

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)**

Kelas/Peminatan	:	XI / MIPA/IPS
Semester	:	Gasal
Tahun Pelajaran	:	2020/2021
Mata pelajaran	:	PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN (KERAJINAN)
Alokasi Waktu	:	10 x 45 (8 JP)
Jumlah Pertemuan	:	5 kali pertemuan
Materi Pokok	:	Strategi Promosi Produk Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah Berbentuk Bangun Datar

A. Tujuan pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran dengan menggunakan model DISCOVERY LEARNING, peserta didik dapat menganalisis strategi promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar secara mandiri dan kelompok (**gotong royong**), serta peserta didik dapat menemukan, menggali, dan mengemukakan ide sendiri (**kemandirian**), dengan peduli, responsif, tanggung jawab, dan proaktif selama proses pembelajaran dan bersikap jujur (**integritas**), percaya diri serta pantang menyerah.

B. Langkah pembelajaran

Pertemuan 1 (2 x 45 menit)

Indeks Pencapaian Kompetensi Pengetahuan:

3.4.1 memahami pengertian promosi

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
Pendahuluan	Guru mengawali pelajaran dengan berdoa dan melakukan presensi peserta didik	15 menit
Orientasi Peserta Didik Kepada Masalah	Peserta didik menyimak video yang ditayangkan tentang promosi usaha	60 menit
<i>Problem Statement</i> (Identifikasi Masalah)	Peserta didik mengajukan pertanyaan mengenai promosi usaha dan guru mengarahkan peserta didik untuk menemukan pengertian promosi usaha	
<i>Data Collection</i> (Pengumpulan Data)	Peserta didik mengumpulkan data tentang promosi usaha dan tujuan promosi	
<i>Data Processing</i> (Pengolahan Data)	Peserta didik berdiskusi dengan teman satu kelompok tentang promosi usaha beserta tujuannya	
<i>Verification</i> (Pembuktian)	Peserta didik bersama dengan kelompoknya mempresentasikan hasil yang ditemui	
Penutup	Guru mengajukan beberapa pertanyaan sebagai evaluasi proses untuk meyakinkan pemahaman peserta didik	15 menit

Pertemuan 2 (2 x 45 menit)

Indeks Pencapaian Kompetensi Pengetahuan:

3.4.1 menganalisis strategi promosi

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
Pendahuluan	Guru mengawali pelajaran dengan berdoa dan melakukan presensi peserta didik	15 menit
<i>Stimulation</i> (Pemberian Rangsangan)	Peserta didik menyimak video tentang perkembangan bisnis online	60 menit

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
<i>Problem Statement</i> (Identifikasi Masalah)	Peserta didik mengajukan pertanyaan mengenai strategi promosi	
<i>Data Collection</i> (Pengumpulan Data)	Peserta didik mengumpulkan data tentang jenis-jenis strategi promosi beserta rencana promosi	
<i>Data Processing</i> (Pengolahan Data)	Peserta didik berdiskusi dengan teman sebangku tentang strategi promosi	
<i>Verification</i> (Pembuktian)	Peserta didik menuliskan hasil diskusinya tentang strategi promosi	
Penutup	Guru mengajukan beberapa pertanyaan sebagai evaluasi proses untuk meyakinkan pemahaman peserta didik	15 menit

Pertemuan 3 (2 x 45 menit)

Indeks Pencapaian Kompetensi Pengetahuan:

3.4.1 menganalisis strategi promosi

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
Pendahuluan	Guru mengawali pelajaran dengan berdoa dan melakukan presensi peserta didik	15 menit
<i>Stimulation</i> (Pemberian Rangsangan)	Guru beserta peserta didik mengulas materi pada pertemuan sebelumnya tentang strategi promosi	60 menit
<i>Problem Statement</i> (Identifikasi Masalah)	Peserta didik mengajukan pertanyaan mengenai jenis-jenis strategi promosi dan rencana promosi yang belum jelas	
<i>Data Collection</i> (Pengumpulan Data)	Peserta didik mengumpulkan data tentang jenis-jenis strategi promosi beserta rencana promosi	
<i>Data Processing</i> (Pengolahan Data)	Peserta didik berdiskusi dengan teman sebangku tentang strategi promosi yang akan dilakukan untuk memasarkan produk kerajinannya	
<i>Verification</i> (Pembuktian)	Peserta didik menuliskan hasil diskusinya tentang rencana promosi yang akan dilakukan dalam sebuah laporan	
Penutup	Guru mengajukan beberapa pertanyaan sebagai evaluasi proses untuk meyakinkan pemahaman peserta didik	15 menit

Pertemuan 4 (2 x 45 menit)

Indeks Pencapaian Kompetensi Keterampilan:

4.4.1 melakukan promosi usaha

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
Pendahuluan	Guru mengawali pelajaran dengan berdoa dan melakukan presensi peserta didik	15 menit
<i>Stimulation</i> (Pemberian Rangsangan)	Guru merefleksi pertemuan sebelumnya tentang strategi promosi	60 menit
<i>Problem Statement</i> (Identifikasi Masalah)	Peserta didik mengajukan pertanyaan mengenai strategi promosi yang belum jelas	
<i>Data Collection</i> (Pengumpulan Data)	Peserta didik mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dalam promosi melalui media online	

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
<i>Data Processing</i> (Pengolahan Data)	Peserta didik berdiskusi dengan teman satu kelompok tentang promosi online yang akan dibuat	
<i>Verification</i> (Pembuktian)	Peserta didik bersama dengan kelompoknya membuat akun media sosial dan platform jual beli secara online	
Penutup	Guru beserta peserta didik merefleksi pembelajaran mengenai strategi promosi	15 menit

Pertemuan 5 (2 x 45 menit)

Penilaian Harian ke-4

KEGIATAN/SINTAK	DESKRIPSI	WAKTU
Pendahuluan	Guru mengawali pelajaran dengan berdoa dan melakukan presensi peserta didik Guru mereview materi strategi promosi untuk memantapkan peserta didik mengikuti penilaian harian	15 menit
Isi	Peserta didik melaksanakan penilaian harian ke-4, setelah selesai dapat dikoreksi bersama-sama	60 menit
Penutup	Guru memberikan informasi mengenai pertemuan selanjutnya tentang evaluasi usaha	15 menit

C. PENILAIAN, REMIDIAL, DAN PENGAYAAN

1. Penilaian

- a. Rancangan penilaian
 - 1) Penilaian Sikap: jurnal pengamatan sikap
 - 2) Penilaian Pengetahuan: tes tertulis (pilihan ganda dan uraian)
 - 3) Penilaian Keterampilan: penilaian portofolio
- b. Instrumen penilaian
(Terlampir)
- c. Pedoman Penskoran
(Terlampir)

2. Remedial

- a. Tugas berupa tugas mandiri untuk mempelajari materi dengan indikator yang belum dicapai.
- b. Tugas belajar bersama tutor sebaya mengenai indikator yang belum dicapai dengan bimbingan guru.

PROGRAM REMIDIAL

Penilaian Harian ke- : 1

Rencana Remedial :

Kegiatan	Waktu
Pendahuluan	10 menit
- Guru membuka pembelajaran remedial - Guru meminta siswa yang mengikuti remidi untuk membaca materi	
Isi	15 menit
- Guru meminta siswa yang mengikuti pengayaan untuk menjadi tutor sebaya bagi siswa yang mengikuti remidi - Guru meminta siswa yang mengikuti pengayaan untuk membuat soal yang dikerjakan oleh siswa yang mengikuti	

remidi - Siswa bersama-sama mendiskusikan hasil pekerjaan yang telah dilakukan Penutup - Siswa bersama guru menyimpulkan materi pembelajaran remedial - Guru menutup pembelajaran remedial	10 menit
---	----------

2. Pengayaan

- Menjadi tutor sebaya kepada teman yang belum mampu mencapai KKM pada indikatornya dengan pendampingan guru.
- Diberikan kepada peserta didik materi pada pertemuan selanjutnya sebagai pengetahuan tambahan.

PROGRAM PENGAYAAN


Penilaian Harian ke- : 1

Rencana Pengayaan :

No.	Nama Peserta Didik	Nilai PH	Bentuk Pelaksanaan Pengayaan

Kota Mungkid, Juni 2020

Guru Mata Pelajaran
Prakarya dan Kewirausahaan


Eryan Dwi Susanti, S.Pd
NIP.19950905 201902 2 009



Mengetahui,
Kepala SMA Negeri 1 Kota Mungkid

Dra. Ani Ardi Suprijani, M.Pd
NIP.19630124 198803 2 001

Lampiran 2. Instrumen Penilaian Pengetahuan

Kisi-Kisi Penulisan Soal

No.	Indeks Pencapaian Kompetensi	Indikator Soal	Level Kognitif	Bentuk Soal	Nomor Soal
1.	3.4.1 Memahami pengertian promosi usaha	Disajikan ilustrasi tentang promosi usaha, peserta didik dapat menunjukkan tujuan dari promosi	C2 pemahaman	Pilihan Ganda	1
2.	3.4.2 Menganalisis strategi promosi	Disajikan ilustrasi tentang kerajinan dari limbah bangun datar, peserta didik dapat menganalisis strategi promosi yang dapat dilakukan	C3 analisis	Uraian	2

Instrumen Soal

Pilihan Ganda

- Promosi merupakan suatu kegiatan bidang marketing yang merupakan komunikasi yang dilaksanakan perusahaan kepada pembeli atau konsumen untuk mempengaruhi calon pembeli. Berikut adalah tujuan promosi usaha yaitu
 - meningkatkan permintaan pemakai industry atau konsumen
 - meningkatkan kualitas barang
 - meningkatkan keterampilan pekerja
 - memperbesar investasi
 - meningkatkan penggunaan bahan baku

Uraian

- Salah satu ide kerajinan yang dapat dibuat dari limbah kertas adalah tempat pensil. Produk ini sangat cocok untuk dipasarkan di lingkungan sekolah dan tempat pendidikan lainnya. Analisislah strategi promosi yang dapat dilakukan!

Kunci Jawaban

- A
- Pemasaran Langsung (Direct marketing) Yaitu suatu bentuk penjualan perorangan secara langsung ditujukan untuk mempengaruhi pembelian konsumen.

Pedoman Penilaian Pengetahuan

- Pilihan Ganda
 - Tiap nomor soal memiliki skor 1
 - Jumlah soal sebanyak 1 soal
 - Nilai pilihan ganda = $\frac{\text{Skor diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 100$
- Uraian

Soal Nomor	Skor maksimal	Skor diperoleh
2	3

$$\text{Nilai uraian} = \frac{\text{Jumlah Skor diperoleh}}{\text{Jumlah Skor maksimal}} \times 100$$

$$\text{Nilai akhir} = (40\% \times \text{Nilai Pilihan Ganda}) + (60\% \times \text{Nilai Uraian})$$

Lampiran 3. Instrumen Penilaian Keterampilan

Lembar Penilaian Portofolio

No.	Kelompok	Kriteria				Total Skor
		Kesesuaian Konten Promosi (20%)	Kerapian Promosi Online (20%)	Inovasi Promosi (30%)	Promosi Komunikatif (30%)	

PENILAIAN PORTOFOLIO

KRITERIA	SKOR	INDIKATOR
Kesesuaian Konten Promosi	3	Konten promosi sesuai dengan produk kerajinan
	2	Konten promosi kurang sesuai dengan produk kerajinan
	1	Konten promosi tidak sesuai dengan produk kerajinan
Kerapian Promosi	3	Promosi dibuat dengan rapi
	2	Promosi dibuat dengan kurang rapi
	1	Promosi dibuat dengan tidak rapi
Inovasi Promosi	3	Promosi yang dilaksanakan inovatif
	2	Promosi yang dilaksanakan kurang inovatif
	1	Promosi yang dilaksanakan tidak inovatif
Promosi Komunikatif	3	Promosi ditulis menggunakan bahasa komunikatif
	2	Promosi ditulis menggunakan bahasa kurang komunikatif
	1	Promosi ditulis menggunakan bahasa tidak komunikatif

Pedoman Penskoran:

Nilai akhir : $\frac{Total\ Skor}{12} \times 100$

Strategi Promosi Produk Hasil Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah Berbentuk Bangun Datar

A. Pengertian Promosi Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah Berbentuk Bangun Datar

Promosi merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran suatu barang. Promosi adalah suatu kegiatan bidang marketing yang merupakan komunikasi yang dilaksanakan perusahaan kepada pembeli atau konsumen yang memuat pemberitaan, membujuk, dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai barang yang dihasilkan untuk konsumen. Segala kegiatan itu bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dengan menarik minat konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli di perusahaan tersebut. Tujuan dari promosi penjualan sangat beraneka ragam yakni merangsang permintaan, meningkatkan hasrat konsumen untuk mencoba produk, membentuk goodwill, meningkatkan pembelian konsumen, juga bisa mendorong konsumen untuk membeli lebih banyak serta meminimalisir perilaku berganti-ganti merek, atau mendorong konsumen untuk mencoba pembelian produk baru. Tujuan lainnya adalah untuk mendorong pembelian ulang produk, dapat menarik pelanggan baru, mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru.

Dalam promosi kita tidak hanya sekedar berkomunikasi ataupun menyampaikan informasi, tetapi juga menginginkan komunikasi yang mampu menciptakan suasana/keadaan dimana para pelanggan bersedia memilih dan memiliki produk. Dengan demikian, promosi yang akan dilakukan haruslah selalu berdasarkan atas beberapa hal sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai.

Secara umum tujuan dari promosi penjualan sebagai berikut:

- Meningkatkan permintaan dari para pemakai industri dan/atau konsumen akhir.
- Meningkatkan kinerja perusahaan.
- Mendukung dan mengkoordinasikan kegiatan personal selling dan iklan.

B. Menentukan Strategi Promosi Produk Hasil Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah Berbentuk Bangun Datar

Fungsi dari strategi promosi penjualan adalah untuk mencapai tujuan komunikasi. Dalam mengembangkan strategi promosi penjualan perlu didefinisikan tugas-tugas komunikasi yang diharapkan dicapai oleh program promosi penjualan. Dalam melakukan promosi agar dapat efektif perlu adanya bauran promosi, yaitu kombinasi yang optimal bagi berbagai jenis kegiatan atau pemilihan jenis kegiatan promosi yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan.

Ada empat jenis kegiatan promosi, antara lain : (Kotler, 2001:98-100)

1. Periklanan (Advertising)

Yaitu bentuk promosi non personal dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

2. Penjualan Tatap Muka (Personal Selling)

Yaitu bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

3. Publisitas (Publicity)

Yaitu suatu bentuk promosi non personal mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah).

4. Promosi Penjualan (Sales promotion)

Yaitu suatu bentuk promosi diluar ketiga bentuk diatas yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

5. Pemasaran Langsung (Direct marketing)

Yaitu suatu bentuk penjualan perorangan secara langsung ditujukan untuk mempengaruhi pembelian konsumen.

C. Melakukan Promosi Produk Hasil Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah Berbentuk Bangun Datar

Melakukan promosi usaha secara online Ada banyak pilihan yang bisa dilakukan untuk memasarkan produk kerajinan. Ada beberapa cara pemasaran produk kerajinan lewat internet secara online. Sebuah website akan makin berarti dan bisa mendatangkan profit jika website tersebut dikunjungi oleh banyak pengunjung. Jika banyak orang yang mengunjungi website, maka apa yang di jual lewat website tersebut bisa dibeli. Akan tetapi, bagi sebagian pemula mendatangkan trafik website bukanlah perkara mudah, sebab tak jarang kita sering bingung harus melakukan apa agar website kita kebanjiran pengunjung.

Beberapa strategi promosi secara online.

1. **Mulai dari Facebook**

Sebagai permulaan, mulailah mengupload foto sampul menarik yang menampilkan produk. Logo merek produk bisa dijadikan profil gambar.

2. **Berbagi foto di Pinterest**

Pinterest mengambil alih ruang internet. Di sini kalian bisa berbagi foto-foto menarik.

3. **Selalu aktif di situs media sosial**

Tidak cukup memulai akun di Facebook atau Twitter. Kalian harus menjalankannya secara aktif. Cukup posting jajak pendapat, foto atau kutipan menarik yang berhubungan dengan bisnis. Atur agar orang bisa berkomentar dan berbagi. Secara bertahap akan mendorong produk bisnismu.

4. **Membuat blog**

Buatlah blog tentang bisnismu. Setelah menulis posting baru, langsung link ke Facebook dan Twitter. Dan kirimkan juga ke email teman-teman. Hindari kesalahan teknis dengan memposting tulisan yang terlalu panjang.

5. **Buat jaringan sesama pebisnis**

Misalnya jika kamu memiliki bisnis kerajinan tas, bergaul dengan pengrajin tas baik kecil maupun besar yang terhubung melalui LinkedIn atau mengirimkan pesan ke Facebook. Berbagi pekerjaan dengan mereka dan mendapatkan wawasan bagaimana cara menjalankan bisnis, lalu minta mereka mempromosikan produk atau jasa di blog dan situs mereka.

6. **Blogwalking.**

Blogwalking adalah suatu istilah di mana kita mendatangkan trafik web dengan cara berkomentar di website/blog lain. Untuk melakukan kegiatan blogwalking ini caranya mudah, kamu tinggal kunjungi suatu website/blog, baca salah satu artikelnya, lalu berikan komentar (positif dan membangun, jangan mengkritik apalagi mencaci maki) sambil menyertakan link websitemu pada bagian nama pemberi komentar. Dalam melakukan kegiatan blogwalking, usahakan untuk jangan sampai melakukan tindakan spamming, seperti menebar link secara sembarangan, berkomentar tidak berkualitas, dan berbagai tindakan mengganggu lainnya.

7. **Mengirimkan Alamat Web Kita di Status Facebook.**

Cara ini sangat praktis, dan cukup ampuh. Yakni kalian hanya perlu mengirimkan alamat websitemu ke status Facebook-mu. Misalnya kamu baru saja membuat posting artikel baru di blog, maka alamat url posting tersebut bisa dikirimkan ke Facebook.

8. **Menggunakan Iklan.**

Iklan adalah media pemasaran yang cukup ampuh di internet, selain ampuh pemasaran dengan iklan juga relatif praktis dan mudah. Hanya saja, jelas kita harus membayar bila ingin beriklan.

9. **Menuliskah di Media Online Lain**

Sudah banyak artikel yang membahas beberapa cara agar tulisanmu bisa dibaca banyak orang di internet. Misalnya kalian bisa menulis di forum, lalu dalam tulisanmu ada mengandung satu link yang menuju website-mu, dari sana ada banyak orang yang bisa datang ke webmu dari tulisan yang kamu buat di forum tersebut.