

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN LURING SMK IKIP SURABAYA



Mata Pelajaran :
Perencanaan Bisnis

Kelas / Semester :
X / 1 (Satu)

Materi Pokok :
**Bauran Pemasaran
(Marketing Mix)**

Alokasi Waktu :
**2 x 30 menit
(November 2020)**

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti proses pembelajaran, peserta didik dapat menjelaskan penerapan Bauran pemasaran.

B. METODE PEMBELAJARAN

Pembelajaran Luring

C. MEDIA PEMBELAJARAN

- Power Point
- Google Classroom

D. SUMBER BELAJAR

1. Perencanaan Bisnis untuk SMK/MAK Kelas X. Bandung: HUB.
2. Perencanaan Bisnis untuk SMK/MAK Kelas X. Jakarta: Erlangga.
3. Bahan ajar pada Website <http://swa.co.id/2006/01/mengapa-indofood-gagal-menghadang-mie-sedaaptanya/>

KEGIATAN PENDAHULUAN

Guru :

- ❖ Melakukan pembukaan dengan salam pembuka, memanjatkan *syukur* kepada Tuhan YME.
- ❖ Menanyakan keadaan peserta didik.
- ❖ Menyampaikan Peta Konsep dan Tujuan Pembelajaran
- ❖ Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran. Misalnya: menyiapkan buku siswa sebagai pegangan.

KEGIATAN INTI

KEGIATAN LITERASI

Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik materi jenis data dengan cara :

- Diberikan ilustrasi media tentang Bauran Pemasaran (Marketing Mix) melalui Media Powerpoint.
- Mengidentifikasi faktor-faktor yang membentuk Bauran Pemasaran (Marketing Mix).

CRITICAL THINKING (BERPIKIR KRITIS)

Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan materi yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar di kelas.

COLABORATION (KERJASAMA)

- ❖ **Mendiskusikan materi**
Peserta didik dan guru secara bersama-sama membahas contoh yang diberikan mengenai materi Bauran Pemasaran (Marketing Mix).

CREATIVITY (KREATIVITAS) dan COMMUNICATION (KOMUNIKASI)

- ❖ Menyimpulkan tentang poin-poin penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan.
- ❖ Bertanya tentang hal yang belum dipahami.
- ❖ Mengerjakan soal tugas proyek melalui *Google Classroom* untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pembelajaran.

KEGIATAN PENUTUP

Peserta didik :

- ❖ Membuat resume (**CREATIVITY**) tentang poin-poin penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran tentang materi pembelajaran yang baru dilakukan.

Guru :

- ❖ Memeriksa pekerjaan siswa dari *Google Classroom*
- ❖ Peserta didik yang selesai diperiksa hasil *Google Classroom* maka dinilai dan dikembalikan dan diberikan komentar .

E. PENILAIAN

- **Penugasan** (*Google Classroom*)
 - a. Peserta didik membuka dan mengerjakan tugas melalui *Google Classroom*.
 - b. Peserta didik mengerjakan tugas proyek yang sudah diupload pada *Google Classroom*.

Mengetahui,
Kepala Sekolah,

Dian Widvastuti, S.Pd.

Surabaya, 11 November 2020
Guru Mata Pelajaran,

Erwin Setya Ananda, S.Pd.

PEDOMAN PENSKORAN INSTRUMEN PENILAIAN PENGETAHUAN

TUGAS MATERI 5 : TUGAS PROYEK KERJAKAN DI RUMAH !

Ilustrasi :

Berbagai cara sudah dilakukan Indofood untuk melawan kehadiran Mie Sedaap, namun sayangnya tidak berhasil. Budi Handojo, pengamat dan praktisi pemasaran, mengaku iri atas keberanian Wings Food. Pasalnya, di saat yang lain menghindari persaingan langsung dengan berlindung di balik dalih Blue Ocean Strategy, Wings Food malah menantang sang pemimpin pasar. Hasilnya tidak mengecewakan, karena Mie sedaap berhasil mencuri pasar Indofood yang diperkirakan mencapai 20%. Padahal Indofood memiliki brand yang telah generic, ujarnya.

Budi juga melihat, selain berhasil melakukan terobosan pada aspek rasa, menawarkan harga yang lebih murah, Mie Sedaap juga mampu menghajar Indofood dari sisi distribusi. Ia melihat, ketika pertama kali penetrasi pasar, Mie Sedaap menerobos pasar modern dulu. Setelah itu baru masuk ke jalur yang susah ditembus, yakni kalangan pedagang kelontong dan grosir. "Sebab, untuk masuk ke sini harus banyak melakukan promo dan memberikan hadiah, "katanya. Dalam praktiknya, Mie Sedaap memang tidak segan-segan member term of payment atau jangka waktu pembayaran 30-60 hari. Langkah seperti ini mengingatkan ketika Indofood pada masa-masa awal berkiprah berani memberikan hadiah emas, mobil, dsb, apabila penjualannya berhasil mencapai target yang ditetapkan. Hebatnya lagi, sekarang warung-warung mi pinggir jalan juga berhasil ditembus Mie Sedaap. Padahal dulu warung-warung pinggir jalan itu turut memperkokoh benteng pertahanan Indofood.

*Mencermati soal iklannya, menurut Budi, dari sisi message, iklan-iklannya mengandung pesan yang jelas, sedap, dengan slogan citra : **"Begitu nyoba langsung suka, semua orang langsung suka."** Kemudian pemilihan medianya, iklannya hampir di semua media dan deprogram-program TV yang ratingnya tinggi. Bahkan sebelum peluncuran ada soft launching, dengan billboard di tepi jalan dipenuhi kalimat misterius : **"Sebentar lagi, nantikan yang satu ini, Kalau Mie Instan sudah biasa."** Ini membuat orang bertanya-tanya apa yang akan keluar,"Ujar Budi.*

Portofolio

1. Bacalah sebuah ilustrasi di atas !
2. Lakukan sebuah analisa apa yang membuat PT Sayap Mas Utama atau Wings Food dapat menguasai pasar yang sebelumnya dikuasai oleh PT Indofood
3. Kemudian tuliskan pada lembar portofolio dan berikan masing-masing komentar pada kolom yang tersedia
4. Tugas dikerjakan di rumah dan di upload pada google classroom masing-masing siswa !
5. Batas Waktu upload penyerahan Sabtu, 21 November 2020 Pukul 22.00 WIB !

Lembar Portofolio

Nama Siswa :

Kelas/No Absen :

No	Faktor Marketing Mix	Komentar
1	Produk	
2	Promotion	
3	Price	
4	Place	

RUBRIK PENILAIAN PORTOFOLIO

NO	ASPEK	SKOR MAKSIMUM	DESKRIPSI
1	Pengetahuan	20	Mengetahui bentuk Marketing Mix yang ada di Ilustrasi
2	Pemahaman	20	Memahami bentuk Marketing Mix yang ada di Ilustrasi
3	Ketepatan	20	Kesesuaian antara strategi Marketing Mix yang ada di Ilustrasi dengan analisa kemampuan siswa
4	Analisis	20	Mengkarakteristikkan bentuk strategi Marketing Mix yang ada di Ilustrasi
5	Menyimpulkan	20	Memberikan kesimpulan atas strategi Marketing Mix yang ada di Ilustrasi

LEMBAR PENILAIAN SIKAP (DARING)

Lembar Pengamatan Perilaku Berkarakter dalam mengerjakan Tugas Online melalui Google Classroom

Mata Pelajaran : Perencanaan Bisnis
Kompetensi Dasar/Sub Pokok Bahasan : Bauran Pemasaran (Marketing Mix)
Kelas/Semester : X / ganjil
Pertemuan Ke : 5

Rubik Pengamatan Sikap

No	Aspek Sikap	Indikator pengamatan	Skor
1	Menguasai Teknologi	Upload Google Classroom Tugas menggunakan File Word/PDF	3
		Upload Google Classroom Tugas Melalui Foto	2
		Upload Google Classroom Tugas melalui kolom chat Classroom	1
2	Tanggung jawab (pengumpulan tugas)	tepat waktu	3
		Terlambat	2
		Tidak mengumpulkan	1

Pedoman penskoran

1. Nilai Sikap (NS) = $\frac{total\ skor}{6} \times 3$
2. Kisaran Nilai sikap (NS) dalam predikat huruf:
 - $0 < NS \leq 1,0 = C$ (Kurang)
 - $1,0 < NS \leq 2,0 = B$ (Cukup)
 - $2,0 < NS \leq 3,0 = A$ (Baik)
3. Hasil akhir Nilai Sikap (NS) dalam bentuk predikat Huruf

Isilah dengan angka 3, 2 atau 1 pada kolom sesuai hasil pengamatan.

No	Nama siswa	Aspek sikap		Total skor	Nilai Sikap (NS)
		Disiplin (absensi online)	Tanggung jawab (pengumpulan tugas)		
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					