

SILABUS

Sekolah : SMK Batik 2 Surakarta
Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
Mata Pelajaran : Pengelolaan Bisnis Ritel
Kelas Semester : XI / 3
Alokasi Waktu : 105 JP @ 45 menit

Kompetensi Inti

KOMPETENSI INTI 3 (PENGETAHUAN) :

Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis 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.

KOMPETENSI INTI 4 (KETERAMPILAN) :

Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis 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.

Semester Gasal

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
<p>3.1 Memahami bisnis ritel 4.1 Melakukan Bisnis Ritel</p>	<p>Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan siswa dapat menjelaskan tentang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian bisnis 2. Jenis – jenis bisnis 3. Pengertian ritel 4. Perkembangan bisnis ritel di Indonesia 5. Peran bisnis ritel 6. Fungsi bisnis ritel 	<p>Memahami bisnis Ritel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian bisnis 2. Jenis – jenis bisnis 3. Pengertian ritel 4. Perkembangan bisnis ritel di Indonesia 5. Peran bisnis ritel 6. Fungsi bisnis ritel 	<p>Mengamati: Membaca tentang bisnis ritel dari berbagai sumber belajar yang relevan</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan tentang bisnis ritel.</p> <p>Mengeksplorasi: <ul style="list-style-type: none"> • Mengumpulkan data/informasi tentang tentang bisnis ritel, dari berbagai sumber yang relevan </p> <p>Mengasosiasi : menyimpulkan informasi/data tentang bisnis ritel .</p> <p>Mengomunikasikan: hasil analisis dan simpulan tentang tentang bisnis ritel.</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang bisnis ritel dalam bentuk objektif dan uraian</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan konsep bisnis ritel</p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang konsep tentang bisnis ritel .</p>	<p>18 JP x 45 menit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI, Erlangga • Susanto, He ni dkk. 2018. Pengelolaan Bisnis Ritel. Bandung : HUP • Nurcahyo, Yudi. 2019. Buku Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI. Malang: PT Kuantum buku Sejahtera • https://www.dosenpendidikan.co.id/pengertian-ritel/ • Buku paket Marketing

						<p>Kemendikbud</p> <ul style="list-style-type: none">• Buku-buku Usaha Ritel penunjang yang relevan• Media massa cetak/ elektronik
--	--	--	--	--	--	---

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Sekolah	: SMK Batik 2 Surakarta
Mata Pelajaran	: PENGELOLAAN BISNIS RITEL
Kelas/semester	: XI/ Gasal
Materi Pokok	: Memahami Bisnis Ritel
Alokasi Waktu	: 3 x 2 JP @45 menit

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 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 dan pemasaran. Menampilkan kinerja dibawah bimbingan dengan mutu dan kualitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan ketrampilan menalar, mengolah dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajari disekolah serta mampu melaksanakan tugas spesifik dibawah pengawasan langsung. Menunjukkan ketrampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkrit terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik dibawah pengawasan langsung.

B. Kompetensi Dasar

- 3.1. Memahami bisnis ritel
4.1. Melakukan bisnis ritel

C. Indikator Pencapaian Kompetensi

KD – KI 3 (Pengetahuan)

- 3.1.1 Menerangkan struktur dasar bisnis ritel
3.1.2 Menjelaskan karakteristik bisnis ritel
3.1.3 Menjelaskan berbagai macam jenis bisnis ritel
3.1.4 Mendeskripsikan tujuan, fungsi dan peran bisnis ritel

KD – KI 4 (Keterampilan)

- 4.1.1 Mensimulasikan fungsi bisnis ritel
4.1.2 Mensimulasikan peran bisnis ritel

D. Tujuan Pembelajaran

1. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat menerangkan struktur dasar bisnis ritel

2. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat menjelaskan karakteristik bisnis ritel
3. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat menjelaskan berbagai macam jenis bisnis ritel
4. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat mendeskripsikan tujuan, fungsi dan peran bisnis ritel
5. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat mensimulasikan fungsi bisnis ritel
6. Melalui literasi, browsing internet, diskusi kelompok dan penugasan, peserta didik mempunyai kemampuan bekerja sama, terlibat aktif dalam kegiatan pembelajaran dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat, menjawab pertanyaan, memberi saran dan kritik serta dapat mensimulasikan bisnis ritel

E. Materi Pembelajaran (terlampir)

Memahami Bisnis Ritel :

1. Struktur dasar bisnis ritel
2. Karakteristik bisnis ritel

F. Model Pembelajaran

Pendekatan : Saintifik

Model : PBL (Problem Based Learning)

Metode : Ceramah, Diskusi, Praktek, Penugasan

G. Langkah-Langkah Kegiatan Pembelajaran

1. Pertemuan Pertama

Kegiatan	Sintak	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	Tahap 1 Orientasikan siswa pada masalah aktual dan otentik	1. Peserta didik bersama guru melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran sesuai dengan kepercayaan	10 menit

		<p>masing-masing</p> <p>2. Peserta didik mempersiapkan diri di kelas untuk mengikuti proses belajar-mengajar, menjaga kerapian dan kebersihan ruang kelas, menyiapkan alat dan buku yang diperlukan. (PPK/ Kedisiplinan)</p> <p>3. Peserta didik mencatat saat guru menyampaikan kompetensi yang akan dicapai dan manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari.</p> <p>4. Peserta didik mencatat saat guru menyampaikan garis besar cakupan materi dan kegiatan yang akan dilakukan.</p> <p>5. Peserta didik mencatat saat guru menyampaikan lingkup dan teknik penilaian yang akan digunakan</p> <p>6. Peserta didik membentuk kelompok belajar beranggotakan 4-5 orang</p>	
Inti	<p>Tahap 1 Orientasikan siswa pada masalah aktual dan otentik</p> <p>Tahap 2 Mengorganisasikan siswa untuk belajar</p>	<p>Mengamati:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik diminta untuk mempelajari Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel dari video pembelajaran yang ditampilkan oleh guru. <p>Menanya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik secara kelompok menyimpulkan sekaligus mencatat pertanyaan yang ingin ditanyakan tentang Struktur dasar dan 	115 menit

	<p>Tahap 3 Membimbing penyelidikan individu maupun kelompok</p> <p>Tahap 4: Mengembangkan dan menyajikan hasil karya</p>	<p>karakteristik bisnis ritel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik mendiskusikan karakteristik bisnis ritel berdasarkan sumber yang dikumpulkan <p>Mengeksplorasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik mengkomunikasikan hasil analisis kemudian dilaporkan dalam bentuk tulisan Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel <p>Mengasosiasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik mengolah data yang diperoleh dari berbagai sumber tentang Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel <p>Mengkomunikasikan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta didik mempresentasikan hasil diskusi kelompok tentang Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel serta mengumpulkan hasil kerja dalam bentuk laporan • Peserta didik mendapat klarifikasi/penegasan dari guru tentang Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel • Peserta didik memperoleh pengayaan informasi dan referensi dari guru • Peserta didik memperoleh apresiasi dari guru 	
Penutup	Tahap 5 Menganalisis dan	1. Peserta didik bersama guru menyimpulkan	10 menit

	mengevaluasi proses pemecahan masalah	<p>pembelajaran</p> <p>2. Peserta didik melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilakukan</p> <p>3. Guru memberikan umpan balik terhadap proses dan hasil pembelajaran</p> <p>4. Peserta didik dan guru merencanakan tindak lanjut pembelajaran untuk pertemuan berikutnya.</p>	
--	---------------------------------------	---	--

H. Alat/Bahan dan Media Pembelajaran:

1. Alat : Alat Tulis, White board
2. Bahan : Modul Pengelolaan Bisnis Ritel, LKS
3. Media : Laptop, LCD

I. Sumber Belajar

Buku Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI, Erlangga

[Susanto, Heni dkk. 2018. *Pengelolaan Bisnis Ritel*. Bandung : HUP](#)

Nurchayyo, Yudi. 2019. Buku Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI. Malang: PT Kuantum buku Sejahtera

<https://www.dosenpendidikan.co.id/pengertian-ritel/>

Buku paket Marketing Kemendikbud

Buku-buku Usaha Ritel penunjang yang relevan

Media massa cetak/ elektronik

J. Penilaian Pembelajaran

1. Penilaian dilakukan untuk mengetahui pemahaman siswa tentang bisnis ritel.

Tehnik penilaian :

- a. Pengamatan
- b. Tes
- c. Penugasan

2. Kisi – kisi penilaian:

No	Aspek yang dinilai	Tehnik penilaian	Waktu penilaian
1	<p>Sikap</p> <p>a. Terlibat aktif dalam pembelajaran</p> <p>b. Bekerjasama dalam kegiatan diskusi kelompok</p> <p>c. Toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif</p>	Pengamatan dikelas dan kerja kelompok	Selama pembelajaran berlangsung dan saat diskusi di kelas
2	<p>Pengetahuan</p> <p>a. Menjelaskan kembali Struktur</p>	Kemampuan siswa dalam menjelaskan	• Pada saat pendalaman

	dasar dan karakteristik bisnis ritel b. Menyatakan kembali Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel dalam aplikasi di dunia kerja secara tepat dan kreatif	materi yang dikuasainya didepan kelas atau menggunakan kuis dan tes.	materi dan diskusi • Pada akhir pembelajaran
3	Ketrampilan a. Terampil menerapkan konsep/prinsip dan strategi pemecahan masalah yang relevan yang berkaitan dengan Struktur dasar dan karakteristik bisnis ritel serta contoh nyata aplikasi dalam bisnis ritel	Kemampuan siswa dalam berkomunikasi secara lisan dan menyusun laporan tugas	Presentasi di depan kelas dan penyelesaian tugas (baik individu dan kelompok) dan saat diskusi

Surakarta, 13 Juli 2020

Mengetahui,

Kepala SMK Batik 2 Surakarta

Guru Mata Pelajaran

Achyar Susanto, S.Pd., M.Si
NIK. 176 195 796

Ariestika Dwi Pratiwi, S.Pd

LAMPIRAN:

1. MATERI AJAR

MATERI

MEMAHAMI BISNIS RITEL

A. PENGERTIAN BISNIS

Pengertian bisnis bersifat sangat umum untuk diartikan secara definisi. Pada kenyataannya, bisnis bukan sesuatu yang asing di telinga Anda dan masyarakat pada umumnya. Setiap harinya terdapat jutaan orang melakukan kegiatan apa yang dinamakan bisnis. Banyak di antara mereka yang berhasil mengembangkan usahanya dan terus mengalami pertumbuhan setiap harinya. Sebagian lagi mengalami kegagalan hingga menderita kerugian terutama materil dengan jumlah yang tidak sedikit. Pengertian Bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perorangan maupun organisasi yang melibatkan aktivitas produksi, penjualan, pembelian, maupun pertukaran barang/jasa, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Kata “bisnis” berasal dari bahasa Inggris, yaitu “business” yang artinya kesibukan. Dalam konteks sederhana, yang dimaksud dengan kesibukan adalah melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan yang memberikan keuntungan pada seseorang.

Penggunaan kata “bisnis” dapat dibedakan menjadi tiga, tergantung skopnya. Kata bisnis dapat merujuk pada:

- 1) Badan Usaha, yaitu kesatuan yuridis, teknis, dan ekonomis untuk mencari keuntungan.
- 2) Sektor Pasar Tertentu, misalnya pasar modal.
- 3) Seluruh aktivitas pada komunitas produsen barang dan jasa.

B. PENGERTIAN BISNIS RITEL

Apa yang dimaksud dengan retail? Arti Retail adalah suatu kegiatan pemasaran produk, baik barang maupun jasa, yang dilakukan secara eceran atau satuan langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan rumah tangga atau pribadi, bukan untuk dijual kembali. Penjual retail disebut juga dengan penjual eceran/ritel, di mana jumlah produk yang dijual adalah satuan. Jika suatu institusi pabrikan menjual sesuatu dalam partai besar kepada pebisnis lain maka hal tersebut tidak termasuk penjualan retail. Pada praktiknya, pengusaha retail membeli produk (barang maupun jasa) dalam jumlah banyak dari produsen untuk dijual kembali kepada konsumen akhir dalam satuan yang lebih kecil.

Bisnis ritel atau disebut pula dengan bisnis eceran mengalami perkembangan yang cukup pesat di Indonesia, hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya bermunculan peritel baru yang bahkan dapat sampai masuk ke pelosok daerah. Hal ini disebabkan oleh tuntutan zaman yang memengaruhi berbagai sektor, terutama sektor ekonomi dan pendidikan. Semakin tinggi pendidikan dan pendapatan seseorang, semakin tinggi pula akan kesadaran mengenai kualitas barang, pelayanan yang serba praktis, cepat, hemat waktu, dan harga yang ekonomis. Hal ini pun menyebabkan terjadinya banyak pergeseran pola berbelanja konsumen dari cara tradisional ke modern, karena pasar modern memberikan lebih banyak kelebihan

dibandingkan dengan pasar tradisional di antaranya dalam hal kebersihan, atmosfer, dan cara pembayaran secara komputerisasi, pembayaran dengan memakai kartu kredit. Selain itu, yang cukup membuat konsumen lebih tertarik adalah program promosi yang ditawarkan, biasanya berupa promosi turun harga barang tertentu, ataupun pemberian hadiah untuk setiap pembelian dengan jumlah tertentu, program ini biasanya dikomunikasikan kepada masyarakat dengan media promosi berupa spanduk dan pembagian brosur sehingga membuat konsumen lebih tertarik lagi untuk berbelanja.

C. SEJARAH PERKEMBANGAN BISNIS RITEL DI INDONESIA

Perkembangan industri ritel modern di Indonesia dimulai pada tahun 60-an. Era pengenalan ritel modern dengan format department store dengan barang dagangan dalam jumlah besar (mass merchandise) ditandai dengan dibukanya gerai ritel pertama Sarinah di Jl. MH. Thamrin Jakarta. Pada tahun 1970 hingga 1980-an era perkembangan ritel modern dengan format supermarket dan department store, ditandai dengan hadirnya Matahari, Hero, dan Ramayana. Tahun 1990-an adalah era perkembangan convenience store dan pertumbuhan department store kelas atas seperti SOGO, Metro, dan Seibu. Selain itu pula terdapat pertumbuhan format cash and carry (penjualan tunai) yaitu dengan berdirinya makro diikuti dengan ritel lokal lain dengan format serupa seperti GARO dan Alfa. Tahun 2000—2010 merupakan era perkembangan hypermarket dan pengenalan e-retailing ditandai dengan hadirnya Carrefour dengan format hypermarket dan hadirnya Lippo Shop yang memperkenalkan e-retailing di Indonesia.

D. Ciri – Ciri Bisnis Ritel

Secara garis besar, usaha ritel yang berfokus pada penjualan barang sehari-hari terbagi dua, yaitu usaha ritel tradisional dan usaha ritel modern.

1. Ciri Bisnis Ritel Tradisional

- a. tempatnya tidak terlalu luas
- b. barang yang dijual tidak terlalu banyak jenisnya
- c. sistem pengelolaan / manajemennya masih sederhana
- d. tidak menawarkan kenyamanan berbelanja
- e. Dalam transaksi masih ada proses tawar-menawar harga dengan pedagang
- f. produk yang dijual tidak dipajang secara terbuka sehingga pelanggan tidak mengetahui apakah peritel memiliki barang yang dicari atau tidak.

2. Ciri Usaha Ritel Modern

- a. menawarkan tempat yang luas
- b. barang yang dijual banyak jenisnya, sistem manajemen terkelola dengan baik
- c. menawarkan kenyamanan berbelanja
- d. harga jual sudah tetap (fixed price) sehingga tidak ada proses tawar-menawar dan adanya sistem swalayan / pelayanan mandiri
- e. pemajangan produk pada rak terbuka sehingga pelanggan bisa melihat, memilih, bahkan mencoba produk terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli

2. Lembar Penilaian

1) Penilaian Pengetahuan

a. Instrumen test tertulis

2) Aspek penilaian sikap

- a. Mata pelajaran : Pengelolaan Bisnis Ritel
- b. Teknik penilaian : observasi
- c. Bentuk instrument : Pedoman observasi
- d. Instrument : Membedakan bisnis ritel tradisional dan ritel modern

No	Nama	Perilaku yang diamati dalam pembelajaran			
		Keaktifan	Kerjasama	Skor total	Nilai (skor total/2)
1					
2					
3					

Skala penilaian dibuat dengan rentangan dari 1-4

Penafsiran angka : 1 : kurang, 2 : cukup, 3 : baik, 4 : sangat baik

Keterangan :

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

1. Skor maksimal : Jumlah sikap yang dinilai x jumlah kriteria
2. Skor sikap : Jumlah skor : jumlah sikap yang dinilai
Skor sikap ditulis dengan dua desimal. Rentang skor sikap : 1.00 – 4.00
3. Kode nilai/ predikat :
 - b. 3.25 – 4.00 : SB (sangat baik)
 - c. 2.50 – 3,24 : B (Baik)
 - d. 1.75 – 2.49 : C (cukup)
 - e. 1.00 – 1.74 : K (Kurang)

3) Aspek Ketrampilan

- a. Mata Pelajaran : Pengelolaan bisnis ritel
- b. Kelas : XI PM1/Pemasaran
- c. Teknik penilaian : Praktek
- d. Bentuk instrument : skala penilaian
- e. Instrument komp. : Melakukan bisnis ritel

No	Nama	Aspek yang dinilai			Jml skor	Nilai (Jml skor/3)
		Cakupan materi	Cara penyampaian	Ketrampilan menjawab		
1						
2						

f. Pedoman penskoran :

Aspek yang dinilai	Keterangan	Nilai
Cakupan materi	Materi disampaikan dengan lengkap	4
	Materi disampaikan kurang lengkap	2
Cara penyampaian	Penyaji menyampaikan dengan focus dan runtut	4
	Penyaji menyampaikan secara kurang focus dan kurang runtut	2
Keterampilan menjawab	Menjawab pertanyaan audience dengan baik dan sesuai	4
	Menjawab pertanyaan audience dengan kurang tepat/ kurang sesuai	2

Penafsiran:

Skor	Predikat
4	A
3,66	A-
3,33	B+
3	B
2,66	B-
2,33	C+
2	C
1,66	C-
1,33	D+
1	D

C. Pengayaan dan Remidi

Bentuk pelaksanaan pembelajaran remedial :

1. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 50%.
2. Pemberian bimbingan secara khusus , misalnya bimbingan perorangan jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial maksimal 50%.
3. Pemberian tugas – tugas kelompok jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial lebih dari 20% tetapi kurang dari 50%.
4. Pemanfaatan tutor sebaya.

Pelaksanaan pembelajaran remedial disesuaikan dengan jenis dan tingkat kesulitan yang dilakukan dengan cara:

1. Pemberian bimbingan secara individu.
2. Pemberian bimbingan secara kelompok.
3. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda.

4.Pemanfaatan tutor sebaya.

Sedangkan pengayaan diberikan kepada peserta didik yang telah melampaui KKM. Fokus pengayaan adalah pendalaman dan dan perluasan dari kompetensi yang telah dipelajari. Bentuk pelaksanaan pembelajaran pengayaan dapat dilakukan dengan:

1. Belajar kelompok, yaitu sekelompok peserta didik yang memiliki minat tertentu diberikan tugas untuk memecahkan permasalahan.
2. Belajar mandiri, yaitu secara mandiri peserta didik belajar mengenai sesuatu yang diminati, menjadi tutor bagi teman yang membutuhkan, dll.