

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan : SMKN 1 BONE
Mata Pelajaran : Komunikasi Bisnis
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Kelas / Semester : X/Ganjil
Tahun Pelajaran : 2019/2020
Alokasi Waktu : 2 JP (1 Pertemuan)

A. Kompetensi Inti

- KI 3:** Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran 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 Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan 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 (IPK)

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)	Materi Pembelajaran
3.2 Menganalisis manajemen bisnis ritel	3.2.1 Memahami struktur dasar manajemen bisnis ritel	1. Pengertian manajemen 2. Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen 3. Peran manajemen 4. Klasifikasi bisnis ritel 5. Diferensiasi bisnis ritel
	3.2.2 Menganalisa klasifikasi usaha ritel	
	3.2.3 Menggolongkan diferensiasi usaha ritel	
	4.2.1 Menerapkan fungsi manajemen bisnis ritel	
	3.2.4 Melaksanakan peran manajemen bisnis ritel	
4.2 Melakukan manajemen bisnis ritel	4.2.2 Menerapkan fungsi manajemen bisnis ritel	
	4.2.2. Melaksanakan peran manajemen bisnis ritel	

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui tayangan pada video pembelajaran di youtube serta diskusi dan kerja kelompok, peserta didik melalui model *Blended Learning* dan *Discovery Learning*, peserta didik dapat menganalisis klasifikasi dan menganalisis diferensiasi bisnis ritel.

No	Tujuan Pembelajaran	Tugas dan Penilaian		Kegiatan Pembelajaran					
		Online	Tatap Muka	Interaksi peserta didik dengan materi pembelajaran		Interaksi antar peserta didik		Interaksi peserta didik dengan guru	
				Online	Tatap Muka	Online	Tatap Muka	Online	Tatap Muka
1.	Melalui penayanan video dan search materi tentang klasifikasi bisnis online siswa mampu menganalisis klasifikasi bisnis online terhadap kehidupan sehari hari dengan cermat dan kritis	Searchi n contoh klasifika si bisnis online Chatt group online mengide n tifikasi nya	Prese n tasi hasil diskusi kelom pok	Chat t room Sharin g link Uploa d materi dan tugas	Prese n tasi hasil kerja	Chat t room Sharin g link		Chat t room	Prese n tasi ahsil kerja
2.	Melalui penayanan video dan search materi tentang diferensiasi bisnis online siswa mampu menganalisis diferensiasi bisnis online dengan cermat dan kritis	Melalu tayanga n video dan share (upload)		Searc h ing Googli ng		Chatti ng Sharin g link	Penye l esaian tugas kelom pok	Chat t room	Prese n tasi hasil kerja

D. Materi Pembelajaran

Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel

E. Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Discovery Learning, dan Scientific TPACK
2. Model Pembelajaran : Blended Learning flipped-classroom
3. Metode : Ceramah, Diskusi, Tanya Jawab, Penugasan

F. Media, Alat dan Bahan Pembelajaran

1. Media LCD projector
2. Laptop
3. Bahan Tayang (youtube) (Slide Player)
4. Whiteboard
5. Spidol

G. Sumber Belajar

1. Internet
 - webiste
klasifikasi dan deferensiasi bisnis ritel
<https://akukholil.blogspot.com/2017/04/klasifikasi-dan-diferensiasi-bisnis.html>
<https://slideplayer.info/slide/3115905/>

- youtube
https://www.youtube.com/watch?v=s_8ErwhL-NY
2. Buku teks pelajaran Komunikasi bisnis yang relevan
- Pengelolaan bisnis ritel kelas XI, hendi susanto dkk, hup, 2018
 - Buku Digital Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI

H. Langkah-langkah Pembelajaran

1. Pertemuan Ke-5 (2 x 45 menit) kegiatan tatap muka		Waktu	online	
			kegiatan	Alokasi waktu
Kegiatan Pendahuluan Orientasi <ul style="list-style-type: none"> ❖ Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran ❖ Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin ❖ Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran. Apersepsi <ul style="list-style-type: none"> ❖ Mengaitkan materi/<i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, ❖ Mengingat kembali materi prasyarat dengan bertanya. ❖ Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan. Motivasi <ul style="list-style-type: none"> ❖ Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari. ❖ Apabila materi/<i>tema/projek</i> ini kerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang: klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung ❖ Mengajukan pertanyaan. Pemberian Acuan <ul style="list-style-type: none"> ❖ Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu. ❖ Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung ❖ Pembagian kelompok belajar ❖ Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran. 		10 menit		
Kegiatan Inti				
Sintak Model Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	65 menit	Searching (mencari) materi klasifikasi	Sebelum pembelajaran
Orientasi peserta didik kepada masalah	Mengamati Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Mengamati Peserta didik diminta untuk mengamati lembar kerja, gambar/video pemberian contoh-contoh materi/soal untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb 			

1. Pertemuan Ke-5 (2 x 45 menit) kegiatan tatap muka		Waktu	online	
	<p>yang berhubungan dengan: klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Membaca (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung), Peserta didik diminta membaca materi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain, dari internet/materi yang berhubungan dengan klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Mendengar Peserta didik diminta untuk mendengarkan pemberian materi oleh guru yang berkaitan dengan: Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Menyimak, Peserta didik diminta untuk menyimak penjelasan pengantar kegiatan/materi secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai : Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel untuk melatih kesungguhan, ketelitian, mencari informasi. 		<p>dan diferensiasi bisnis ritel</p> <p><i>Share link</i> antar teman, <i>Chatt room</i> terkait hasil temuan mater</p> <p><i>Searching</i> (mencari) Melalui video klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel</p>	<p>tatap muka</p>
Mengorganisasikan peserta didik	<p>Menanya Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar, contohnya :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Mengajukan pertanyaan tentang : Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (dimulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat. Misalnya : klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel 			
Membimbing penyelidikan individu dan kelompok	<p>Mengumpulkan informasi Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Membaca sumber lain selain buku teks, Peserta didik dipersilahkan membuka smartphone yang sudah terkoneksi dengan internet untuk mencari informasi tentang Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Mengumpulkan informasi Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Saling tukar informasi tentang : Strategi manajemen ritel dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok 		<p><i>Searching</i> (mencari) materi klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel</p> <p><i>Share link</i> antar teman, <i>Chatt room</i> terkait hasil temuan mater</p>	<p>Sebelum pembelajaran tatap muka</p>

1. Pertemuan Ke-5 (2 x 45 menit) kegiatan tatap muka		Waktu	online	
	lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan menggunakan metode ilmiah yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang disediakan dengan cermat untuk mengembangkan sikap teliti, jujur, sopan, menghargai pendapat orang lain, kemampuan berkomunikasi, menerapkan kemampuan mengumpulkan informasi melalui berbagai cara yang dipelajari, mengembangkan kebiasaan belajar dan belajar sepanjang hayat.		Searching (mencari) Melalui video klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel	
Mengembangkan dan menyajikan hasil karya	<p>Mengkomunikasikan Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Menyampaikan hasil diskusi berupa kesimpulan berdasarkan hasil analisis secara lisan, tertulis, atau media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan ❖ Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang : Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan ❖ Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel ❖ Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. ❖ Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa. ❖ Menyelesaikan uji kompetensi yang terdapat pada buku Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa : Laporan hasil pengamatan secara tertulis tentang pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang telah disediakan secara individu untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pelajaran 		Dikirim melalui chatroom	Setelah pembelajaran tatap muka
Menganalisa & mengevaluasi proses pemecahan masalah	<p>Mengasosiasikan Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari guru terkait pembelajaran tentang: Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ informasi yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya maupun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja. ❖ Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai Strategi manajemen ritel ❖ Menambah keluasan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari 		Jawab soal di Google form	
			Search	

1. Pertemuan Ke-5 (2 x 45 menit) kegiatan tatap muka		Waktu	online	
	berbagai sumber yang memiliki pendapat yang berbeda sampai kepada yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan : Klasifikasi dan diferensiasi bisnis ritel		materi	
Kegiatan Penutup Peserta didik : <ul style="list-style-type: none"> • Membuat rangkuman/simpulan pelajaran.tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan. • Melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan. Guru : <ul style="list-style-type: none"> • Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa. Peserta didik yang selesai mengerjakan proyek dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian proyek. • Memberikan penghargaan kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik • Merencanakan kegiatan tindak lanjut dalam bentuk tugas kelompok/ perseorangan (jika diperlukan). • Mengagendakan pekerjaan rumah. • Menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya 		15 menit		

I. Penilaian, Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

1. Teknik Penilaian

a. Penilaian Kompetensi Pengetahuan

- 1) Tes Tertulis
 - a) Pilihan ganda
 - b) Uraian/esai
- 2) Tes Lisan

b. Penilaian Kompetensi Keterampilan

- 1) Proyek, pengamatan, wawancara'
 - *Mempelajari buku teks dan sumber lain tentang materi pokok*
 - *Menyimak tayangan/demo tentang materi pokok*
 - *Menyelesaikan tugas yang berkaitan dengan pengamatan dan eksplorasi*
- 2) Portofolio / unjuk kerja
 - *Laporan tertulis individu/ kelompok*
- 3) Produk,

2. Instrumen Penilaian

- *Terlampir*

3. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

a. Remedial

- ❖ Remedial dapat diberikan kepada peserta didik yang belum mencapai KKM maupun kepada peserta didik yang sudah melampaui KKM. Remedial terdiri atas dua bagian : remedial karena belum mencapai KKM dan remedial karena belum mencapai Kompetensi Dasar
- ❖ Guru memberi semangat kepada peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal). Guru akan memberikan tugas bagi peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriterian Ketuntasan Minimal).

b. Pengayaan

- ❖ Pengayaan diberikan untuk menambah wawasan peserta didik mengenai materi pembelajaran yang dapat diberikan kepada peserta didik yang telah tuntas mencapai KKM atau mencapai Kompetensi Dasar.
- ❖ Pengayaan dapat ditagihkan atau tidak ditagihkan, sesuai kesepakatan dengan peserta didik.
- ❖ Direncanakan berdasarkan IPK atau materi pembelajaran yang membutuhkan pengembangan lebih luas

Mengetahui :
Kepala SMK

Drs. H. AMIRUDDIN AM, MM
NIP. 19650304 199602 1 002

BONE, 2020

Guru Mata Pelajaran

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

Lampiran 1 : Materi Pembelajaran Pertemuan 6

MATERI BAHAN AJAR PERTEMUAN 6

Klasifikasi dan Diferensiasi bisnis ritel

Sumber : Buku digital Pengelolaan Bisnis Ritel

<https://akukholil.blogspot.com/2017/04/klasifikasi-dan-diferensiasi-bisnis.html>
<https://slideplayer.info/slide/3115905/>

Kompetensi Dasar :

3.2 Menganalisis manajemen bisnis ritel

3.2 Melakukan manajemen bisnis ritel

Indikator :	Materi Ajar :
3.2.1 Menganalisa klasifikasi usaha ritel	1. Klasifikasi bisnis ritel
3.2.2 Menggolongkan diferensiasi usaha ritel	2. Diferensiasi bisnis ritel

Materi

Kalsifikasi Usaha Ritel

1. Berdasarkan skala usaha:

a. Ritel besar

- Menyediakan satu jenis barang atau berbagai barang sejumlah besar pelanggan dalam suatu toko besar.
- Kegiatan usahanya menyediakan kenyamanan bagi pelanggan (interior, eksterior dan pelayanan).

Ciri-ciri peritel besar:

- Membeli produk langsung dari produsen dalam jumlah besar, sehingga menghindari perantara dalam pembelian produk.
- Menyediakan layanan kepada sejumlah besar pelanggan.
- Ukuran tokonya lebih besar.
- Membutuhkan modal yang besar untuk memulai dan menjalankan usahanya.

b. Ritel kecil/ ritel tradisional

Ragam produk yang ditawarkan tidak sebanyak yang ditawarkan peritel besar. Ritel kecil dibagi 2 yaitu:

- Usaha ritel berpangkalan.
- Usaha ritel tidak berpangkalan.

2. Berdasarkan tehnik memasarkan produk:

a. In-store retailing

Yaitu transaksi antara pembeli dan penjual dilakukan disuatu tempat tertentu seperti toko dan warung

In-store retailing dapat dibagi menjadi 3 kategori, yaitu:

1. Specialty merchandisers:

- Single line stores; menawarkan satu lini produk dagangan.
- Limited line stores; menawarkan pilihan barang dagangan yang lebih sempit dibandingkan dengan single line stores.
- Specialty shops; menjual barang-barang secara khusus dengan mengkonsentrasikan diri beberapa jenis barang dagangan ttt.

2. General merchandiser terdiri dari:

- General store: merupakan toko non departemen yang menjual barang kebutuhan pokok.
- Variety stores: menyediakan banyak kategori barang dagangan, namun dengan pilihan yang terbatas.
- Departemen stores: merupakan toko yang besar dan terbagi kedalam beberapa bagian departemen dan menawarkan beragam produk.

3. Mass merchandiser terdiri dari:

- Supermarket
- Superstores
- Combination stores
- Hypermarket
- Discount store
- Warehouse showroom
- Catalog showroom
- Warehouse clubs

b. Non store retailing

1. Penjualan langsung.

- Penjualan satu-satu.
- Penjualan satu kebanyak.
- Penjualan bertingkat.

2. Penjualan tidak langsung

3. Penjualan otomatis

Keuntungan dari penggunaan mesin penjual otomatis

- Mudah pengopearsiannya
- Pelanggan mendapatkan kualitas produk yang sama dengan harga yang tetap.
- Tidak adanya resiko kecurangan yang dilakukan oleh penjual.
- Menghemat waktu dan tenaga penjual.
- Tidak memerlukan iklan /promosi penjualan.
- Tidak adanya resiko gagal bayar bagi pembeli yang membeli secara kredit karena pembelian dilakukan secara uang tunai.

Kelemahan dari penggunaan mesin penjual otomatis:

- Memerlukan modal awal yang tinggi.
- Membutuhkan perbaikan dan perawatan mesin.
- Kapasitas mesin terbatas, sehingga penjual harus memastikan barang dagangan selalu terisi.
- Uang koin yang digunakan harus diambil secara periodik.

B. Diferensiasi Usaha Ritel

Diferensiasi merupakan tindakan merancang serangkaian perbedaan yang berarti untuk membedakan suatu perusahaan dari pesaingnya, dengan merubah atau menambah unsur pelayanan atau lebih.

Cara untuk dapat melakukan diferensiasi:

1. Lokasi
 - a. Lingkup daerah usaha.
 - b. Pengelompokan sosial ekonomi pelanggan.
 - c. Jalan penghubung.
 - d. Arus lalu lintas.
 - e. Citra eksternal.
2. Desain
 - a. Desain pintu masuk.
 - b. Desain interior.
 - c. Produk yang dijual.
3. Bauran barang dagangan.
 - a. Variasi barang yang tersedia.
 - b. Kedalaman barang yang tersedia dalam kategori tertentu.
 - c. Keunikan barang.
 - d. Harga.
 - e. Mutu barang.
4. Kebijakan pelayanan yang harus diperhatikan:
 - a. Staf.
 - b. Gaya.
 - c. Ketrampilan.
5. Diferensiasi personalia; melatih dan mempekerjakan karyawan yang lebih baik.
6. Diferensiasi saluran; merancang saluran distribusi terutama yang menyangkut jangkauan, keahlian dan kinerja saluran.
7. Diferensiasi citra; merupakan persepsi masyarakat terhadap perusahaan

Lampiran 2: Lembar Kerja Kelompok / diskusi (pertemuan 1)

Bisnis Ritel

Bahan Kajian:

1. Klasifikasi bisnis ritel
2. Diferensiasi bisnis ritel

Indikator Pembelajaran:

- Menganalisa klasifikasi usaha ritel
- Menggolongkan diferensiasi usaha ritel

Kerjakan tugas berikut!

1. Buatlah kelompok yang terdiri dari 4-5 orang siswa kemudian kerjakan petunjuk dibawah ini.
2. Lakukan kegiatan penelusuran di internet klasifikasi usaha ritel dan diferensiasi usaha ritel
3. Sebutkan macam macam yang termasuk klasifikasi usaha ritel

No.	Jenis Dokumen Transaksi	Bagian Yang Terkait
1.		
2.		
3.		

4.		
5.		

Lampiran 3: tugas Individu (pertemuan 1)

Bisnis ritel

Bahan Kajian:

2. Klasifikasi bisnis ritel
2. Diferensiasi bisnis ritel

Indikator Pembelajaran:

- Menganalisa klasifikasi usaha ritel
- Menggolongkan diferensiasi usaha ritel

Kerjakan tugas berikut!

1. Kerjakan secara mandiri!
2. Lakukan kegiatan penelusuran di internet mengenai klasifikasi usaha ritel secara individu!
3. Buatlah gambar dokumen-dokumen pendukung tentang jenis jenis klasifikasi tersebut dan berikan contoh dari diferensiasi usaha ritel
4. Presentasikan hasil dari tugas kalian di depan kelas secara bergantian!

Lampiran 4 : Instrumen Penilaian Pengetahuan

FORMAT PENILAIAN TUGAS INDIVIDU

Mata Pelajaran : pengelolaan bisnis ritel

Nama Siswa :

No Induk :

Kelas :

Setiap kriteria diberi skor 25 (4 kriteria penilaian)

Nilai skor 25 = Kurang, 50 = Cukup

75 = Baik , 100 = Sangat baik

NO	JENIS TUGAS	Kompetensi dasar yang diukur	KRITERIA PENILAIAN	NILAI	PARAF GURU
1	Individual		Tingkat/kualifikasi <i>pemahaman</i> siswa terhadap		
			Seberapa baik alasan-alasan yang diberikan (<i>argumentasi</i>)		
			Kualifikasi hasil pengerjaan tugas: - Struktur tugas: - Tersusun dengan baik - Tertulis		
			Kebermaknaan informasi - Akurat - Memadai		

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

Mengetahui,
Kepala SMK Negeri 1 Bone

Bone, 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs. H. Amiruddin.M, M.M
NIP.197401062009042001

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

Lampiran 5 : Instrumen Penilaian Keterampilan
LEMBAR PENILAIAN PRESENTASI

Judul Presentasi :

Kelas/Kelompok :

Setiap Kriteria diberi skor 20 (5 kriteria penilaian)

Nilai skor : 20 = Rendah, 40 = Cukup

60 = Sedang, 80 = Baik, 100 = Sangat Baik

No	Kriteria Penilaian	Nilai	Catatan
1	<i>Signifikansi:</i>		
2	<i>Pemahaman:</i>		
3	<i>Argumentasi:</i>		
4	<i>Responsifness:</i>		
5	<i>Kerjasama kelompok</i> - Sejuahmana kerjasama anggota kelompok dalam penyajian - Bagaimana setiap anggota merasa bertanggung jawab atas permasalahan kelompok		
	Jumlah Skor		
	Kualifikasi Penilaian		

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

Mengetahui,
Kepala SMKN 1 BONE

Bone, 202
Guru Mata Pelajaran

Drs.H. Amiruddin, M, M.M
NIP. 196503041996021002

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

Lampiran 6 : Instrumen Pengamatan Sikap kegiatan Diskusi
INSTRUMEN PENGAMATAN SIKAP KEGIATAN DISKUSI

Satuan pendidikan : SMK Negeri 1 Bone

Tahun pelajaran : 2020/2021

Kelas/Semester : XI / Semester I

Mata Pelajaran : Pengelolaan bisnis Ritel

No	Nama	Aspek yang dinilai			Keterangan
		Tanggungjawab	Kerjasama	Proaktif	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

RUBRIK PENGAMATAN SIKAP KEGIATAN DISKUSI

No.	Penilaian	Indikator
1	Tanggungjawab	<ol style="list-style-type: none">1. Kemampuan menyelesaikan tugas tepat waktu2. Kemampuan menyelesaikan tugas sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan
2	Kerjasama	<ol style="list-style-type: none">1. Terlibat aktif dalam kerja kelompok2. Bersedia membantu orang lain dalam satu kelompok yang mengalami kesulitan3. Tidak mendahulukan kepentingan pribadi
3	Proaktif	<ol style="list-style-type: none">1. Berinisiatif dalam bertindak2. Mampu menggunakan kesempatan3. Memiliki prinsip dalam bertindak4. Bertindak dengan penuh tanggung jawab

