

Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)

Sekolah	: SMK Globe National Plus 2 Batam
Mata Pelajaran	: Bisnis Online (C3)
Kelas/semester	: XII (Dua belas) / Ganjil
Mata Pelajaran	: Bisnis Online
Alokasi Waktu	: 4 X 25 Menit (100 menit)
Pertemuan	: 1

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui pembelajaran dengan pendekatan saintifik dan metode pembelajaran berbasis proyek secara daring, peserta didik mampu mengidentifikasi pengertian, tujuan dan manfaat pemasaran online, serta menguraikan saluran-saluran yang digunakan dalam pemasaran online

B. Langkah-langkah Pembelajaran

Pendahuluan (15 menit)

- Guru menyapa siswa di WhatsApp group dan membagi link aplikasi zoom/google meet
(<https://us04web.zoom.us/j/73604852130?pwd=TIJDbE5ZbDFzS2Mva1c2ZjZmdlZUdz09>)
- Guru mengabsen siswa, melakukan doa sebelum memulai pembelajaran (khususnya di sesi 1), dan memberikan motivasi belajar serta selalu mengingatkan untuk menjaga kesehatan dan menerapkan protocol kesehatan dimasa pandemi ini di aplikasi zoom/google meet

Kegiatan Inti (70 menit)

- Guru memberikan pertanyaan- pertanyaan seputar materi untuk mengukur pengetahuan awal siswa seputar materi
- Guru membagi link video pembelajaran di google classroom atau WhatsApp group, kemudian siswa mempelajari video tersebut
- Guru dan siswa kembali berdiskusi terkait materi dan video pembelajaran di google classroom
- Guru memberikan test tertulis di google classroom

Penutup (15 menit)

- Guru dan siswa melakukan refleksi terkait materi di WhatsApp group dan menyampaikan gambaran materi selanjutnya
- Guru menilai hasil test siswa

C. Teknik Penilaian

- Sikap: menggunakan lembar observasi penilaian sikap dan keaktifan siswa selama pembelajaran daring (lembar observasi terlampir)
- Pengetahuan: tes tertulis (terlampir) dilakukan oleh siswa dirumahnya masing-masing sebagai upaya tindak lanjut pembelajaran dan diserahkan lewat media

Mengetahui:
Kepala Sekolah,

Batam, Juli 2020
Guru Mata Pelajaran

Sobri, S.Si
NIK 730210

Elvi M. Harahap, S.Pd
NIK 121209015

Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)

Sekolah	: SMK Globe National Plus 2 Batam
Mata Pelajaran	: Bisnis Online (C3)
Kelas/semester	: XII (Dua belas) / Ganjil
Mata Pelajaran	: Bisnis Online
Alokasi Waktu	: 4 X 25 Menit (100 menit)
Pertemuan	: 2

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui pembelajaran dengan pendekatan saintifik dan metode pembelajaran berbasis proyek secara daring, peserta didik mampu memahami strategi pemasaran STP, strategi sales promotion serta menyusun strategi dan langkah-langkah melakukan pemasaran online menggunakan media sosial

B. Langkah-langkah Pembelajaran

Pendahuluan (15 menit)

- Guru menyapa siswa di WhatsApp group dan membagi link aplikasi zoom/google meet (<https://meet.google.com/imk-pcps-tgx>)
- Guru mengabsen siswa, melakukan doa sebelum memulai pembelajaran (khususnya di sesi 1), dan memberikan motivasi belajar serta selalu mengingatkan untuk menjaga kesehatan dan menerapkan protocol kesehatan dimasa pandemi ini di aplikasi zoom/google meet

Kegiatan Inti (65 menit)

- Guru membagi link video pembelajaran di google classroom atau WhatsApp group, kemudian siswa mempelajari video tersebut
- Guru mengajukan pertanyaan tentang perkembangan penggunaan teknologi khususnya media sosial dalam melakukan pemasaran produk saat ini
- Guru mengarahkan siswa untuk membuat konsep penjualan produk di sosial media seperti produk yang akan dijual, analisis strategi STP, dan strategi sales promotion.
- Siswa mengirimkan konsep pemasaran produknya di google classroom/ WhatsApp group

Penutup (20 menit)

- Guru melakukan penilaian terhadap konsep yang dibuat siswa, kemudian mengarahkan siswa membuat akun sosmed dan memposting produk yang akan dijual serta menerapkan strategi yang sudah dikonsepskan
- Guru memberikan waktu lebih kurang seminggu melakukan praktek pemasaran produk di sosmed masing – masing dan setiap siswa mempresentasikan progress dan hasil pemasaran online nya masing-masing pada pertemuan selanjutnya

C. Teknik Penilaian

- Sikap: menggunakan lembar observasi penilaian sikap dan keaktifan siswa selama pembelajaran daring (lembar observasi terlampir)
- Keterampilan: non test, unjuk kerja (terlampir). Dilakukan guru dengan mengisi lembar penilaian mulai dari perencanaan produk dan akun sosmed yang digunakan, rancangan strategi pemasaran, STP dan sales promotion yang digunakan dalam pemasaran produk di medsos

Mengetahui:
Kepala Sekolah,

Batam, Juli 2020
Guru Mata Pelajaran

Sobri, S.Si
NIK 730210

Elvi M. Harahap, S.Pd
NIK 121209015

Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)

Sekolah	: SMK Globe National Plus 2 Batam
Mata Pelajaran	: Bisnis Online (C3)
Kelas/semester	: XII (Dua belas) / Ganjil
Mata Pelajaran	: Bisnis Online
Alokasi Waktu	: 4 X 25 Menit (100 menit)
Pertemuan	: 3

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui pembelajaran dengan pendekatan saintifik dan metode pembelajaran berbasis proyek secara daring, peserta didik mampu menerapkan pemasaran online menggunakan media sosial, menyesuaikan produk dengan strategi pemasaran dan saluran pemasaran online.

B. Langkah-langkah Pembelajaran

Pendahuluan (10 menit)

- Guru menyapa siswa di WhatsApp group dan membagi link aplikasi zoom/google meet (<https://meet.google.com/uko-pptc-kft>)
- Guru mengabsen siswa, melakukan doa sebelum memulai pembelajaran (khususnya di sesi 1), dan memberikan motivasi belajar serta selalu mengingatkan untuk menjaga kesehatan dan menerapkan protocol kesehatan dimasa pandemi ini di aplikasi zoom/google meet

Kegiatan Inti (75 menit)

- Setiap siswa menampilkan akun sosial media (instagram) dan mempresentasikan progress dan hasil melakukan pemasaran online sesuai waktu yang sudah ditetapkan di aplikasi zoom/google meet
- Guru dan siswa memanggapi hasil presentasi siswa

Penutup (15 menit)

- Siswa menceritakan pengalaman yang diperoleh dari hasil proyek melakukan pemasaran online menggunakan media sosial
- Guru memberikan apresiasi bagi siswa yang memiliki kinerja yang baik mengarahkan siswa untuk tetap melanjutkan penjualan produk di akun media sosial masing-masing

C. Teknik Penilaian

- Sikap: menggunakan lembar observasi penilaian sikap dan keaktifan siswa selama pembelajaran daring (lembar observasi terlampir)
- Keterampilan: non test, unjuk kerja (terlampir). Dilakukan guru dengan mengisi lembar penilaian mulai penyampaian (presentasi), progress selama melakukan pemasaran produk, dan hasil penjualan produk

Mengetahui:
Kepala Sekolah,

Batam, Juli 2020
Guru Mata Pelajaran

Sobri, S.Si
NIK 730210

Elvi M. Harahap, S.Pd
NIK 121209015

Lampiran 1. Penilaian Sikap (Afektif)

Lembar Observasi Penilaian Sikap dan Keaktifan Belajar
Siswa Kelas SMKS Globe National Plus 2 Batam

No	Aspek yang dinilai																				Skor	Nilai					
	sikap selama proses pembelajaran					sikap terhadap guru/ pengajar					sikap terhadap materi					sikap terhadap nilai-nilai/ norma kejujuran							keaktifan belajar, disiplin, tekun				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5			1	2	3	4	5
1																											
2																											
3																											
4																											
5																											
6																											
7																											
8																											
9																											
10																											
11																											
12																											
13																											
14																											

Lampiran 2. Contoh Test Tertulis

Bentuk soal : Uraian

1. Uraikan pengertian pemasaran online berdasarkan pemahamanmu !
2. Di era digital sekarang, seorang pebisnis dituntut untuk menguasai sekaligus memanfaatkan teknologi terbaru. Uraikan pendapatmu tentang dampak penggunaan media sosial dalam melakukan pemasaran suatu produk !
3. Tuliskan saluran-saluran pemasaran online dan uraikan kelebihan dan kekurangannya
4. Dampak negatif apa sajakah yang bisa dihadapi pebisnis online?
5. Uraikan menurut pendapatmu, strategi sales promotion yang efektif dilakukan dalam pemasaran produk di media sosial

Skor per soal adalah 20

Lampiran 3. Penilaian Unjuk Kerja

Konsep perencanaan pemasaran produk di media sosial

No	Nama Siswa	Pemilihan Produk dan Akun Sosmed yang digunakan	Analisis STP	Strategi Sales Promotion	Progres selama penjualan	Presentasi Hasil Project	Nilai akhir
		10 %	20 %	20 %	35%	15%	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							