

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)



MATA PELAJARAN : PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS : X
TAHUN PELAJARAN : 2020/2021
NAMA GURU : LIA KUSNIARTI, S.Pd
NIP : 19921110 201902 2 015
E-mail : liakusniarti10@gmail.com

SMA NEGERI 1 WONOTUNGGAL

LEMBAR PENGESAHAN

Perangkat Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP) Mata Pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan (PKWU) Kelas X semester 1 dan 2 Tahun Pelajaran 2020/2021 ini telah diperiksa dan disahkan oleh Kepala SMA Negeri 1 Wonotunggal Kabupaten Batang.

Batang, Juli2020

Mengetahui,
Kepala SMAN 1 Wonotunggal

Guru Mata Pelajaran

Muh Kuntoaji, S.Pd., M.Pd.B.I.
NIP. 196703311989031004

Lia Kusniarti, S.Pd
NIP. 19921110 201902 2 015

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Satuan Pendidikan : SMAN 1 WONOTUNGGAL
Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas /Semester : X / Gasal
Tahun Pelajaran : 2019/2020
Materi Pokok : Perencanaan Usaha
Alokasi Waktu : 2 JP (2 x 45 menit)

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran menggunakan model *Discovery Learning* yang dipadukan dengan metode Daring, penemuan terbimbing, pemecahan masalah, diskusi dengan media *Google Classroom/ Wahtshap Group*,

1. Peserta didik mampu mengidentifikasi ide dan peluang usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dengan tepat.
2. Peserta didik mampu menganalisis peluang usaha peluang usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dengan benar.
3. Peserta didik mampu mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan untuk usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dengan benar.
4. Peserta didik mampu menjelaskan administrasi dan pemasaran pada usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dengan benar.
5. Peserta didik mampu mengidentifikasi komponen perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dengan benar.
6. Peserta didik mampu menyajikan hasil analisis ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan baik.

B. Kegiatan Pembelajaran

PENDAHULUAN		<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik memberi salam, dan berdoa. (PPK) 2. Guru mengecek kehadiran peserta didik dan memberi motivasi melalui <i>room chat (Google Classroom/WA)</i> 3. Guru menyampaikan tujuan dan manfaat pembelajaran tentang topik yang akan diajarkan melalui <i>room chat (Google Classroom/WA)</i> 4. Guru menyampaikan garis besar cakupan materi dan langkah pembelajaran melalui <i>room chat (Google Classroom/WA)</i>
KEGIATAN INTI	Kegiatan Literasi	Peserta didik mengamati dan mempelajari materi usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati yang terdapat pada <i>google classroom</i> .
	Critical Thinking	Guru memberikan kesempatan untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin hal yang belum dipahami mengenai usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati melalui <i>room chat</i>
	Collaboration	Peserta didik dapat berdiskusi dengan teman dan pendidik, mengumpulkan informasi, dan saling bertukar informasi mengenai usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati melalui <i>room chat</i>
	Communication	Peserta didik menanyakan apa yang belum diketahui dan menanggapi pendapat teman dalam <i>room chat</i>
	Creativity	Peserta didik diminta untuk menuliskan materi yang sudah dipelajari dalam <i>room chat</i> untuk laporan ke pendidik. Pendidik memberi kesimpulan materi yang sudah diajarkan dan memberi penekanan dari hasil peserta didik yang sudah dipelajari
PENUTUP		<ol style="list-style-type: none"> 1. Guru beserta peserta didik merefleksikan pengalaman belajar melalui <i>room chat/ Catatan Belajar</i> 2. Guru memberikan apresiasi/penilaian dari keaktifan peserta didik dalam mempelajari materi secara mandiri 3. Guru menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya dan berdoa

C. Penilaian

1. Sikap
 - Lembar Observasi
2. Pengetahuan
 - Penugasan melalui daring
3. Keterampilan
 - Lembar penilaian presentasi

Batang, Juli2020

Mengetahui
Kepala SMAN 1 Wonotunggal

Guru Mata Pelajaran

Muh Kuntoaji, S.Pd., M.Pd. BI.
NIP. 19670331 198903 1004

Lia Kusniarti, S.Pd.
NIP. 19921110 201902 2 015

Lampiran 1. Materi Pembelajaran

A. Ide dan Peluang Usaha Makanan Awetan dari Bahan Nabati

Kreativitas dibutuhkan dalam pengembangan wirausaha pangan khas daerah agar cita rasa lebih bervariasi, penampilan produk lebih menarik, produk lebih awet serta upaya promosi dan sosialisasi yang lebih ditingkatkan. Pengembangan makanan awetan dari bahan nabati dapat dilakukan dengan memodifikasi cara pengolahan dan pengemasan. Mempertahankan dan mengembangkannya adalah menjadi solusi untuk tetap menjaga keberadaannya, juga tentu menjadi peluang bisnis yang sangat baik. Potensi daerah yang kaya dan dukungan serta peluang pasar membuat makanan awetan dari bahan nabati menjadi pilihan potensial untuk wirausaha.

B. Sumber Daya yang Dibutuhkan

Makanan awetan dari bahan nabati, sangat potensial dikembangkan karena berbasis pada bahan baku yang tersedia di sekitarnya. Sumber daya yang dibutuhkan dalam mengembangkan usaha pengolahan makanan khas daerah meliputi:

1. Sumber Daya Alam

Segala yang tersedia di alam dapat dimanfaatkan manusia untuk melaksanakan produksi, misalnya air, tanah, udara, tumbuhan, dan hewan.

2. Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)

3. Modal

Yaitu setiap benda atau alat yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa.

4. Skill/ Keahlian

Faktor ini diperlukan untuk mengendalikan dan mengelola usaha, seorang wirausahawan harus memiliki keahlian memimpin (managerial), teknologi, dan organisasi.

C. Administrasi dan Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk mencapai tujuan usaha dalam rangka mendapatkan laba yang direncanakan. Beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam menjalankan kegiatan pemasaran suatu produk antara lain jenis produk, persaingan produk, kebutuhan pasar, tujuan pemasaran, dan hal lain yang berhubungan dengan produk itu sendiri seperti: harga jual, kualitas, dan kemasannya.

Salah satu strategi pemasaran yang dapat digunakan adalah 4P, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi).

1. Product (Produk)

Beberapa hal yang penting diperhatikan mengenai produk adalah :

- Kualitas yang mampu menjawab dan memuaskan keinginan konsumen,
- Kuantitas yang sanggup memenuhi kebutuhan pasar,
- Penciptaan produk baru yang inovatif sesuai keinginan konsumen,
- Penciptaan nilai tambah pada produk,
- Penciptaan produk yang mempunyai daur hidup (*life cycle*) panjang (jangan cuma *booming* sesaat).

Perbaikan kualitas produk yang mempunyai daya simpan lebih lama, serta kemasannya yang lebih baik diharapkan dapat menjadikan produk yang lebih cocok untuk oleh-oleh.

2. Price (Harga)

Pada penetapan harga produk, beberapa hal yang perlu dipertimbangkan adalah:

- Mempertimbangkan harga pokok produksi
- Menyesuaikan harga produk dengan pasar yang kita bidik
- Melakukan perbandingan harga dengan produk sejenis yang sudah ada di pasar.

3. Place (Tempat)

Beberapa pertimbangan dalam penetapan tempat menjual produk, bisa dilakukan sebagai berikut:

- Lokasi penjualan sebaiknya yang mudah dijangkau konsumen
- Lokasi penjualan yang memiliki fasilitas yang memuaskan konsumen
- Lokasi yang mempunyai nilai tambah: ada arena bermain anak dan keluarga, suasana belanja dan bertamasya, konsep “*one stop shopping*”

4. Promotion (Promosi)

Beberapa saluran promosi yang dapat digunakan dalam membantu meningkatkan penjualan produk, dapat melalui media sosial, blog dan/atau website. Juga dapat dilakukan dengan mengikuti bazar-bazar yang banyak dilakukan oleh berbagai instansi/organisasi di lingkungan sekitar.

D. Perencanaan Usaha

Perencanaan wirausaha adalah langkah awal untuk memulai usaha. Bila akan mengadakan kegiatan, biasanya dibuat satu proposal, sebagai pengajuan rencana kegiatan. Begitu pula dalam bisnis, harus dibuat suatu perencanaan dan dituangkan dalam bentuk sebuah proposal. Proposal usaha meliputi berbagai hal yang terkait dengan usaha atau bisnis tersebut, diantaranya jenis produk yang dipilih, kapasitas

produksi, alat dan mesin, bahan bakunya, proses produksi dan pengemasan, hitungan harga pokok produksi dan harga jual, perkiraan keuntungan dan berapa lama modal akan kembali, serta perencanaan pemasaran.

Tahap awal berwirausaha diperlukan suatu Perencanaan Wirausaha atau *Business Plan*. Perencanaan Wirausaha berisi tahapan yang harus dilakukan dalam menjalankan suatu usaha. Dalam mempersiapkan pendirian usaha, seorang calon wirausaha akan lebih baik dengan pembuatan perencanaan terlebih dahulu. Mengapa calon wirausaha harus membuat perencanaan usaha? Oleh karena, perencanaan usaha merupakan alat yang paling ampuh untuk menentukan prioritas, mengukur kemampuan, mengukur keberhasilan, dan kegagalan usaha.

Beberapa hal yang harus dipersiapkan saat akan mendirikan usaha, yaitu mencakup: (i) Nama perusahaan, (ii) Lokasi perusahaan, (iii) Jenis Usaha, (iv) Perijinan usaha, (v) Sumber Daya Manusia (SDM), (vi) Aspek Produksi, dan (vii) Aspek Pemasaran.

Lampiran 2. Media Pembelajaran (Lembar Kerja)

LEMBAR KERJA SISWA

Prakarya dan Kewirausahaan



Oleh: Lia Kusniarti, S.Pd.

X
Semester 1

Materi Pokok : Perencanaan Usaha Pengolahan Makanan Awetan dari
Bahan Pangan Nabati dan Hewani

Kelas/Semester : X/ Gasal

Kelompok :1.
2.
3.
4.....

A. Kompetensi Dasar

- 3.1. Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
- 4.1. Menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran



Kegiatan 1

Petunjuk:

1. Berdoalah sebelum mengerjakan!
2. Pilih salah satu amplop yang berisi jenis makanan berbahan nabati/hewani!
3. Diskusikan dan analisislah masing-masing gambar sesuai perintah di lembar kerja!
4. Selama diskusi, diperkenankan menggunakan internet!
5. Tulislah hasil diskusi kalian pada lembar kerja yang telah



Berdasarkan gambar yang kalian terima, jawablah pertanyaan berikut dengan benar!

1. Analisislah peluang dan tantangan usaha dari makanan tersebut!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam membuat makanan tersebut!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Bagaimanakah pemasaran yang tepat untuk makanan tersebut!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lampiran 3. Penilaian

3.1. Kompetensi Sikap

INTRUMEN PENILAIAN SIKAP

Satuan pendidikan : SMAN 1 Wonotunggal
 Tahun pelajaran : 2019/2020
 Kelas/Semester : X / Gasal
 Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan

No	Waktu	Nama	Kejadian/ perilaku	Butir sikap	Positif/negatif	Tindak lanjut
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						

Keterangan:

Yang dinilai hanya peserta didik yang memperlihatkan sikap “Sangat Baik” dan “Kurang Baik”.

Bagi siswa yang tidak tercatat dalam jurnal, berarti sikapnya “Baik”.

3.2. Kompetensi Pengetahuan

Jenis/ Teknik Penilaian : Tes tertulis
 Bentuk Instrumen dan Instrumen : Soal uraian
 Kisi-kisi :

No	Kompetensi Dasar	Indikator	Nomor soal
1.	Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.	3.1.1. Mengidentifikasi ide dan peluang usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati.	1
2.		3.1.2. Menganalisis peluang usaha pengolahan awetan dari bahan pangan nabati	
3.		3.1.3. Mengidentifikasi sumber daya yang di butuhkan untuk usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati	2
4.		3.1.4. Menganalisis administrasi dan pemasaran usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati	3
		3.1.5. Mengidentifikasi komponen perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati.	4
		Jumlah	4

Lembar Soal Tes Tulis

Nama :
 Kelas :
 No. :

Nilai:

Kerjakan soal berikut dengan benar!

1. Sale pisang merupakan salah satu contoh makanan awetan dari bahan nabati. Analisislah peluang usaha dari makanan tersebut menggunakan analisis SWOT!
2. Jelaskan sumber daya yang dibutuhkan dalam mengembangkan usaha pengolahan makanan khas daerah!



3. Asinan merupakan salah satu contoh makanan awetan dari bahan nabati. Analisislah strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk mengembangkan makanan ini!
4. Jelaskan komponen proposal perencanaan usaha pengolahan! Minimal 3 komponen.

~Selamat Mengerjakan~

Kunci jawaban dan pedoman penskoran

No.	Jawaban	Skor
1.	Peluang usaha sale pisang masih sangat menjanjikan. Hal ini terbukti dari banyaknya penjual dan masih tingginya selera masyarakat terhadap makanan tersebut. Namun, makanan tersebut masih dapat dimodifikasi sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Misalnya dibuat beraneka rasa, dsb.	25
2.	<p>a. Sumber Daya Alam Segala yang tersedia di alam dapat dimanfaatkan manusia untuk melaksanakan produksi, misalnya air, tanah, udara, tumbuhan, dan hewan.</p> <p>b. Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)</p> <p>c. Modal Yaitu setiap benda atau alat yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa.</p> <p>d. Skill/ Keahlian Faktor ini diperlukan untuk mengendalikan dan mengelola usaha,. Seorang wirausahawan harus memiliki keahlian memimpin (managerial), teknologi, dan organisasi.</p>	25
3.	<p>Salah satu startegi pemasaran yang dapat digunakan adalah 4P, yaitu <i>Product</i> (Produk), <i>Price</i> (Harga), <i>Place</i> (Tempat), dan <i>Promotion</i> (Promosi).</p> <p>a. Product (Produk) Beberapa hal yang penting diperhatikan mengenai produk adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas yang mampu menjawab dan memuaskan keinginan konsumen, baik dari segi rasa maupun kemasan rendang. • Penciptaan produk baru yang inovatif sesuai keinginan konsumen, rendang dibuat pedas. <p>b. Price (Harga) Pada penetapan harga produk, beberapa hal yang perlu dipertimbangkan adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mempertimbangkan harga pokok produksi • Menyesuaikan harga produk dengan pasar yang kita bidik • Melakukan perbandingan harga dengan produk sejenis yang sudah ada di pasar. <p>c. Place (Tempat) Beberapa pertimbangan dalam penetapan tempat menjual produk, bisa dilakukan sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi penjualan sebaiknya yang mudah dijangkau konsumen • Lokasi penjualan yang memiliki fasilitas yang memuaskan 	25

	konsumen d. Promotion (Promosi) Promosi menggunakan media sosial dan <i>e-commerce</i> agar jangkauan pasar menjadi lebih luas.	
4.	a. Pendahuluan, berisi latar belakang, visi dan misi perusahaan, serta tujuan usaha. b. Aspek pasar dan pemasaran (berisi tentang analisis pasar, selera konsumen serta strategi pemasaran) c. Faktor pendukung dan penghambat, berisi faktor-faktor yang mendukung serta menghambat suatu usaha) d. Aspek produksi, berisi lokasi usaha, fasilitas dan peralatan produksi, bahan baku serta proses produksi e. Aspek keuangan, menentukan harga jual dan keuntungan f. Penutup, berisi antisipasi masa depan dan simpulan.	25
	Jumlah	100

3.3. Kompetensi Keterampilan

PENILAIAN KINERJA PRESENTASI

Mata pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas : X / Gasal
Materi : Perencanaan usaha pengolahan

No	Nama Siswa	Aspek yang dinilai					Jml Skor	Nilai
		Komunikasi	Sistematika Penyampaian	Wawasan	Keberanian	Penampilan		
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								

Keterangan pengisian skor:

4. **Sangat baik**, jika 3 poin indikator terpenuhi
3. **Baik**, jika 2 poin indikator terpenuhi
2. **Cukup**, jika 1 poin indikator terpenuhi
1. **Kurang**, jika tidak ada poin indikator terpenuhi

Indikator penilaian

No	Aspek yang dinilai	Indikator
1	Komunikasi	1. Menyampaikan hasil diskusi dengan jelas dan bahasa yang mudah dimengerti 2. Menjawab pertanyaan dengan tepat dan jelas 3. Menanggapi pendapat dengan jelas dan bahasa yang mudah dimengerti
2	Sistematika penyampaian	1. Menyampaikan materi secara runtut, sistematis dan koheren 2. Menyampaikan materi dengan bahasa yang jelas dan mudah dipahami 3. Pemanfaatan waktu, dan cakupan materi sehingga sasaran penyajian tercapai.
3	Wawasan	1. Bisa menjawab pertanyaan dengan tepat dan benar 2. Kecepatan merespon setiap pertanyaan dan pendapat 3. Mampu mengembangkan jawaban dan menemukan konsep baru
4	Keberanian	1. Berani menyampaikan argumen atau pendapat 2. Berani menjawab pertanyaan dari audiens 3. Berani mengajukan pertanyaan
5	Penampilan	1. Percaya diri dalam menyampaikan pendapat 2. Menyampaikan materi atau pendapat dengan suara yang lantang 3. Penyajian media yang menarik

Keterangan Nilai

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 4$$