

## RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

MATA PELAJARAN : PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN

KELAS : XI

GURU MAPEL : NUR AIDHA RAHMAWATI, M.Pd

### Kompetensi Dasar :

3.2 Menganalisis peluang usaha produk barang/jasa

4.2 Menentukan peluang usaha produk barang/jasa

### Tujuan Pembelajaran:

1. Setelah mempelajari materi ini siswa dapat menyeleksi peluang usaha produk barang/jasa yang bisa ditemukan di lingkungannya.
2. Setelah mempelajari materi ini siswa dapat menemukan resiko usaha yang muncul dalam kegiatan usaha produk barang/jasa.

KEGIATAN	DESKRIPSI KEGIATAN
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menyampaikan Tujuan pembelajaran hari ini</li><li>• Membuat apersepsi mengenai peluang usaha</li></ul>
Inti	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menjelaskan peluang usaha produk barang/jasa</li><li>• Menyeleksi peluang usaha produk barang/jasa yang bisa ditemui di lingkungan sekitar</li><li>• Menemukan resiko usaha yang muncul dalam kegiatan kegiatan usaha produk barang/jasa</li></ul>
Refleksi	<ul style="list-style-type: none"><li>• Merefleksi kegiatan pembelajaran</li><li>• Menginformasikan kegiatan belajar yang akan dilakukan pada pertemuan berikutnya</li><li>• Menumbuhkan karakter budaya dan disiplin</li><li>• Guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberikan pesan dan motivasi tetap semangat</li><li>• Belajar dan diakhiri dengan doa</li></ul>

## PENILAIAN

SIKAP	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN
Pengamatan sikap : Disiplin, tanggung jawab dan kerjasama	Soal terkait kemampuan menganalisis Peluang usaha, dan resiko usaha.	Melakukan analisa Peluang Usaha yang muncul yang sesuai dengan latar belakang jurusan SMK untuk produk barang/jasa yang ada disekitar lingkungan tempat tinggal peserta didik.

## LAMPIRAN

### 1. RINGKASAN MATERI

Peluang dalam bahasa inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Inspirasi merupakan sumber dari peluang.

Inspirasi bisa muncul dari mana saja dan kapan saja. Faktor-faktor yang mempengaruhi:

a. Faktor Internal, yang berasal dalam diri seseorang sebagai subjek, antara lain:

- 1) Pengetahuan yang dimiliki;
- 2) Pengalaman dari individu itu sendiri;
- 3) Pengalaman saat ia melihat orang lain menyelesaikan masalah;
- 4) Intuisi yang merupakan pemikiran yang muncul dari individu itu sendiri.

b. Faktor eksternal, yaitu hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis, antara lain:

- 1) Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan;
- 2) Kesulitan yang dihadapi sehari-hari;
- 3) Kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk dirinya maupun orang lain;
- 4) Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

### 2. Sumber Potensi Peluang Usaha

- a. Menciptakan produk baru dan berbeda.
- b. Mengamati pintu peluang.
- c. Analisis produk dan proses produksi secara mendalam.
- d. Menaksir biaya awal
- e. Memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi.

Berbagai resiko tersebut dapat dikurangi dengan menerapkan prosedur dalam menganalisis resiko, yaitu menetapkan terlebih dahulu beberapa langkah berikut:

- a. Tujuan dan sasaran usaha.
- b. Meneliti alternatif resiko.
- c. Merencanakan dan melaksanakan sebuah alternatif.
- d. Taksiran resiko usaha.

## 2. Instrumen Penilaian

### a. PENILAIAN SIKAP

No	Aspek yang dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian	Instrumen Penilaian
1	Disiplin	Pengamatan	Proses	Lembar Pengamatan
2	Tanggung Jawab	Pengamatan	Proses	Lembar Pengamatan
3	Kerjasama	Pengamatan	Proses	Lembar Pengamatan

### RUBLIK PENILAIAN SIKAP:

No	Nama Siswa	Kelas	PENILAIAN				
			Belum Tampak	Mulai Tampak	Mulai Berkembang	Membudayakan	KET

### b. PENILAIAN PENGETAHUAN

No	Aspek yang Dinilai	Teknik Penilaian	Bentuk Penilaian	Instrumen Penilaian
1	Menjelaskan peluang usaha produk barang/jasa	Tes Tertulis	Uraian	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uraikan yang anda ketahui tentang peluang usaha?</li> <li>2. Dalam pembentukan suatu usaha produk yang akan dihasilkan berupa barang/jasa, Adakah resiko usaha yang akan ditimbulkan dari usaha yang akan kita dirikan ?</li> <li>3. Dalam merencanakan suatu usaha produk barang atau jasa, kita dapat memilihnya dari berbagai alternatif peluang usaha yang dapat kita temui dilingkungan sekita, apa saja seleksi peluang usaha yang dapat kita temui ?</li> <li>4. Dalam pendirian usaha yang kita dirikan baik itu usaha jasa/dagang, bagaimanakah memilih suatu badan usaha yang cocok dengan usaha yang akan kita buat?</li> </ol>
2	Memyeleksi peluang usaha produk barang/jasa yang bisa ditemui di lingkungan sekitar			
3	Menemukan resiko usaha yang muncul dalam kegiatan kegiatan usaha produk barang/jasa			
4	Menjelaskan bentuk – bentuk badan usaha			
5	Menganalisis SWOT dalam peluang usaha produk barang/jasa			
6	Menganalisis kelayakan finansial usaha produk barang/jasa			

				<p>5. Dalam pembuatan badan usaha. Kita memerlukan segmentasi pasar, jelaskan tujuan menentukan segmentasi pasar dalam analisis SWOT?</p> <p>6. Bagaimanakah langkah-langkah dalam penetapan kelayakan usaha produk barang/jasa?</p>
--	--	--	--	--

**Jawaban :**

1. Peluang Usaha adalah Kesempatan yang akan didapatkan oleh orang demi mendapatkan tujuan dengan cara melakukan sebuah usaha yang akan memanfaatkan berbagai macam sumber daya yang akan dimiliki.
2. Resiko usaha :
  - A. Resiko teknis (Kerugian) kerugian yang berkaitan dengan biaya produksi, dll
  - B. Resiko Pasar yang terjadi akibat produk barang/jasa yang dihasilkan kurang laku atau tidak laku dipasar.
  - C. Resiko kemampuan diluar manusia ( force major), resiko ini seperti bencana alam, gempa bumi, tanah lonsor, dll
  - D. Resiko Riil adalah resiko yang bisa dilihat, dihitung dan diantisipasi dan bisa dihindari.
  - E. Resiko Psikologis, adalah resiko yang tidak terlihat, tidak terhitung, bisa diadaptasi tapi belum bisa dihindari.
3.
  - A. Peluang usaha harus orisonil dan tidak meniru
  - B. Peluang itu harus dapat menantisipasi perubahan, persaingan, dan kebutuhan pasar dimasa yang akan datang
  - C. Benar benar sesuai dengan keinginan agar keinginan agar peluang bisa bertahan lama
  - D. Tingkat visibilitas (kelayakan usaha) benar-benar teruji untuk dilakukan riset dan trial
  - E. Ada keyakinan untuk mewujudkannya
  - F. Ada rasa senang dalam menjalankannya
4.
  - A. Besarnya resiko usaha
  - B. Tingkat kesulitan dan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman tambahan modal
  - C. Mudah atau sukarnya mendapatkan bantuan teknis
  - D. Konsekuensinya yang akan diterima jika usaha dihentikan
5. Dalam menentukan segmentasi pasar bertujuan untuk mengetahui jenis konsumen mana yang menyukai usaha produk barang/jasa yang akan dibuat.
6.
  - A. Analisis kelayakan teknis

- B. Analisis peluang usaha
- c. Menentukan jumlah konsumen potensial
- D. Sumber informasi pasar
- E. Uji coba pasar
- F. Studi kelayakan pasar

**RUBRIK PENILAIAN PENGETAHUAN**

No	NAMA	BUTIR SOAL					
		1	2	3	4	5	6

**C. PENILIAN KETERAMPILAN**

Buatlah analisa SWOT pada salah satu wirausaha produk barang/jasa yang ada disekitar tempat tinggal kamu. Hasilnya isikan pada kolom berikut :

Nama Wirausaha :

Bidang Usaha :

Lokasi :

Hasil Analisa SWOT			
Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)	Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)

**RUBRIK PENILIAN KETERAMPILAN**

No	Komponen/aspek yang dinilai	Skor Pencapaian Kompetensi			
		1	2	3	4
<b>I</b>	<b>Persiapan:</b>				
1.	Menuliskan konten yang akan dimasukkan kedalam profil usaha				
2.	Mengumpulkan data tentang usaha yang akan dibuatkan profilnya				
3.	Membuat daftar pertanyaan untuk analisa SWOT				
4.	Mengumpulkan isi/bahan presentasi (gambar, film, sound, dll)				
<b>II</b>	<b>Hasil/Produk:</b>				
1.	Membuat paparan tentang hasil analisa SWOT				
2.	Informasi yang jelas & akurat				
3.	Menggunakan tata bahasa yang baik & benar				
4.	Design yang menarik				
<b>III</b>	<b>Pelaporan/Penyajian/Presentasi:</b>				
1.	Sistematis dalam penyajiannya				
2.	Mampu menjawab setiap pertanyaan dengan tepat				
3.	Antusias				
4.	Menggunakan bahasa yang baik dan santun				

Mengetahui,  
Kepala SMK Jakarta 1

Jakarta, ..... 2022  
Guru Mata Pelajaran,

**LUKMAN FURQON, S.Pd**

**NurAidha Rahmawati, M.Pd**