 Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa**  
**4.2 Menentukan peluang usaha produk barang/jasa**

<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>IPK</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Indikator Soal</b>	<b>Bentuk Soal</b>	<b>No Soal</b>	<b>Butir Soal</b>
3.2.Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa	3.2.4. Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa 3.2.5. Menjelaskan	Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa	1. Siswa dapat menganalisis peluang usaha produk barang/jasa 2. Siswa dapat menjelaskan peluang usaha produk barang/jasa	PG PG	1 2	1. Dalam menangkap peluang usaha, seorang wirausaha harus memiliki strategi yang tepat. Strategi menangkap peluang usaha dengan cara membuka usaha baru yang tidak ada kaitan dengan usaha yang sudah ada sebelumnya disebut....

	<p>n peluang usaha produkbar g/jasa</p> <p>3.2.6. Memahami analisis SWOT atas peluang Produk barang dan jasa</p>				<p>a. Menambah kapasitas b. Integrasi vertical c. Kapasitas produksi d. Menambah peluang usaha e. Memasuki usaha baru</p> <p><b>Kunci jawaban : e</b></p> <p>2. Peluang emas merupakan peluang atau kesempatan yang sangat baik bagi wirausaha untuk memulai usahanya yang mana peluang tersebut harus dimanfaatkan dengan baik. Salah satu upaya memanfaatkan peluang agar menjadi peluang emas adalah....</p> <p>a. Menjadi pembuat produk yang mempunyai skala yang besar. b. Mempunyai tempat produksi atau pabrik yang memadai c. Menjadi produk pengganti dari produk pesaing yang paling besar dan menengah d. Menjadi pemasar pada segmen yang lebih kecil</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>e. Menjadi Pesaing produk-produk kecil</p> <p><b><i>Kunci jawaban : c</i></b></p> <p>3. Dalam analisis SWOT,terdapat analisis terhadap kesempatan yang dikenal dengan istilah...</p> <p>a.strenght b.weakness c.opportunity d.threat e.success</p> <p><b><i>Kunci jawaban : c</i></b></p>
--	--	--	--	--	--	--

### C. Penilaian Keterampilan

Kompetensi Dasar	IPK	Materi	Indikator Soal	Bentuk Soal	No Soal	Butir Soal
4.2.Menentukan peluang usaha produk barang/jasa	4.2.1. Menentukan peluang usaha produk barang/jasa 4.2.2. Menerapkan peluang usaha produk barang/jasa	Peluang usaha produk barang/jasa	1. Siswa dapat menentukan peluang usaha produk barang/jasa 2. Siswa dapat menerapkan peluang usaha produk barang/jasa	Tes Praktek Tes Praktek	1 2	1. Buatlah slide presentase tentang Peluang usaha produk barang/jasa menggunakan media Power point maksimal 10 slide dengan desain dan tampilan yang menarik sesuai dengan kelompok yang telah ditentukan 2. Siswa Secara berkelompok mempresentasikan tentang Peluang usaha produk barang/jasa menggunakan media Power point dan kelompok lain menanggapi hasil presentase!

## D. Rubrik Penilaian Keterampilan

No.	Komponen/Sub Komponen Penilaian	Indikator	Skor	
1	<b>Persiapan Kerja</b>			
		a. Penggunaan alat dan bahan	Penggunaan alat dan bahan sesuai prosedur	3
			Penggunaan alat dan bahan kurang sesuai prosedur	2
	Penggunaan alat dan bahan tidak sesuai prosedur		1	
	b. Ketersediaan alat dan bahan	Ketersediaan alat dan bahan lengkap	3	
		Ketersediaan alat dan bahan cukup lengkap	2	
Ketersediaan alat dan bahan kurang lengkap		1		
2	<b>Proses dan Hasil Kerja</b>			
		a. Kelengkapan informasi	Informasi yang diisi lengkap	3
			Informasi yang diisi cukup lengkap	2
	Informasi yang diisi kurang lengkap		1	
	b. Ketepatan informasi	Infomasi yang dicari tepat	3	
		Infomasi yang dicari cukup tepat	2	
Infomasi yang dicari kurang tepat		1		
3	<b>Sikap kerja</b>			
		a. Keterampilan dalam bekerja	Bekerja dengan terampil	3
			Bekerja dengan cukup terampil	2
	Bekerja dengan kurang terampil		1	
	b. Kedisiplinan dalam bekerja	Bekerja dengan disiplin	3	
		Bekerja dengan cukup disiplin	2	
		Bekerja dengan kurang disiplin	1	
	c. Tanggung jawab dalam bekerja	Bertanggung jawab	3	
		Cukup bertanggung jawab	2	
Kurang bertanggung jawab		1		
4	<b>Waktu</b>			
		Penyelesaian pekerjaan	Selesai sebelum waktu berakhir	3
			Selesai tepat waktu	2
	Selesai setelah waktu berakhir		1	

**Pengolahan Nilai Keterampilan :**

$$\text{NK} = \frac{\sum \text{Skor Perolehan}}{\text{Skor Maksimal}} \times \text{Bobot}$$

- **NP = Nilai Praktik** merupakan penjumlahan dari NK