

**LAPORAN INDIVIDU**  
**PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL)**  
**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Laporan ini disusun guna pertanggungjawaban  
Pelaksanaan Praktik Pengalaman Lapangan  
S-1 Semester Khusus Tahun Akademik 2015/2016



**Disusun Oleh :**  
**Raka Swandhita Hutomo**  
**12804244015**

**PENDIDIKAN EKONOMI**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**  
**2015**

## HALAMAN PENGESAHAN

Pengesahan Laporan Kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Pengasih:

Nama : Raka Swandhita Hutomo  
NIM : 12804244015  
Fakultas/Program Studi : FE/ Pendidikan Ekonomi  
Lokasi : SMK Negeri 1 Pengasih  
Jl. Kawijo No. 11, Kulon Progo telepon (0274)  
774636 kode pos 55652  
Lama : 10 Agustus - 12 September 2015

Telah melaksanakan kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Pengasih, mulai tanggal 10 Agustus sampai 12 September 2015. Hasil dari kegiatan tersebut tercakup dalam naskah laporan ini.

Yogyakarta, 12 September 2015

Dosen Pembimbing Lapangan PPL

Guru Pembimbing

Maimun Sholeh, M.Si

Bageyo, S. Pd.Ekop.

NIP. 19660606 200501 1 002


NIP 19610111 198703 1 006

Mengetahui,

Kepala SMK N 1 Pengasih

Koordinator PPL



  
Drs. Tri Subandi, M.Pd.

NIP. 19630327 198703 1 011



Zumri Suatmi, S. Pd. M. Hum.

NIP 19700828 199802 2 003

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karuniaNya, sehingga saya dapat menyelesaikan kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Pengasih yang dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus s/d 12 September 2015 dan akhirnya saya dapat menyelesaikan laporan PPL ini.

Pelaksanaan PPL ini dapat terlaksana dengan baik dan berjalan dengan lancar berkat kerjasama yang baik dari pihak-pihak yang terkait. Oleh karena, itu saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang selalu memberikan rahmat, hidayah, dan keridhoan sehingga terciptanya kesempatan, semangat yang tak pernah padam untuk menuntut ilmu serta mengamalkan.
2. Ayah, Ibu yang selalu memberikan doa, semangat dan motivasi yang sangat dalam di kala berjuang menempuh amanah, melawan titik jenuh yang melanda.
3. Prof. DR. Rochmat Wahab, M.Pd., M.A selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
4. Dr. Sugiharsono, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
5. Drs. Ngatman Soewito, M.Pd. selaku Kepala LPPMP Universitas Negeri Yogyakarta.
6. Drs. Tri Subandi, M.Pd Kepala Sekolah SMK Negeri 1 Pengasih.
7. Zumri Suatmi, S. Pd. M. Hum., Koordinator PPL SMK Negeri 1 Pengasih.
8. Maimun Sholeh, M.Si Dosen Pembimbing Lapangan senantiasa mengarahkan, berbagi ilmu, pengalaman dan nasihat yang membangun.
9. Bageyo, S. Pd.Ekop. Guru Pembimbing di sekolah yang telah dengan sabar memberikan pengarahan dan masukan.
10. Bapak/Ibu Guru dan Karyawan SMK Negeri 1 Pengasih.
11. Siswa-siswi SMK Negeri 1 Pengasih khususnya kelas X Pemasaran 1 dan X Pemasaran 2 yang telah berpartisipasi dengan baik dalam program PPL.
12. Rekan-rekan Tim PPL Lokasi SMK Negeri 1 Pengasih 2015 khususnya teman-teman prodi pendidikan ekonomi yaitu Ramli Nugroho yang rela berbagi ilmu, semangat dan pengalaman yang sangat mengesankan.
13. Pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan PPL ini masih banyak kekurangan sehingga jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan kritik dan saran yang membangun agar terciptanya kesempurnaan dalam laporan ini. Penulis berharap semoga laporan ini bisa bermanfaat bagi penyusun dan pihak lain yang membutuhkan.

Yogyakarta, 12 September 2015

Penyusun

Raka Swandhita Hutomo

NIM 12804244015

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
 <b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Analisis Situasi.....	1
B. Perumusan Program Kegiatan KKN-PPL.....	6
 <b>BAB II. PERSIAPAN, PELAKSANAAN DAN ANALISIS HASIL</b>	
A. Persiapan .....	8
B. Pelaksanaan Program PPL .....	8
C. Analisis Hasil Pelaksanaan dan Refleksi .....	12
 <b>BAB III PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	14
B. Saran.....	14
 <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>16</b>	
 <b>LAMPIRAN</b>	

**ABSTRAK**  
**LAPORAN PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL)**  
**LOKASI : SMK N 1 PENGASIH**

**Oleh :**

**Raka Swandhita Hutomo**

**NIM. 12804244015**

Universitas Negeri Yogyakarta memiliki sebuah program yang ditujukan bagi mahasiswa yang mengambil jurusan kependidikan yaitu program praktik pengalaman Lapangan (PPL). Salah satu misi yang dimiliki UNY yaitu menyiapkan tenaga kependidikan yang memiliki sikap, pengetahuan, dan keterampilan sebagai tenaga profesional. Untuk menyiapkan tenaga kependidikan tersebut UNY memberikan pengetahuan dan keterampilan menjadi tenaga pendidik.

Program PPL merupakan program yang harus ditempuh oleh mahasiswa karena menjadi salah satu syarat untuk menempuh gelar sarjana kependidikan selain tugas akhir. Program ini dilaksanakan oleh mahasiswa dengan diawali dengan observasi ke lapangan, sehingga mengetahui kondisi yang ada di sekolah khususnya di SMK N 1 Pengasih, Kulon Progo. Setelah mengetahui keadaan sekolah berdasarkan data yang telah terkumpul, disusunlah program kerja yang dapat menjadi pedoman dalam melaksanakan PPL berdasarkan skala prioritas, kebutuhan, dan waktu.

Praktik mengajar dilakukan untuk melatih ketrampilan dan kemampuan mahasiswa dalam mengajar, berdasarkan bekal dan persiapan yang telah dilakukan. Pelaksanaan program PPL berlangsung berdasarkan rencana yang telah dibuat dan menerapkan ilmu berdasarkan pembelajaran mikro. Pada kegiatan PPL, mahasiswa menerapkan langkah-langkah dalam mengajar dan berdasarkan prinsip-prinsip pembelajaran. Kegiatan PPL dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2015 s.d 12 September 2015. Mahasiswa praktik mengajar 3 kelas yaitu kelas X Pemasaran 1 (Senin jam ke 7-9) mata pelajaran perencanaan pemasaran, X Pemasaran 2 (Selasa jam ke 7-9) mata pelajaran perencanaan pemasaran dan X Pemasaran 2 (Sabtu jam ke 4-6) mata pelajaran pengelolaan usaha pemasaran. Jadwal mengajar dilakukan sesuai dengan arahan pembimbing. Materi pokok yang diajarkan untuk Mata pelajaran perencanaan pemasaran adalah konsep inti pemasaran, konsep inti penjualan, kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, tujuan penjualan, volume penjualan, bagian penjualan. Untuk mata pelajaran pengelolaan usaha pemasaran adalah definisi pengelolaan usaha pemasaran, ruang lingkup pengelolaan usaha, tujuan pengelolaan usaha pemasaran.

Walaupun hanya satu bulan, mahasiswa praktikan memperoleh pengalaman yang belum diperoleh di bangku perkuliahan, terutama dalam mengajar di kelas dan merasakan menjadi seorang guru. Dalam pelaksanaannya mahasiswa juga tak lepas dari hambatan-hambatan, tetapi dengan adanya motivasi dari guru pembimbing, guru lain, dosen pembimbing lapangan, teman-teman satu tim dan kerja sama yang baik maka secara umum PPL berjalan dengan lancar, hambatan-hambatan teratasi dan baik sesuai rencana.

Kata Kunci: *PPL UNY, Perencanaan Pemasaran, Pengelolaan Usaha Pemasaran, SMK Negeri 1 Pengasih*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

Sekolah merupakan lembaga sosial formal yang didirikan berdasarkan undang-undang Negara sebagai tempat atau lingkungan pendidikan. Sekolah berperan sebagai wahana pengembangan dan pembinaan sumber daya manusia. Melalui sekolah, siswa dapat memperoleh pengetahuan, membina kemampuan dan keahlian dalam bidang-bidang tertentu serta pendidikan moral agar dapat mengembangkan diri dengan benar.

Untuk dapat memenuhi fungsi sebagai wahana pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik, diperlukan sarana dan prasarana yang baik pula. Salah satu faktor yang berperan dalam hal ini adalah guru. Guru mempunyai tugas tidak hanya mengajar, tetapi juga mendidik, membentuk sikap mental dan kepribadian siswa. Oleh karena itu guru dituntut mempunyai profesionalisme tinggi. Agar dapat mewujudkan guru-guru yang profesional, maka UNY sebagai salah satu lembaga pendidikan yang mencetak para calon guru berusaha mendidik mahasiswa untuk menjadi mahasiswa yang profesional dengan cara mengadakan program PPL.

PPL merupakan salah satu mata kuliah di UNY dengan menerjunkan mahasiswa ke lapangan untuk praktek secara langsung di sekolah. Sasaran dalam kegiatan PPL ini adalah warga sekolah, terutama yang terkait dengan proses pembelajaran maupun kegiatan yang mendukung berlangsungnya proses pembelajaran.

Pada program PPL tahun 2015 ini, praktikan mendapat kesempatan untuk melaksanakan PPL di SMKN 1 Pengasih yang beralamat di Jln Kawijo 11, Pengasih, Kulon Progo.

### **A. Analisis Situasi**

#### **1. Letak Geografis**

SMK Negeri 1 Pengasih Kulon Progo beralamat di Jalan Pengasih No.11 Kulon Progo, Yogyakarta. Sekolah ini terletak cukup jauh dari pusat kota. Dengan suasana yang tenang maka cukup kondusif untuk mendukung terlaksananya program belajar mengajar yang efektif.

#### **2. Kondisi Sekolah**

SMK Negeri 1 Pengasih menjadi salah satu sekolah favorit di Kulon Progo. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah siswa yang mendaftar di SMK Negeri 1 Pengasih meningkat untuk setiap tahunnya. Sekolah ini

menggunakan sistem *moving class* agar dapat memenuhi kegiatan belajar mengajar.

SMKN 1 Pengasih memiliki 6 (enam) program keahlian yang disesuaikan dengan kondisi lapangan kerja saat ini, yaitu sebagai berikut :

1. Program Keahlian Akuntansi
2. Program Keahlian Administrasi Perkantoran
3. Program Keahlian Pemasaran
4. Program Keahlian Multimedia
5. Program Keahlian Busana Butik
6. Program Keahlian Akomodasi Perhotelan

Secara keseluruhan jumlah kelas di SMK N 1 Pengasih berjumlah 30 kelas. Sedangkan jumlah siswa di SMK N 1 Pengasih kurang lebih ada 896 siswa dengan didukung oleh tenaga pengajar sebanyak 78 guru dan karyawan yang berjumlah 25 orang.

Dilihat dari kondisi fisik, SMK Negeri 1 Pengasih ini sudah memiliki sarana dan prasarana pendukung yang cukup lengkap dan memadai yaitu:

- a. Ruang Kepala Sekolah
- b. Ruang tata usaha
- c. Ruang tamu
- d. Ruang guru
- e. Ruang sidang
- f. Ruang UKS
- g. Ruang perpustakaan
- h. Ruang bimbingan konseling
- i. Ruang OSIS
- j. Ruang *business center*
- k. Kantin
- l. Tempat ibadah
- m. Kamar kecil
- n. Lapangan upacara
- o. Tempat parkir
- p. Laboratorium terdiri dari lab. Komputer, lab. Agama, lab. Bahasa, lab. IPA dan lab. untuk masing-masing jurusan
- q. Ruang ISO
- r. Ruang ganti dan penyimpanan alat olahraga



3. Bidang Akademis

Kegiatan belajar mengajar berlangsung di gedung SMKN 1 Pengasih. Sekolah masuk pukul 07.10, dan antara pukul 07.10 s/d 07.15 dilaksanakan doa bersama yang diikuti oleh seluruh warga sekolah. Proses belajar mengajar dimulai pukul 07.15 dengan setiap jam pelajaran adalah 45 menit dan KBM dilaksanakan paling akhir hingga jam ke-9.

Siswa-siswa SMK N 1 Pengasih memiliki potensi yang cukup bagus. Dalam bidang akademis siswa dipersiapkan untuk dapat langsung memasuki lapangan kerja, mampu berkarir, mampu berkompetensi, mengembangkan sikap profesional, atau melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi. Sekolah juga tidak hanya memperhatikan pengembangan akademis secara formal saja melainkan juga mengembangkan potensi siswa secara nonformal yaitu melalui ekstrakurikuler. Kegiatan ini sebagai wahana penyaluran dan pengembangan minat dan bakat para siswa SMK Negeri 1 Pengasih.

Dalam kegiatan ekstrakurikuler para siswa berperan aktif, sehingga tidak hanya bidang akademisnya yang bagus tetapi non akademisnya juga terlatih. Siswa dibekali dengan kegiatan non akademis seperti OSIS, Pramuka, Rohis dan kegiatan-kegiatan ekstrakurikuler yang lain sehingga siswa tidak hanya menguasai materi akademis tetapi juga dipersiapkan untuk menguasai keterampilan-keterampilan *soft skill* seperti berorganisasi, bersosialisasi, dan keterampilan-keterampilan lainnya.

Sebelum melaksanakan kegiatan PPL, terlebih dahulu dilaksanakan pra PPL melalui mata kuliah pengajaran mikro dan observasi lingkungan sekolah khususnya pembelajaran untuk memahami lingkungan tempat praktek. Observasi telah dilaksanakan pada bulan Februari 2015. Hal-hal yang telah diobservasi meliputi lingkungan fisik sekolah, proses pembelajaran di sekolah, perilaku/ keadaan siswa, administrasi sekolah dan lain-lain. Adapun hasil observasi adalah sebagai berikut :

No	Aspek yang diamati	Deskripsi Hasil Pengamatan
A	Perangkat Pembelajaran	
	1. Kurikulum 2013	SMK Negeri 1 Pengasih secara keseluruhan dari kelas X, XI, XII sudah menggunakan kurikulum 2013. Tahun ini merupakan tahun pertama bagi kelas XII dalam penerapan

		kurikulum 2013.
	2. Silabus	Guru mengajar sesuai dengan silabus yang ada.
	3. Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)	Guru mengajar dengan RPP yang sudah dibuat dan disesuaikan dengan silabus.
<b>B</b>	<b>Proses Pembelajaran</b>	
	1. Membuka pelajaran	Guru membuka pelajaran dengan memberikan salam kemudian berdo'a dan mengecek kehadiran siswa selanjutnya memberikan informasi mengenai materi yang akan dipelajari. Pembelajaran dimulai pukul 07.15 WIB.
	2. Penyajian materi	Guru menyajikan materi yang sesuai dengan silabus dan RPP dengan media <i>whiteboard</i> dan <i>powerpoint</i> untuk memudahkan guru menyampaikan materi mengenai pajak.
	3. Metode pembelajaran	Metode pembelajaran ceramah, pemberian soal untuk latihan.
	4. Penggunaan waktu	Penggunaan waktu dialokasikan sesuai dengan perencanaan pembelajaran.
	5. Penggunaan bahasa	Selama mengajar guru menggunakan bahasa yang sopan. Bahasa yang digunakan Bahasa Indonesia dan terkadang guru menggunakan bahasa Jawa.
	6. Gerak	Pada saat menjelaskan materi guru berada di depan kelas. Selama mengerjakan soal latihan guru memantau di depan kelas dengan sesekali berjalan mengelilingi kelas untuk mengecek apakah siswa mengalami kesulitan dalam mengerjakan latihan yang diberikan.
	7. Cara memotivasi siswa	Guru memberi motivasi dengan cara perhatian kepada siswanya, dengan memberikan arahan kepada siswa untuk mengerjakan soal latihan.
	8. Teknik bertanya	Guru memberi kesempatan kepada siswa yang ingin bertanya mengenai materi. Siswa yang masih belum jelas bertanya kepada guru dan guru langsung mendatangi siswa untuk

		dibimbing.
	9. Teknik penguasaan kelas	Guru kurang dapat menguasai kelas, pada saat siswa mengerjakan latihan soal masih terdapat beberapa siswa yang tidak mengerjakan tugas (berbicara dengan teman sebangku, dan berjalan ke arah teman lain)
	10. Penggunaan media	Media yang digunakan yaitu buku panduan dan <i>whiteboard</i> dan LCD.
	11. Bentuk dan cara evaluasi	Guru melakukan evaluasi dengan cara membuat kesimpulan di akhir pembelajaran mengenai materi yang sudah dipelajari.
	12. Menutup pelajaran	Guru menutup pelajaran dengan berdoa dan memberi kesimpulan mengenai materi hari ini dan juga memberikan arahan kepada siswa mengenai materi pertemuan selanjutnya dan apa saja yang harus dipersiapkan siswa.
C	<b>Perilaku Siswa</b>	
	1. Perilaku siswa di dalam kelas	Pada saat guru berceramah siswa mendengarkan materi yang disampaikan guru. Pada saat siswa diberi tugas siswa yang duduk didepan bersemangat mengerjakan tugas namun siswa yang duduk di barisan belakang terdapat siswa yang asyik mengobrol dengan teman sebangku. Terdapat beberapa siswa dengan alasan mencocokkan jawaban dengan teman, mereka berkeliling kelas menuju meja-meja teman yang lain..
	2. Perilaku siswa di luar kelas	Perilaku siswa diluar kelas baik, ramah, sopan berpakaian rapi, bertegur sapa dengan teman, tidak melakukan hal-hal yang dilarang oleh sekolah. Pada saat itu juga ramah dan mau menyapa mahasiswa PPL.

## **B. Perumusan Program dan Rancangan Kegiatan PPL**

Sebelum melaksanakan kegiatan praktek mengajar (PPL) perlu adanya rancangan secara matang apa saja yang harus dipersiapkan dan apa saja yang harus dilakukan selama praktek mengajar.

Berdasarkan analisis situasi tersebut di atas, maka disusunlah rancangan kegiatan PPL sebagai berikut :

### **1. Persiapan**

#### **a. Persiapan di Kampus**

##### **1) Orientasi Pembelajaran Mikro**

Pembelajaran Mikro dilaksanakan pada semester VI untuk memberi bekal awal pelaksanaan PPL. Dalam kuliah ini mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok, masing-masing kelompok terdiri dari 8 sampai 11 mahasiswa dengan seorang dosen pembimbing. Praktik pembelajaran mikro meliputi:

- a) Praktik menyusun perangkat pembelajaran berupa Rencana Pembelajaran (RPP) dan media pembelajaran.
- b) Praktik membuka pelajaran.
- c) Praktik mengajar dengan metode yang dianggap sesuai dengan materi yang disampaikan.
- d) Praktik menyampaikan materi yang berbeda-beda.
- e) Praktik menggunakan media pembelajaran.
- f) Praktik menutup pelajaran.

Setiap kali mengajar mahasiswa diberi kesempatan selama 10 sampai 15 menit. Selesai mengajar, mahasiswa diberi pengarahan dari dosen pembimbing tentang kekurangan dan kelebihan yang mendukung mahasiswa dalam mengajar.

##### **2) Pembekalan PPL**

Pembekalan PPL dilaksanakan dengan masing-masing Dosen pembimbing. Dalam materi pembekalan Dosen Pembimbing menyampaikan secara garis besar hal-hal yang akan dilakukan di SMK Negeri 1 Pengasih.

#### **b. Persiapan di Sekolah**

##### **1) Observasi kelas**

Observasi kelas dilaksanakan sebelum mengajar di kelas. Tujuan dari observasi kelas adalah untuk mengenal dan memperoleh gambaran yang nyata tentang proses pembelajaran dan komponen yang berlaku di sekolah itu. Hal-hal yang diamati antara lain

perangkat dan proses pembelajaran, alat, media pembelajaran, dan perilaku siswa.

## 2) Observasi di Sekolah

Observasi di sekolah dilaksanakan agar mahasiswa dapat mengamati karakteristik komponen, iklim, dan norma yang berlaku di sekolah itu. Hal-hal yang diamati antara lain lingkungan fisik sekolah, perangkat dan proses pembelajaran serta perilaku siswa.

## 3) Konsultasi persiapan mengajar

Konsultasi dengan guru pembimbing dilakukan sebelum mengajar. Hal-hal yang dikonsultasikan antara lain RPP, materi, dan soal-soal latihan/ ulangan.

## 2. Pelaksanaan

### a. Praktik mengajar

Praktik mengajar ini bertujuan untuk melatih mahasiswa PPL agar memiliki pengalaman faktual tentang proses pembelajaran di kelas dan melatih diri untuk menjadi guru akuntansi yang sesungguhnya (kompeten dan profesional).

### b. Evaluasi hasil belajar

Evaluasi hasil belajar bertujuan untuk mengetahui tingkat keberhasilan siswa dalam menguasai kompetensi dasar administrasi perpajakan yang telah diajarkan.

### c. Evaluasi praktik mengajar

Evaluasi praktik mengajar dilakukan guru agar mahasiswa PPL atau praktikan dapat mengetahui kekurangan dan kelebihan selama proses mengajar di kelas sehingga diharapkan nantinya akan dapat melaksanakan tugasnya sebagai guru dengan lebih baik lagi.

## **BAB II**

### **PERSIAPAN, PELAKSANAAN, DAN ANALISIS HASIL**

#### **A. Persiapan**

Secara garis besar, rencana kegiatan PPL meliputi :

##### **1. Observasi kelas**

Observasi kelas dilaksanakan sebelum mengajar di kelas. Tujuan dari observasi kelas adalah untuk mengenal dan memperoleh gambaran yang nyata tentang proses pembelajaran dan komponen yang berlaku di sekolah itu. Hal-hal yang diamati antara lain perangkat dan proses pembelajaran, alat, media pembelajaran, dan perilaku siswa.

##### **2. Konsultasi persiapan mengajar**

Konsultasi dengan guru pembimbing dilakukan sebelum mengajar. Hal-hal yang dikonsultasikan antara lain RPP, materi, dan soal-soal latihan/ulangan.

#### **B. Pelaksanaan PPL/Magang III (Praktik Terbimbing)**

Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) merupakan wahana mencari dan memperoleh bekal, pengetahuan, serta keterampilan yang sangat diperlukan bagi calon guru atau tenaga kependidikan sehingga mampu menjadi tenaga kependidikan yang kompeten serta memiliki nilai, sikap, pengetahuan, dan keterampilan profesional. Program PPL yang berhasil dilaksanakan adalah sebagai berikut :

##### **1. Penyusunan Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP)**

Sebelum melaksanakan praktek mengajar, praktikan membuat RPP sesuai dengan kompetensi yang akan diajarkan. Praktikan mendapat kesempatan untuk mengajar menggunakan kurikulum terbaru, yaitu kurikulum 2013 mata pelajaran administrasi pajak. Hal yang tercantum dalam RPP terdiri dari kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator pencapaian kompetensi, tujuan pembelajaran, metode pembelajaran, sumber, alat, dan materi pembelajaran, langkah-langkah pembelajaran, rencana penilaian, serta soal dan kunci jawaban. Untuk format RPP disesuaikan dengan format yang digunakan sekolah.

##### **2. Pelaksanaan Praktik Mengajar**

Dalam melaksanakan praktik mengajar praktikan menerapkan seluruh keterampilan mengajar yang dimiliki dan menyesuaikan diri dengan

lingkungan pembelajaran di SMK N 1 Pengasih dan menerapkan pembelajaran yang berpedoman pada kurikulum 2013. Untuk menyampaikan materi di depan kelas, praktikan melalui beberapa kegiatan yaitu :

a. Membuka pelajaran

Tujuan membuka pelajaran adalah supaya siswa siap untuk memperoleh bahan ajar. Baik secara fisik maupun secara mental. Membuka pelajaran meliputi beberapa kegiatan berikut :

- 1) Membuka pelajaran dengan salam
- 2) Menanyakan kabar
- 3) Mempresensi siswa
- 4) Apersepsi bahan ajar
- 5) Menyampaikan materi yang akan dicapai

b. Menyampaikan materi pelajaran

Agar penyampaian materi dapat berjalan dengan lancar, maka guru harus menciptakan suasana kelas yang kondusif. Metode yang digunakan adalah ceramah, tanya jawab, diskusi, presentasi, demonstrasi, dan latihan.

c. Penggunaan bahasa

Selama mengajar, praktikan menggunakan bahasa yang komunikatif yaitu bahasa indonesia yang baku dengan sedikit diselingi bahasa jawa agar siswa tidak merasa bosan, merasa lebih dekat dan komunikatif sesekali juga diberikan humor sebagai *intermezo* agar sedikit *merefresh* siswa.

d. Penggunaan waktu

Waktu dialokasikan untuk membuka pelajaran, menyampaikan materi dengan diskusi berbasis masalah, dan menutup pelajaran.

e. Gerak

Selama di dalam kelas, praktikan berusaha untuk tidak hanya berdiri di depan kelas, tetapi juga berjalan mendekati siswa dan memeriksa pekerjaan siswa untuk mengetahui secara langsung apakah mereka sudah paham tentang materi yang disampaikan atau belum.

f. Cara memotivasi siswa

Cara memotivasi siswa dilakukan dengan cara memberi pertanyaan-pertanyaan dan memberi penguatan kepada siswa yang mau menjawab atau menyampaikan pendapat.

g. Teknik bertanya

Teknik bertanya yang dilakukan adalah memberikan pertanyaan yang bersifat membaca seberapa jauh pemahaman siswa tentang materi. Pertanyaan disampaikan dengan cara menyebutkan pertanyaan terlebih dahulu, baru setelah itu menunjuk siswa.

h. Teknik penguasaan kelas

Teknik penguasaan kelas yang dilakukan adalah dengan berjalan mengelilingi kelas untuk memantau siswa agar tetap berkonsentrasi terhadap materi pelajaran. Adapun metode yang digunakan dalam praktek mengajar adalah sebagai berikut :

1) Ceramah

Metode ini digunakan untuk menyampaikan materi yang memerlukan uraian atau penjelasan dan memuat konsep/ pengertian.

2) Tanya jawab

Metode ini digunakan untuk menciptakan pemahaman siswa yang lebih mendalam dan mempertajam ingatan siswa tentang konsep materi.

3) Diskusi

Metode ini digunakan untuk menciptakan kerjasama siswa dalam memahami materi.

4) Presentasi

Metode ini untuk melatih siswa untuk berbicara dan menyampaikan pendapatnya di depan kelas dan di depan forum.

5) Latihan

Metode ini digunakan untuk memperdalam pengetahuan siswa dan meningkatkan keterampilan siswa.

6) Demonstrasi

Metode ini digunakan untuk menyampaikan materi yang bersifat rumit dan memerlukan praktek/ pemberian contoh secara langsung.

3. Evaluasi dan penilaian

Evaluasi hasil belajar (ulangan) bertujuan untuk mengetahui tingkat keberhasilan siswa dalam penguasaan kompetensi dasar yang telah diajarkan, dan untuk mengetahui/ mengambil keputusan langkah apa yang harus ditempuh oleh guru berdasarkan hasil evaluasi tersebut.

Selama pelaksanaan praktik PPL, praktikan mendapat kesempatan mengajar sebanyak 3 kali atau 9 jam pelajaran seminggu dalam satu bulan PPL.



No	Hari/tanggal	Kelas	Jam ke-	Materi Pelajaran
1	Senin, 10 Agustus 2015	X Pm 1	7 – 9	Pengertian Pemasaran, Konsep Inti Pemasaran
2	Selasa, 11 Agustus 2015	X Pm 2	7 – 9	Pengertian Pemasaran, Konsep Inti Pemasaran
3	Sabtu, 15 Agustus 2015	X Pm 2	4 – 6	Pengertian Pengelolaan Usaha Pemasaran
4	Selasa, 18 Agustus 2015	X Pm 2	7 – 9	Proses dalam Pemenuhan Kebutuhan dan Keinginan Manusia, Tahapan Perencanaan Pemasaran
5	Sabtu, 22 Agustus 2015	X Pm 2	4 – 6	Tujuan Pengelolaan Usaha Pemasaran
6	Senin, 24 Agustus 2015	X Pm 1	7 – 9	Konsep Inti Penjualan, Tujuan Penjualan
7	Selasa, 25 Agustus 2015	X Pm 2	7 – 9	Konsep Inti Penjualan, Tujuan Penjualan
8	Sabtu, 29 Agustus 2015	X Pm 2	4 – 6	Ruang Lingkup Pengelolaan Usaha Pemasaran, Tujuan Pengelolaan Usaha Pemasaran
9	Selasa, 1 September 2015	X Pm 2	7 – 9	Ulangan Harian KD 1
10	Sabtu, 5 September 2015	X Pm 2	4 – 6	Ulangan Harian KD 1
11	Senin, 7 September 2015	X Pm 1	7 – 9	Ulangan Harian KD 1
12	Selasa, 8 September 2015	X Pm 2	7 – 9	Remidial
13	Sabtu, 12 September 2015	X Pm 2	4 – 6	Remidial

### C. Analisis Hasil Pelaksanaan

#### 1. Faktor pendukung

Dalam pelaksanaan praktik mengajar terdapat beberapa faktor pendukung yang dapat memperlancar proses belajar mengajar antara lain faktor pendukung dari guru pembimbing, siswa, dan sekolah.

Guru pembimbing memberikan keleluasaan pada praktikan untuk memberikan gagasan baik dalam hal metode mengajar dan evaluasi. Guru pembimbing juga siap siaga untuk membantu praktikan setiap saat dengan cara berkonsultasi, sehingga komunikasi antara praktikan dengan guru pembimbing terjalin secara lancar dan baik. Faktor pendukung yang berasal dari siswa adalah siswa mengikuti pelajaran dengan sungguh-sungguh, sedangkan faktor pendukung dari sekolah adalah pemberian sarana dan prasarana yang diperlukan oleh praktikan selama pelaksanaan PPL.

#### 2. Faktor penghambat

Selama kegiatan praktik belajar-mengajar, praktikan tidak mengalami hambatan yang berarti karena semua pihak yang terlibat dalam proses belajar mengajar mendukung dan berperan dalam keberhasilan praktikan. Hambatan yang dialami oleh praktikan selama mengajar adalah :

- a. Tingkat pemahaman antar siswa dalam menerima materi dan kecakapan dalam mengerjakan soal sangat beragam.
- b. Pada kelas X mata pelajaran perencanaan pemasaran dan pengelolaan usaha pemasaran terdiri atas 3 jam, sehingga terkadang timbul kebosanan baik dari pihak mahasiswa PPL maupun siswa.

Solusi untuk mengatasi hambatan PPL yang dilakukan praktikan antara lain :

- a. Praktikan menyediakan *hand out* untuk setiap kali pertemuan, dan pada saat berdiskusi atau selama proses pembelajaran siswa diperbolehkan untuk mencari materi dari berbagai sumber. Selain itu praktikan juga selalu memberitahukan materi yang akan dipelajari pada pertemuan selanjutnya agar siswa bisa mempelajarinya di rumah, dan menyiapkan buku atau materi tersebut sebelumnya sehingga pada proses pembelajaran menjadi lancar.
- b. Praktikan memperdalam materi pada pertemuan berikutnya, serta memberikan soal latihan/ pekerjaan rumah agar siswa dapat belajar secara mandiri di rumah.

- c. Praktikan membuka kesempatan kepada siswa untuk menanyakan hal apa saja yang belum dipahami, dan di setiap akhir pertemuan melakukan evaluasi dengan menarik kesimpulan terhadap materi yang sudah dipelajari saat itu.
- d. Membuat media pembelajaran yang menarik dan membuat kondisi pembelajaran menyenangkan agar siswa tidak jenuh seperti membuat *intermezo* dan permainan.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Pelaksanaan PPL yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Pengasih dapat berjalan lancar seperti yang direncanakan. Berdasarkan pengalaman yang diperoleh selama PPL hingga penyusunan laporan ini banyak manfaat yang diperoleh praktikan. Adapun kesimpulan yang dapat ditarik dari pengalaman tersebut adalah :

1. Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) merupakan suatu sarana untuk mengembangkan sikap, pengetahuan, mental, dan ketrampilan mahasiswa sebagai calon pendidik. Dalam program ini mahasiswa berhadapan langsung dengan dunia pendidikan dimana terdapat karakteristik yang berbeda baik dari siswa, guru, maupun lingkungan.
2. Sebagai seorang pendidik, persiapan sebelum mengajar merupakan faktor yang sangat penting untuk keberhasilan proses belajar mengajar.
3. Secara umum program PPL dapat berjalan dengan lancar walaupun masih ada kekurangan dalam beberapa hal. Hubungan yang baik antara pihak sekolah dan mahasiswa sangat membantu kelancaran pelaksanaan PPL.

#### **B. Saran**

1. Bagi Universitas Negeri Yogyakarta
  - a. Koordinasi antara universitas dan pihak sekolah perlu ditingkatkan.
  - b. Pembekalan kepada mahasiswa PPL terkait dengan proses pembelajaran perlu ditingkatkan.
  - c. Bimbingan dan pengarahan bagi mahasiswa PPL dari dosen pembimbing lapangan (DPL) PPL sebaiknya lebih ditingkatkan.
  - d. Hendaknya ada sosialisasi kepada DPL maupun Guru pembimbing tentang bagaimana tugas mereka dalam melaksanakan bimbingan.
2. Bagi SMKN 1 Pengasih
  - a. Bimbingan dan pengarahan bagi mahasiswa PPL sebaiknya lebih ditingkatkan lagi, baik dari guru pembimbing lapangan, koordinator PPL di sekolah, maupun dari kepala sekolah.

- b. Hendaknya pihak sekolah melakukan *monitoring* secara lebih intensif terhadap proses kegiatan PPL yang berada di bawah bimbingan guru yang bersangkutan.
- c. Hendaknya program kerja yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa dapat ditindak lanjuti agar manfaat positif dapat diambil.
- d. Hendaknya kerjasama yang telah terjalin dapat lebih ditingkatkan dan dipererat demi kemajuan bersama.

3. Bagi mahasiswa PPL

- a. Praktikan dituntut untuk lebih meningkatkan kualitasnya dalam hal penguasaan materi, penguasaan kelas, pemilihan metode dan media pembelajaran yang menarik bagi siswa, serta mental dalam mengajar sehingga kegiatan belajar mengajar berjalan lancar.
- b. Praktikan harus menyusun perencanaan pembelajaran agar proses pembelajaran lebih terarah pada tujuan yang akan dicapai.
- c. Alat, bahan dan media pembelajaran harus dipersiapkan dengan baik agar siswa lebih mudah dalam memahami materi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Tim Pembekalan PPL UNY. 2015. *Materi Pembekalan PPL*. Yogyakarta : UNY
- Tim Pembekalan Pengajaran Mikro. 2015. *Materi Pembekalan Pengajaran Mikro/Magang II*. Yogyakarta : UNY
- Tim Pembekalan PPL UNY. 2015. *Materi Pembekalan PPL*. 2015. Yogyakarta : UNY
- Tim Panduan Pengajaran Mikro. 2015. *Panduan Pengajaran Mikro*. Yogyakarta : UNY

# LAMPIRAN



**MATRIKS PROGRAM KERJA PPL UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
TAHUN 2015**

<b>F01</b>
Untuk Mahasiswa

NOMOR LOKASI : NAMA MAHASISWA : RAKA SWANDHITA HUTOMO  
NAMA LOKASI : SMK N 1 PENGASIH NO. MAHASISWA : 12804244015  
ALAMAT LOKASI : JL. KAWIJO 11, PENGASIH, KULON PROGO FAK. JURUSAN : FE / PEND. EKONOMI

No		Program/Kegiatan	Februari	Jumlah jam per minggu				September	Jml Jam
			III	II	III	IV	I	II	
Program PPL									
1	Pembuatan Program PPL								
	a.	Observasi	2	3					5
	b.	Menyusun Matriks PPL						2	2
2	Administrasi Pembelajaran/Guru								
	a.	Membuat pedoman penilaian					5		5
	b.	Membuat soal ulangan dan tugas				6	2		8
	c.	Membuat penilaian siswa						4	4
3	Pembelajaran Kokurikuler (Kegiatan Mengajar Terbimbing)								
	a.	Persiapan							
	1)	Konsultasi			2		2		4
	2)	Mengumpulkan Materi		3	3	3	3		12
	3)	Membuat RPP		2	2	2			6
	4)	Menyiapkan/Membuat Media		1	1	1	2	1	6
	b.	Pelaksanaan Mengajar Terbimbing							
	Praktik mengajar terbimbing kelas X Pm 1								
	1)	Persiapan		2		2		2	6
	2)	Pelaksanaan		3		3		3	9
	3)	Evaluasi dan tindak lanjut		1		1		1	3
	4)	Mengoreksi tugas			2		2		4
	5)	Mengoreksi jawaban ulangan harian						2	2
	Praktik mengajar terbimbing kelas X Pm 2								
	1)	Persiapan		2	2	2	2	2	10
	2)	Pelaksanaan		3	3	3	3	3	15
	3)	Evaluasi dan tindak lanjut		1	1	1	1	1	5
	4)	Mengoreksi tugas				2			
	5)	Mengoreksi jawaban ulangan harian						2	2
	Praktik mengajar terbimbing kelas X Pm 2								
	1)	Persiapan		2	2	2	2	2	10
	2)	Pelaksanaan		3	3	3	3	3	15
	3)	Evaluasi dan tindak lanjut		1	1	1	1	1	5
	4)	Mengoreksi tugas					2		2
	5)	Mengoreksi jawaban ulangan harian						2	2
4	Kegiatan Non-mengajar								
	a.	Membantu administrasi buku perpustakaan		4					4
	b.	Piket Jabat tangan		1	1	1	1	1	5
	c.	Piket Presensi		2	1	2	1	1	7
	d.	Piket Lobby sekolah		3	3	3	3	3	15
5	Kegiatan Sekolah								
	a.	Upacara Bendera Hari Senin		1				1	2
	b.	Upacara Bendera HUT RI			2				2
	c.	PIK-R					5		5
	Pembuatan Laporan PPL							6	6
JUMLAH			2	38	29	38	40	43	188



Dosen Pembimbing Lapangan

*Maimun Sholeh*  
Maimun Sholeh, M.Si  
NIP. 19660606 200501 1 002

Yogyakarta, 12 September 2015

Yang Membuat

*Raka Swandhita Hutomo*  
Raka Swandhita Hutomo  
NIM 12804244015





## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**Untuk  
Mahasiswa**Universitas Negeri Yogyakarta**

NAMA SEKOLAH/LEMBAGA	:	SMK Negeri 1 Pengasih	NAMA MAHASISWA	:	Raka Swandhita Hutomo
ALAMAT SEKOLAH/LEMBAGA	:	Jalan Kawijo No. 11, Kulon Progo telepon (0274) 774636	NO. MAHASISWA	:	12804244015
	:	kode pos 55652	FAK/JUR/PRODI	:	FE/ Pend. Ekonomi
KOORDINATOR PPL	:	Zumri Suatmi, S. Pd. M. Hum.	DOSEN PEMBIMBING	:	Maimun Sholeh, M.Si

No	Hari/tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1	24 Februari 2015	Observasi Sekolah	Memperoleh gambaran tentang kondisi sekolah		
2	10 Agustus 2015	Penyerahan PPL	Diterima PPL di SMK N 1 Pengasih		
3	10 Agustus 2015	Observasi kelas	Memperoleh gambaran tentang kondisi proses pembelajaran di kelas		
4	10 Agustus 2015	Konsultasi dengan Kajar Pemasaran untuk pembagian guru pembimbing dan mapel yang akan diajarkan	Mengetahui guru pembimbing yaitu Bapak Bageyo dan mata pelajaran yang diampu Perencanaan Pemasaran		
5	10 Agustus 2015	Mengajar Kelas X Pm 1 jam 7 – 9 Mata Pelajaran Perencanaan Pemasaran	Pengenalan dengan 32 siswi kelas X Pm 1 dan mengajar tentang pengertian pemasaran		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

6	11 Agustus 2015	Konsultasi yang kedua untuk pembagian mata pelajaran yang akan diampu oleh Bapak Krisnanto yaitu mata pelajaran pengelolaan usaha pemasaran	Untuk guru pembimbing tetap sama yaitu Bapak Bageyo untuk mapel yang diampu ada 2 yaitu Perencanaan Pemasaran Kelas X dan Pengelolaan Usaha Pemasaran Kelas X		
7	11 Agustus 2015	Mengajar Kelas X Pm 2 jam 7 – 9 Mata Pelajaran Perencanaan Pemasaran	Perkenalan dengan 32 siswi kelas X Pm 2 dan mengajar tentang pengertian pemasaran		
8	12 Agustus 2015	Konsultasi materi dan silabus untuk mata pelajaran Perencanaan Pemasaran dengan guru pembimbing Bapak Bageyo	Memperoleh silabus dan perangkat dokumen mutu guru dalam bentuk softfile dan hardfile oleh Bapak Bageyo		
9	12 Agustus 2015	Piket perpustakaan	Membantu penomoran buku di perpustakaan		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

10	12 Agustus 2015	Piket di bagian informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 7-8. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
11	13 Agustus 2015	Membuat RPP untuk Mapel Perencanaan Pemasaran	RPP Mapel Perencanaan Pemasaran dihasilkan dengan jumlah halaman 26 dengan runtutan sistematis dan rencana penilaiannya		
12	13 Agustus 2015	Membuat RPP untuk Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran	RPP Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran dihasilkan dengan jumlah halaman 29 dengan runtutan sistematis dan rencana penilaiannya		
13	13 Agustus 2015	Konsultasi dengan guru pembimbing Bapak Bageyo membahas RPP yang sudah dibuat	RPP yang dibuat menurut guru pembimbing sudah bagus, sistematis dan dapat langsung digunakan untuk mengajar hanya perlu diedit di bagian rencana penilaian agar bisa membantu Bapak Bageyo dalam Penilaian		
14	14 Agustus 2015	Piket di bagian Informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 5. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**Untuk  
Mahasiswa**Universitas Negeri Yogyakarta**

			bersangkutan akan ijin.		
15	14 Agustus 2015	Konsultasi dengan Bapak Bageyo	Membahas RPP kembali untuk di edit dibagian penilaian agar memudahkan Bapak Bageyo dalam memasukkan penilaian	Tidak mempunyai format penilaian yang diinginkan Bapak Bageyo	Bapak Bageyo memberikan penilaiannya dalam bentuk softfile untuk kemudian saya jadikan pedoman penilaian.
16	15 Agustus 2015	Mengajar kelas X Pm 2 jam 4 – 6 Mata Pelajaran Pengelolaan Usaha Pemasaran	Mengajarkan materi tentang pengertian pengelolaan usaha pemasaran		
17	17 Agustus 2015	Mengikuti Upacara Bendera dalam Rangka Hari Kemerdekaan Republik Indonesia yang ke-70	Mengikuti Upacara Bendera yang dihadiri oleh seluruh siswa dan guru SMKN 1 Pengasih		
18	18 Agustus 2015	Mengajar kelas X Pm 2 Mata Pelajaran Perencanaan Pemasaran	Mengajarkan materi Proses Pemenuhan Kebutuhan, Keinginan Manusia, Tahapan Perencanaan Pemasaran		
19	18 Agustus 2015	Persiapan mengajar membuat RPP untuk mengajar X Pm 2 dengan mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran	RPP berhasil dibuat dengan sistematika seperti RPP sebelumnya dan penilaian yang sesuai		
20	19 Agustus 2015	Mencari materi tambahan mata pelajaran perencanaan pemasaran	Materi yang dicari adalah tentang konsep inti pemasaran	Materi yang dicari belum sesuai apa yang diinginkan oleh Bapak Bageyo	Diberikan LKS Oleh Bapak Bageyo untuk menambah materi



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**Untuk  
Mahasiswa**Universitas Negeri Yogyakarta**

21	20 Agustus 2015	Piket perpustakaan	Membantu penomoran buku di perpustakaan		
22	20 Agustus 2015	Piket di bagian informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 7-8. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
23	21 Agustus 2015	Persiapan mengajar membuat RPP untuk mengajar X Pm 1 dan X Pm 2 dengan mapel Perencanaan Pemasaran	RPP berhasil dibuat dengan sistematika seperti RPP sebelumnya dan penilaian yang sesuai		
24	22 Agustus 2015	Mengajar kelas X Pm 2 jam 7 – 9 Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran	Mengajarkan materi tentang Tujuan Pengelolaan Usaha Pemasaran		
25	24 Agustus 2015	Mengajar di kelas X Pm 1 jam 7 – 9 Mata Pelajaran Perencanaan Pemasaran	Mengajarkan materi Konsep Inti Penjualan, Tujuan Penjualan		
26	24 Agustus 2015	Membuat RPP	Membuat RPP Mata pelajaran perencanaan pemasaran untuk kelas X pertemuan selanjutnya materi pokok perbedaan konsep inti pemasaran dan konsep inti penjualan		
27	25 Agustus 2015	Mengajar di kelas X Pm 2 jam 7 – 9 Mata Pelajaran Perencanaan Pemasaran	Mengajarkan materi Konsep Inti Penjualan, Tujuan Penjualan		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

28	26 Agustus 2015	Piket di bagian informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 7-8. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
29	27 Agustus 2015	Piket Jabat Tangan	Piket jabat tangan bersama siswa dan wali kelas yang bersangkutan untuk menyambut siswa yang datang di lobby		
30	28 Agustus 2015	Piket UKS	Menjaga diruang UKS, menulis dibuku pemakaian obat karena ada yang sakit dan memerlukan obat, selain itu juga melayani siswa yang ingin mengukur tinggi badan dan menimbang berat badan		
31	28 Agustus 2015	Piket di bagian Informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 5. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**Untuk  
Mahasiswa**Universitas Negeri Yogyakarta**

32	28 Agustus 2015	Mencari bahan materi dan kisi-kisi yang akan dipergunakan untuk membuat soal ulangan harian perencanaan pemasaran	Mencari tentang konsep inti pemasaran, konsep inti penjualan		
33	28 Agustus 2015	Mencari bahan materi dan kisi-kisi yang akan dipergunakan untuk membuat soal ulangan harian pengelolaan usaha pemasaran	Mencari tentang ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha pemasaran		
34	29 Agustus 2015	Mengajar di kelas X Pm 2 jam 4 – 6 Mata pelajaran pengelolaan usaha pemasaran	Mengajarkan materi ruang lingkup pengelolaan usaha pemasaran		
35	29 Agustus 2015	Konsultasi mengenai soal Ulangan Harian mata pelajaran perencanaan pemasaran	Diterima oleh Bapak Bageyo dan disetujui mengenai soal Ulangan Hariannya		
36	29 Agustus 2015	Konsultasi mengenai soal Ulangan Harian mata pelajaran pengelolaan usaha pemasaran	Diterima oleh Bapak Krisnanto dan disetujui mengenai soal Ulangan Hariannya		
37	31 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan Hari Masyarakat Adat di sekolah	Mengikuti kegiatannya dengan mengenakan Pakaian Adat Jawa		
38	1 September 2015	Ulangan Harian 1 di kelas X Pm 1 di jam 7 – 9 Mata pelajaran Perencanaan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ulangan Harian 1 dengan materi<ul style="list-style-type: none"><li>a. Pengertian pemasaran, Konsep inti pemasaran</li><li>b. Konsep inti penjualan, Tujuan penjualan</li></ul></li></ul> Dengan soal 30 Pilihan Ganda dan 5 Essay		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

			Diikuti oleh 32 anak		
39	2 September 2015	Piket di bagian Informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 5. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
40	3 September 2015	Piket di bagian Informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 5. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
41	4 September 2015	Mengikuti kegiatan ekstrakurikuler pramuka	Membantu pendampingan siswa-siswa yang mengikuti ekstrakurikuler kepramukaan		
42	4 September 2015	Membuat soal remedial mata pelajaran perencanaan pemasaran dan pengelolaan usaha pemasaran	Membuat soal remedial yang terdiri dari 20 pilihan ganda dan 5 essay		
43	5 September 2015	Ulangan harian 1 di kelas X Pm 2 di jam 4 - 6 Mata pelajaran Pengelolaan usaha pemasaran	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ulangan Harian 1 dengan materi<ul style="list-style-type: none"><li>a. Pengertian secara luas mengenai pengelolaan usaha pemasaran</li><li>b. Ruang lingkup dan tujuan pengelolaan usaha pemasaran</li></ul></li></ul> Dengan soal 30 Pilihan Ganda dan 5 Essay Diikuti oleh seluruh siswa yang berjumlah 32 anak		
44	7 September 2015	Ulangan Harian 1 di kelas X Pm 1 di jam 7 – 9 Mata pelajaran Perencanaan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ulangan Harian 1 dengan materi<ul style="list-style-type: none"><li>c. Pengertian pemasaran, Konsep inti</li></ul></li></ul>		





## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

		Pemasaran	pemasaran d. Konsep inti penjualan, Tujuan penjualan Dengan soal 30 Pilihan Ganda dan 5 Essay Diikuti oleh 32 anak		
45	8 September 2015	Mengajar di kelas X Pm 2 mata pelajaran Perencanaan Pemasaran	Remidial dengan soal 20 Pilihan Ganda dan 5 Essay. Kegiatan remidi bagi siswa yang belum mencapai nilai KKM.		
46	9 September 2015	Piket di bagian informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 7-8. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
47	9 September 2015	Merekap nilai siswa yang sudah mengikuti Ulangan Harian dan Remedial	Meng-input data nilai siswa kelas X Pm 1 dan X Pm 2 untuk Mapel Perencanaan Pemasaran mulai dari pertemuan pertama sampai terakhir		
48	10 September 2015	Piket di bagian informasi	Meminta tanda tangan untuk presensi pagi dan siang. Untuk pagi di jam 1-2 dan untuk siang jam 7-8. Selain itu juga menerima tugas dari guru untuk memberikan tugas kepada kelas – kelas karena guru yang bersangkutan akan ijin.		
49	11 September 2015	Mengikuti kegiatan ekstrakurikuler pramuka	Membantu pendampingan siswa-siswa yang mengikuti ekstrakurikuler kepramukaan		
50	12 September 2015	Mengajar di kelas X Pm 2 Mata pelajaran pengelolaan usaha	Remidial dengan soal 20 Pilihan Ganda dan 5 Essay. Kegiatan remidi bagi siswa yang belum mencapai		



## LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

**F02**

Untuk  
Mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

		pemasaran	nilai KKM.		
51	12 September 2015	Merekap nilai siswa yang sudah mengikuti Ulangan Harian dan Remedial	Meng-input data nilai siswa kelas X Pm 2 untuk Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran mulai dari pertemuan pertama sampai terakhir.		

Mengetahui :

Dosen Pembimbing

Guru Pembimbing

Kulon Progo, 19 September 2015

Mahasiswa

Maimun Sholeh, M.Si

NIP. 19660606 200501 1 002

Bageyo, S. Pd.Ekop.

NIP 19610111 198703 1 006

Raka Swandhita Hutomo

NIM 12804244015



# LAPORAN DANA PELAKSANAAN PPL

TAHUN : 2015

F03

Untuk  
Mahasiswa

NOMOR LOKASI :  
NAMA SEKOLAH/LEMBAGA : SMK NEGERI 1 PENGASIH  
ALAMAT SEKOLAH/LEMBAGA : JL. KAWIJO 11 PENGASIH KULON PROGO

No	Nama Kegiatan	Hasil Kuantitatif/Kualitatif	Serapan Dana ( Dalam Rupiah)				
			Swadaya/Sekolah/ Lembaga	Mahasiswa	Pemda Kabupaten	Sponsor/Lembaga lainnya	Jumlah
1.	Print RPP tentang pengertian pemasaran, konsep inti pemasaran, konsep inti penjualan	RPP selesai diprint sebanyak 2 kali dan berjumlah 26 halaman dengan harga @Rp 600,00		31.200,00			31.200,00
2.	Print RPP tentang pengertian pengelolaan, ruang lingkup, tujuan	RPP selesai di print sebanyak 2 kali dan berjumlah 29 halaman dengan harga @ Rp. 600,00		34.800,00			34.800,00
3.	Print soal diskusi untuk Mapel Perencanaan Pemasaran Kelas X Pm 1	Soal diskusi selesai diprint dan dicopy sebanyak 32 lembar dengan harga print copy @200		6.400,00			6.400,00
4.	Print soal diskusi untuk Mapel Perencanaan Pemasaran Kelas X Pm 2	Soal diskusi selesai diprint dan dicopy sebanyak 32 lembar dengan harga print copy @200		6.400,00			6.400,00
5.	Print soal diskusi untuk Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran Kelas X Pm 2	Soal diskusi selesai diprint dan dicopy sebanyak 32 lembar dengan harga print copy @200		6.400,00			6.400,00
6.	Print soal ulangan harian untuk Mapel Perencanaan Pemasaran	Soal ulangan selesai di print sebanyak 32 kali (6 halaman) dan masing-masing dengan harga print copy @ Rp. 150,00		28.800,00			28.800,00
5.	Print soal ulangan harian untuk Mapel Pengelolaan Usaha Pemasaran	Soal ulangan selesai di print sebanyak 32 kali (5 halaman) dan masing-masing dengan harga print copy @ Rp. 150,00		24.000,00			24.000,00
6.	Print laporan PPL	Laporan dan lampiran Print 1: Rp. 32.000,00 Print 2: Rp. 9.000,00 Print 3: Rp. 3.000,00		44.000,00			44.000,00
TOTAL							Rp 182.000,00



## LAPORAN DANA PELAKSANAAN PPL

TAHUN : 2015

**F03**

Untuk  
Mahasiswa

NOMOR LOKASI :  
NAMA SEKOLAH/LEMBAGA : SMK NEGERI 1 PENGASIH  
ALAMAT SEKOLAH/LEMBAGA : JL. KAWIJO 11 PENGASIH KULON PROGO

Mengetahui,

Kepala Sekolah/Pimpinan Lembaga

Dosen Pembimbing Lapangan

Mahasiswa

Drs. Tri Subandi, M.Pd.

NIP. 19630327 198703 1 011

Maimun Sholeh, M.Si

NIP. 19660606 200501 1 002

Raka Swandhita Hutomo

NIM. 12804244015



## KARTU BIMBINGAN PPL

PUSAT PENGEMBANGAN PPL DAN PKL  
LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PENJAMINAN MUTU PENDIDIKAN (LPPMP) UNY  
TAHUN 2015

F04

UNTUK MAHASISWA

Nama Sekolah / Lembaga : SMK N 1 Pengasih  
Alamat Sekolah : Jl. Kawijo 11 Kulon Progo Fax./ Telp. Sekolah : (0274) 773081  
Nama DPL PPL : Maimun Sholeh, M.Si  
Prodi / Fakultas DPL PPL : Pendidikan Ekonomi / Fakultas Ekonomi  
Jumlah Mahasiswa PPL : 2 (Raka Swandhita H. & Ramli Nugroho)

No	Tgl. Kehadiran	Jml Mhs	Materi Bimbingan	Keterangan	Tanda Tangan DPL PPL
1.	22 - 8 - 2015	2	Konsultasi PPP, jam, materi pembelajaran		<i>[Signature]</i>
2.	3 - 9 - 2015	2	Materi Mengajar		<i>[Signature]</i>
3.	10 - 9 - 2015	2	Penyusunan Laporan		<i>[Signature]</i>
4.	12 - 9 - 2015	2	Observasi Akhir		<i>[Signature]</i>

### PERHATIAN :

- ☛ Kartu bimbingan PPL ini dibawa oleh mhs PPL (1 kartu untuk 1 prodi).
- ☛ Kartu bimbingan PPL ini harap diisi materi bimbingan dan dimintakan tanda tangan dari DPL PPL setiap kali bimbingan di lokasi.
- ☛ Kartu bimbingan PPL ini segera dikembalikan ke PP PPL & PKL UNY paling lambat 3 (tiga) hari setelah penarikan mhs PPL untuk keperluan administrasi.



Mengetahui,  
Kepala Sekolah / Lembaga

*[Signature]*  
Drs. Tri Subandi, M.Pd  
NIP. 19630327 198703 1 011

Kulon progo 12 September 2015

Mhs PPL Prodi Pendidikan Ekonomi

*[Signature]*  
Raka Swandhita H.  
Ramli Nugroho



**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net/>



**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**A. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 1/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Perencanaan Pemasaran
Topik	: Konsep Inti Pemasaran
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-1

**B. KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

**C. KOMPETENSI DASAR**

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Mendiskripsikan Dasar Perencanaan Pemasaran.
4.1	Mempresentasikan Dasar Perencanaan Pemasaran.

**D. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI**

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

1. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
2. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
3. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
4. Menjelaskan konsep inti pemasaran.
5. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

**E. TUJUAN PEMBELAJARAN**

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

1. Mengidentifikasi konsep inti Pemasaran.
2. Mendiskusikan Pemasaran.

**F. MATERI AJAR**

**Pertemuan I**

- Pemasaran (marketing) adalah suatu proses dan manajeral yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala

kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.

- Penjualan adalah suatu proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.
- Konsep inti pemasaran : Kebutuhan, keinginan dan permintaan → Produk (organisasi jasa dan ide) → Nilai kepuasan pelanggan dan mutu → pertukaran dan transaksi → Hubungan dan jaringan → pasar → pemasaran dan calon pembeli.

**G. Model/Metode Pembelajaran**

1. Pendekatan : Scientific Learning
2. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
3. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelajaran berbasis masalah)

**H. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

1. Media : Power point dan Lembar Kerja
2. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
3. Sumber Belajar : Internet, Buku referensi yang relevan

**I. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li><li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li><li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li></ul>	20 Menit
Inti	Mengamati <ul style="list-style-type: none"><li>• Membaca konsep inti pemasaran dari</li></ul>	95 Menit



	<p>berbagai sumber belajar yang relevan</p> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan konsep inti pemasaran :<ol style="list-style-type: none"><li>1. Guru menceritakan tentang persoalan konsep inti pemasaran.</li><li>2. Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li><li>3. Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li><li>4. Guru menjelaskan tentang konsep inti pemasaran.</li><li>5. Siswa memahami tentang konsep inti pemasaran.</li><li>6. Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</li></ol></li></ul> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengumpulkan data/informasi tentang konsep inti pemasaran, dari berbagai sumber yang relevan.<ol style="list-style-type: none"><li>1. Siswa mencari tahapan-tahapan</li><li>2. Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</li><li>3. Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</li></ol></li></ul> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Menyimpulkan informasi/data tentang konsep inti pemasaran.</li></ul> <p>Mengomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hasil analisis dan simpulan tentang konsep inti pemasaran.</li></ul>	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"><li>• Siswa menanyakan hal-hal yang masih ragu dan mengerjakan lembar</li></ul>	20 Menit

	<p>evaluasi.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Guru membantu siswa untuk menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan tidak terjadi miskonsepsi</li><li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li></ul>	
--	---	--

**J. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

1. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes
2. Bentuk dan Instrumen Penilaian :
  - a. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang konsep inti pemasaran.
  - b. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang konsep inti pemasaran.
3. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian
  - a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.
  - b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.
  - c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.

1) Soal :

1. Jelaskan pengertian pemasaran (marketing)!
2. Apakah tujuan dari pemasaran/marketing objective?
3. Mulai dari mana sajakah proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia yang menjadi konsep pemasaran?

2) Jawaban :

1. Pemasaran (marketing) adalah suatu proses dan manajeral yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain/segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.
2. Tujuan pemasaran/marketing objective adalah apa yang akan dicapai oleh perusahaan melalui bagian pemasaran. Apabila kepuasan konsumen

- terpenuhi, maka hasil penjualan produknya akan meningkat, dan akhirnya tujuan pemasaran dapat tercapai, yaitu perolehan laba.
3. Mulai dari pemenuhan produk (product), penetapan harga (price), pengiriman barang (place), dan mempromosikan barang (promotion).

3) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan Pengertian Pemasaran (marketing) <div>             a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif              b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif              c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif              d. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif           </div>	<div>Amat Baik</div> <div>Baik</div> <div>Sedang</div> <div>Kurang</div>	<div>15 – 20</div> <div>10 – 14</div> <div>5 – 9</div> <div>1 – 4</div>
2	Menjelaskan tujuan dari pemasaran/marketing objective <div>             a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif              b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif              c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif              d. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak           </div>	<div>Amat Baik</div> <div>Baik</div> <div>Sedang</div> <div>Kurang</div>	<div>15 – 20</div> <div>10 – 14</div> <div>5 – 9</div> <div>1 – 4</div>

	komunikatif		
3	Menjelaskan proses dalam pemenuhan dan keinginan manusia yang menjadi konsep pemasaran		
	a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	d. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4

**Penilaian Sikap**

- 1. Jenis/Teknik Penilaian : Praktek, Portofolio
- 2. Betuk dan Instrument Penilaian : Skala penilaian, Cek list
- 3. Instrumen : Rubrik
- 4. Pedoman Penskoran : Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**1. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten ditunjukan peserta didik

3	Tidak melakukan kegiatan yang diminta	Skor 3, jika 3 indikator konsisten ditunjukkan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi kondusif	Skor 4, jika 4 indikator konsisten ditunjukkan peserta didik

2. Aspek Tanggung Jawab

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana
2	Menyampaikan konstribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang dilakukan	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

A. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	

**B. Penilaian Proyek (psikomotor)**

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui  
Guru Pembimbing

Kulon Progo, 10 Agustus 2015  
Mahasiswa PPL,

**BAGEYO, S. Pd.Ekop.**  
NIP 19610111 198703 1 006

**RAKA SWANDHITA HUTOMO**  
NIM : 12804244015



**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net/>



---

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**K. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 2/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Perencanaan Pemasaran
Topik	: Konsep Inti Penjualan
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-2

**L. KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

**M. KOMPETENSI DASAR**

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Mendiskripsikan Dasar Perencanaan Pemasaran.
4.1	Mempresentasikan Dasar Perencanaan Pemasaran.

**N. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPENTENSI**

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

- 6. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
- 7. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
- 8. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
- 9. Menjelaskan konsep inti penjualan.
- 10. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

**O. TUJUAN PEMBELAJARAN**

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

- 3. Mengidentifikasi konsep inti Penjualan.
- 4. Mendiskusikan Penjualan.

**P. MATERI AJAR**

**Pertemuan II**

- Dalam konsep penjualan produsen berpendapat bahwa agar konsumen membeli produk yang dihasilkan oleh organisasi maka harus ada upaya aktif dan produsen untuk melakukan usaha penjualan dan promosi penjualan yang agresif.



- Tujuan terfokus pada upaya menjual apa yang mereka hasilkan dan bukan pada keinginan pasar.
- Dalam praktek kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut antara lain adalah kondisi & kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan.

**Q. Model/Metode Pembelajaran**

4. Pendekatan : Scientific Learning
5. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
6. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelakaran berbasis masalah)

**R. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

4. Media : Power point dan Lembar Kerja
5. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
6. Sumber Belajar : Internet, Buku reverensi yang relevan

**S. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li> <li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li> <li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li> </ul>	20 Menit
Inti	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca konsep inti penjualan dari berbagai sumber belajar yang relevan</li> </ul> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan konsep inti penjualan :</li> </ul>	95 Menit

	<p>7. Guru menceritakan tentang persoalan konsep inti penjualan.</p> <p>8. Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>9. Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>10. Guru menjelaskan tentang konsep inti penjualan.</p> <p>11. Siswa memahami tentang konsep inti penjualan.</p> <p>12. Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</p> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengumpulkan data/informasi tentang konsep inti penjualan, dari berbagai sumber yang relevan.</li> </ul> <p>4. Siswa mencari tahapan-tahapan</p> <p>5. Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</p> <p>6. Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</p> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyimpulkan informasi/data tentang konsep inti penjualan.</li> </ul> <p>Mengomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil analisis dan simpulan tentang konsep inti penjualan.</li> </ul>	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siswa menanyakan hal-hal yang masih ragu dan mengerjakan lembar evaluasi.</li> <li>• Guru membantu siswa untuk menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan</li> </ul>	20 Menit

	<p>tidak terjadi miskonsepsi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li> </ul>	
--	---	--

**T. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

4. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes
5. Bentuk dan Instrumen Penilaian :
  - c. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang konsep inti pemasaran.
  - d. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang konsep inti penjualan.
6. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian
  - a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.
  - b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.
  - c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.

4) Soal :

4. Jelaskan pengertian penjualan!
5. Sebutkan faktor yang mempengaruhi praktek kegiatan penjualan?
6. Sebutkan tujuan dari penjualan!

5) Jawaban :

4. Penjualan adalah suatu proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.
5. Dalam praktek kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut antara lain adalah kondisi & kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan.
6. Tujuannya yaitu berusaha mencapai tingkat penjualan tertentu, berusaha mencapai laba/profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan, menunjang pertumbuhan perusahaan.

6) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan Pengertian Penjualan		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	g. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
2	Menjelaskan faktor yang mempengaruhi praktek kegiatan penjualan		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	g. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
3	Menjelaskan tujuan dari penjualan		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	g. Isi teks kurang runtut dan	Baik	10 – 14

	kurang komunikatif		
	h. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Sedang	5 – 9
		Kurang	1 – 4

**Penilaian Sikap**

- 5. Jenis/Teknik Penilaian : Praktek, Portofolio
- 6. Betuk dan Instrument Penilaian : Skala penilaian, Cek list
- 7. Instrumen : Rubrik
- 8. Pedoman Penskoran : Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**3. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
3	Tidak melakukan kegiatan yang diminta	Skor 3, jika 3 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi kondusif	Skor 4, jika 4 indikator konsisten ditunjukan peserta didik

**4. Aspek Tanggung Jawab**

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana
2	Menyampaikan konstribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

	dilakukan	
--	-----------	--

C. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	

D. Penilaian Proyek (psikomotor)

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui  
Guru Pembimbing

Kulon Progo, 18 Agustus 2015  
Mahasiswa PPL,

**BAGEYO, S. Pd.Ekop.**  
NIP 19610111 198703 1 006

**RAKA SWANDHITA HUTOMO**  
NIM : 12804244015



**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net/>



---

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**U. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 1/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Perencanaan Pemasaran
Topik	: Perbedaan Pemasaran dan Penjualan
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-3

**V. KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

W. KOMPETENSI DASAR

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Mendiskripsikan Dasar Perencanaan Pemasaran.
4.1	Mempresentasikan Dasar Perencanaan Pemasaran.

X. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPENTENSI

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

- 11. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
- 12. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
- 13. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
- 14. Menjelaskan perbedaan pemasaran dan penjualan.
- 15. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

Y. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

- 5. Mengidentifikasi perbedaan pemasaran dan penjualan.
- 6. Mendiskusikan perbedaan pemasaran dan penjualan.

Z. MATERI AJAR

Pertemuan III

- Penjualan : tekanan pada produk, perusahaan pertama-tama membuat produk dan kemudian mereka-reka bagaimana menjualnya, manajemen berorientasi ke volume penjualan, perencanaan berorientasi.



- Pemasaran : tekanan pada keinginan konsumen, perusahaan pertama-tama menentukan apa yang diinginkan konsumen dan kemudian mereka-reka bagaimana membuat dan menyerahkan produknya untuk memenuhi keinginan itu, manajemen berorientasi ke laba usaha, perencanaan berorientasi ke hasil jangka panjang berdasarkan produk-produk baru, pasar hari esok dan pertumbuhan yang akan datang.
- Pemasaran atau penjualan secara mudahnya adalah kegiatan memasarkan barang atau jasa umumnya kepada masyarakat dan khususnya kepada pembeli potensial. Dalam praktiknya, pemasaran di jalankan dengan kedua cara yaitu ilmu dan seni.

**AA. Model/Metode Pembelajaran**

- 7. Pendekatan : Scientific Learning
- 8. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
- 9. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelakaran berbasis masalah)

**BB. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

- 7. Media : Power point dan Lembar Kerja
- 8. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
- 9. Sumber Belajar : Internet, Buku referensi yang relevan

**CC. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li> <li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li> <li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li> </ul>	20 Menit

Inti	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Membaca perbedaan pemasaran dan penjualan dari berbagai sumber belajar yang relevan</li> </ul> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan perbedaan pemasaran dan penjualan :</li> </ul> <p>13. Guru menceritakan tentang persoalan perbedaan pemasaran dan penjualan.</p> <p>14. Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>15. Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>16. Guru menjelaskan tentang perbedaan pemasaran dan penjualan.</p> <p>17. Siswa memahami tentang perbedaan pemasaran dan penjualan.</p> <p>18. Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</p> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengumpulkan data/informasi tentang perbedaan pemasaran dan penjualan, dari berbagai sumber yang relevan.</li> </ul> <p>7. Siswa mencari tahapan-tahapan</p> <p>8. Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</p> <p>9. Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</p> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Menyimpulkan informasi/data tentang perbedaan pemasaran dan penjualan.</li> </ul>	95 Menit
------	--	----------

	<b>Mengomunikasikan</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hasil analisis dan simpulan tentang perbedaan pemasaran dan penjualan.</li></ul>	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"><li>• Siswa menanyakan hal-hal yang masih ragu dan mengerjakan lembar evaluasi.</li><li>• Guru membantu siswa untuk menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan tidak terjadi miskonsepsi</li><li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li></ul>	20 Menit

**DD. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

- 7. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes
  - 8. Bentuk dan Instrumen Penilaian :
    - e. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang konsep inti pemasaran.
    - f. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang perbedaan pemasaran dan penjualan.
  - 9. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian
    - a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.
    - b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.
    - c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.
- 7) Soal :
- 7. Apakah kegiatan yang mula-mula dilakukan penjual?
  - 8. Apakah kegiatan yang mula-mula dilakukan pemasar?
  - 9. Untuk mencapai efisiensi yang maksimum, apa yang harus dilakukan manajer penjualan?
- 8) Jawaban :

7. Penjual mula-mulai membuat produk dan kemudian mereka-reka bagaimana menjualnya.
8. Pemasar mula-mula menentukan apa yang diinginkan konsumen dan kemudian mereka-reka bagaimana membuat dan menyerahkan produknya untuk memenuhi keinginan itu.
9. Yang harus dilakukan manajer penjualan adalah merencanakan pendayagunaan sumber daya yang ada dalam wewenangannya. Perencanaan di buat agar sumber daya manusia, dana, perlengkapan dan waktu yang ada dapat didayagunakan dengan sebaik-baiknya.

9) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan penjual		
	i. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	j. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	k. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
2	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan pemasar		
	i. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	j. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	k. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	l. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4

	tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif		
3	Menjelaskan upaya mencapai efisiensi yang maksimum, apa yang harus dilakukan manajer penjualan i. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif j. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif k. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif l. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Amat Baik  Baik  Sedang  Kurang	15 – 20  10 – 14  5 – 9  1 – 4

**Penilaian Sikap**

9. Jenis/Teknik Penilaian : Praktek, Portofolio
10. Betuk dan Instrument Penilaian : Skala penilaian, Cek list
11. Instrumen : Rubrik
12. Pedoman Penskoran : Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**5. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten

		ditunjukkan peserta didik
3	Tidak melakukan kegiatan yang diminta	Skor 3, jika 3 indikator konsisten ditunjukkan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi kondusif	Skor 4, jika 4 indikator konsisten ditunjukkan peserta didik

### 6. Aspek Tanggung Jawab

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana
2	Menyampaikan kontribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang dilakukan	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

### E. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	

F. Penilaian Proyek (psikomotor)

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui  
Guru Pembimbing

Kulon Progo, 24 Agustus 2015  
Mahasiswa PPL,

**BAGEYO, S. Pd.Ekop.**  
NIP 19610111 198703 1 006

**RAKA SWANDHITA HUTOMO**  
NIM : 12804244015



**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net/>



---

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**EE. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 2/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Pengelolaan Usaha Pemasaran
Topik	: Pengertian Pengelolaan Usaha
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-1

**FF.KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di



sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

**GG. KOMPETENSI DASAR**

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Memahami ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha.
4.1	Mengklasifikasikan ruang lingkup pengelolaan usaha di berbagai bidang.

**HH. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPENTENSI**

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

- 16. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
- 17. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
- 18. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
- 19. Menjelaskan pengertian pengelolaan usaha.
- 20. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

**II. TUJUAN PEMBELAJARAN**

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

- 7. Mengidentifikasi pengertian pengelolaan usaha.
- 8. Mendiskusikan pengertian pengelolaan usaha.

**JJ. MATERI AJAR**

**Pertemuan I**

- Pengelolaan dapat disamakan dengan manajemen, yang berarti pula pengaturan atau pengurusan. Banyak orang yang mengartikan manajemen sebagai pengaturan, pengelolaan dan pengadministrasian.
- Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu.
- Pengelolaan usaha adalah cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan orang lain.

**KK. Model/Metode Pembelajaran**

- 10. Pendekatan : Scientific Learning
- 11. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
- 12. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelakaran berbasis masalah)

**LL. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

- 10. Media : Power point dan Lembar Kerja
- 11. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
- 12. Sumber Belajar : Internet, Buku reverensi yang relevan

**MM. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li> <li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li> <li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li> </ul>	20 Menit
Inti	Mengamati	95 Menit

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca pengertian pengelolaan usaha dari berbagai sumber belajar yang relevan</li> </ul> <p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan pengertian pengelolaan usaha :</li> </ul> <p>19. Guru menceritakan tentang persoalan pengertian pengelolaan usaha.</p> <p>20. Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>21. Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</p> <p>22. Guru menjelaskan tentang pengertian pengelolaan usaha.</p> <p>23. Siswa memahami tentang pengertian pengelolaan usaha.</p> <p>24. Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</p> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengumpulkan data/informasi tentang pengertian pengelolaan usaha, dari berbagai sumber yang relevan.</li> </ul> <p>10. Siswa mencari tahapan-tahapan</p> <p>11. Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</p> <p>12. Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</p> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyimpulkan informasi/data tentang pengertian pengelolaan usaha.</li> </ul> <p>Mengomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil analisis dan simpulan tentang</li> </ul>	
--	---	--

	pengertian pengelolaan usaha.	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siswa menanyakan hal-hal yang masih ragu dan mengerjakan lembar evaluasi.</li> <li>• Guru membantu siswa untuk menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan tidak terjadi miskonsepsi</li> <li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li> </ul>	20 Menit

**NN. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

10. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes

11. Bentuk dan Instrumen Penilaian :

- g. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang pengelolaan usaha pemasaran.
- h. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang pengertian pengelolaan usaha.

12. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian

- a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.
- b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.
- c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.

10) Soal :

- 10. Apakah pengertian pengelolaan?
- 11. Apakah pengertian usaha?
- 12. Apakah pengertian pengelolaan usaha?

11) Jawaban :

- 10. Kata pengelolaan dapat disamakan dengan manajemen, yang berarti pula pengaturan atau pengurusan.
- 11. Usaha dapat diartikan sebagai keseluruhan kegiatan yang dijalankan orang-orang atau badan secara teratur dan terus menerus berupa kegiatan

mengadakan barang atau jasa maupun untuk dijual dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal.

12. Pengelolaan usaha adalah cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan orang lain.

12) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan penjual		
	m. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	n. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	o. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
2	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan pemasar		
	m. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	n. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	o. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	p. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4
3	Menjelaskan upaya mencapai		

	efisiensi yang maksimum, apa yang harus dilakukan manajer penjualan		
	m. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	n. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	o. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	p. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4

**Penilaian Sikap**

13. Jenis/Teknik Penilaian : Praktek, Portofolio
14. Betuk dan Instrument Penilaian : Skala penilaian, Cek list
15. Instrumen : Rubrik
16. Pedoman Penskoran : Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**7. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
3	Tidak melakukan kegiatan yang diminta	Skor 3, jika 3 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi	Skor 4, jika 4 indikator konsisten

	kondusif	ditunjukan peserta didik
--	----------	--------------------------

8. Aspek Tanggung Jawab

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana
2	Menyampaikan konstribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang dilakukan	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

G. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	

**H. Penilaian Proyek (psikomotor)**

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui  
Guru Pembimbing

Kulon Progo, 24 Agustus 2015  
Mahasiswa PPL,

**Drs. KRISNANTO HOESODO**  
NIP 19630612 199011 1 002

**RAKA SWANDHITA HUTOMO**  
NIM : 12804244015





**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

*e-mail* : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) *website* : <http://www.smkn1pengasih.net/>



---

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**A. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 2/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Pengelolaan Usaha Pemasaran
Topik	: Ruang Lingkup Pengelolaan Usaha
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-2

**B. KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

C. KOMPETENSI DASAR

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Memahami ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha.
4.1	Mengklasifikasikan ruang lingkup pengelolaan usaha di berbagai bidang.

D. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPENTENSI

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

1. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
2. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
3. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
4. Menjelaskan ruang lingkup pengelolaan usaha.
5. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

E. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

1. Mengidentifikasi ruang lingkup pengelolaan usaha.
2. Mendiskusikan ruang lingkup pengelolaan usaha.

F. MATERI AJAR

Pertemuan II

- Ruang lingkup kegiatan usaha sangat luas, akan tetapi pada dasarnya kegiatan usaha dapat dibagi menjadi 3 aspek: Aspek produksi, aspek distribusi, aspek konsumsi.

- Ruang lingkup juga meliputi jenis usaha: perusahaan dagang, perusahaan manufaktur, perusahaan jasa, usaha dibidang pertanian atau kehutanan.
- Peluang usaha juga merupakan ruang lingkup pengelolaan usaha, adapun peluang membuka usaha: produk yang sudah ada, pameran dagang/pameran hasil, lembaga pemerintah, lembaga pendidikan dan media informasi.

**G. Model/Metode Pembelajaran**

1. Pendekatan : Scientific Learning
2. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
3. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelakaran berbasis masalah)

**H. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

1. Media : Power point dan Lembar Kerja
2. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
3. Sumber Belajar : Internet, Buku reverensi yang relevan

**I. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li> <li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li> <li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li> </ul>	20 Menit
Inti	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca ruang lingkup pengelolaan usaha dari berbagai sumber belajar yang relevan</li> </ul>	95 Menit

	<p>Menanya</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan ruang lingkup pengelolaan usaha :</li></ul> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Guru menceritakan tentang persoalan ruang lingkup pengelolaan usaha.</li><li>2. Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li><li>3. Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li><li>4. Guru menjelaskan tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.</li><li>5. Siswa memahami tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.</li><li>6. Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</li></ol> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengumpulkan data/informasi tentang ruang lingkup pengelolaan usaha, dari berbagai sumber yang relevan.</li></ul> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Siswa mencari tahapan-tahapan</li><li>2. Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</li><li>3. Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</li></ol> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Menyimpulkan informasi/data tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.</li></ul> <p>Mengomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hasil analisis dan simpulan tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.</li></ul>	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"><li>• Siswa menanyakan hal-hal yang masih</li></ul>	20 Menit

	<p>ragu dan mengerjakan lembaran evaluasi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guru membantu siswa untuk menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan tidak terjadi miskonsepsi</li> <li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li> </ul>	
--	--	--

**J. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

1. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes
2. Bentuk dan Instrumen Penilaian :
  - a. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.
  - b. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang ruang lingkup pengelolaan usaha.
3. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian
  - a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.
  - b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.
  - c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.

1) Soal :

1. Ruang lingkup kegiatan usaha dalam aspek produksi dapat dibedakan menjadi 3 macam yaitu? Jelaskan!
2. Dalam ruang lingkup jenis usaha, yang dimaksud perusahaan manufaktur adalah ...
3. Apa yang dimaksud dengan peluang usaha?

2) Jawaban :

1. Produksi primer: kegiatan ekstraksi atau penarikan sumber daya alam/kegiatan yang menggunakan sumber daya yang tersedia dalam

- kondisi alamiah. Produksi sekunder: sumber daya alam atau bahan mentah diproses diolah menjadi barang. Produksi tersier: berupa pemberian fasilitas layanan (jasa) pendukung, bukan barang berwujud.
- Usaha yang bergerak dalam pembuatan barang (mebel, kosmetik atau jenis produk lainnya).
  - Usaha yang memberi peluang untuk maju dan menguntungkan adalah usaha yang mampu meraih keuntungan dengan cara menciptakan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen.

3) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan penjual		
	a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
2	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan pemasar		
	a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	d. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4

	tidak runtut, dan tidak komunikatif		
3	Menjelaskan upaya mencapai efisiensi yang maksimum, apa yang harus dilakukan manajer penjualan a. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif b. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif c. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif d. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Amat Baik  Baik  Sedang  Kurang	15 – 20  10 – 14  5 – 9  1 – 4

**Penilaian Sikap**

1. Jenis/Teknik Penilaian
- : Praktek, Portofolio
2. Betuk dan Instrument Penilaian
- : Skala penilaian, Cek list
3. Instrumen
- : Rubrik
4. Pedoman Penskoran
- : Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**1. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
3	Tidak melakukan kegiatan yang	Skor 3, jika 3 indikator konsisten

	diminta	ditunjukkan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi kondusif	Skor 4, jika 4 indikator konsisten ditunjukkan peserta didik

## 2. Aspek Tanggung Jawab

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana
2	Menyampaikan kontribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang dilakukan	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

### A. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	



**B. Penilaian Proyek (psikomotor)**

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui  
Guru Pembimbing

Kulon Progo, 24 Agustus 2015  
Mahasiswa PPL,

**Drs. KRISNANTO HOESODO**  
NIP 19630612 199011 1 002

**RAKA SWANDHITA HUTOMO**  
NIM : 12804244015



**PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO**

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Kulon Progo 55662, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net/>



---

**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)**

**K. IDENTITAS SEKOLAH**

Nama Sekolah	: SMK Negeri 1 Pengasih
Kelas / Semester	: X PM 2/Gasal
Program Keahlian	: Pemasaran
Mata Pelajaran	: Pengelolaan Usaha Pemasaran
Topik	: Tujuan Pengelolaan Usaha
Waktu/Pertemuan	: 3 x 45 menit/Ke-3

**L. KOMPETENSI INTI**

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

**M. KOMPETENSI DASAR**

No	Kompetensi Dasar
2.1	Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi.
2.2	Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan.
3.1	Memahami ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha.
4.1	Mengklasifikasikan ruang lingkup pengelolaan usaha di berbagai bidang.

**N. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPENTENSI**

Melalui proses pengamatan, menanya, mengeksplorasi dan mengasosiasi analisa pasar dan tujuannya, dan bertanggung jawab dalam menyampaikan pendapat sehingga dapat :

- 6. Berdoa sebelum dan sesudah menjalankan sesuatu.
- 7. Bersyukur atas nikmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa.
- 8. Mengucap syukur ketika berhasil mengerjakan sesuatu.
- 9. Menjelaskan tujuan pengelolaan usaha.
- 10. Menentukan dan memperbaiki kesalahan dan menyimpulkan berdasarkan keterangan-keterangan yang muncul.

**O. TUJUAN PEMBELAJARAN**

Setelah mengikuti serangkaian pembelajaran peserta didik mampu :

- 3. Mengidentifikasi tujuan pengelolaan usaha.
- 4. Mendiskusikan tujuan pengelolaan usaha.

**P. MATERI AJAR**

**Pertemuan III**

- Tujuan pengelolaan usaha merupakan sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

- Tujuan usaha adalah target yang bersifat kuantitatif dan pencapaian tersebut merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan.
- Agar tujuan usaha menjadi jelas maka setiap usaha/perusahaan harus mempunyai visi dan misi. Visi perusahaan adalah pandangan jauh ke depan, kemana perusahaan akan dibawa. Misi perusahaan adalah tingkatan untuk mewujudkan visi perusahaan, setiap usaha/perusahaan harus mempunyai misi yang jelas arahnya.

**Q. Model/Metode Pembelajaran**

4. Pendekatan : Scientific Learning
5. Metode Pembelajaran : Ekspositori (diskusi dan tanya jawab)
6. Model Pembelajaran : Discovery Learning (penemuan), Problem based learning (pembelakaran berbasis masalah)

**R. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran**

4. Media : Power point dan Lembar Kerja
5. Alat/Bahan : Laptop, LCD Proyektor, Papan Tulis
6. Sumber Belajar : Internet, Buku referensi yang relevan

**S. KEGIATAN PEMBELAJARAN**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelajaran dibuka dengan salam, presensi</li> <li>• Guru menjelaskan tujuan pembelajaran yang harus dicapai siswa baik berbentuk kemampuan proses maupun kemampuan produk serta menfaat penguasaan kompetensi bagi karir siswa (Apresepsi).</li> <li>• Menjelaskan strategi pembelajaran yang digunakan.</li> </ul>	20 Menit
Inti	<p>Mengamati</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca tujuan pengelolaan usaha dari berbagai sumber belajar yang relevan</li> </ul> <p>Menanya</p>	95 Menit

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan tujuan pengelolaan usaha :</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>Guru menceritakan tentang persoalan tujuan pengelolaan usaha.</li> <li>Guru bertanya bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li> <li>Siswa bertanya pada dirinya dan atau sesama rekan bagaimana cara mengatasi hal tersebut.</li> <li>Guru menjelaskan tentang tujuan pengelolaan usaha.</li> <li>Siswa memahami tentang tujuan pengelolaan usaha.</li> <li>Guru menentukan tugas yang akan dikerjakan pada akhir pelajaran nantinya.</li> </ol> <p>Mengeksplorasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengumpulkan data/informasi tentang tujuan pengelolaan usaha, dari berbagai sumber yang relevan.</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>Siswa mencari tahapan-tahapan</li> <li>Siswa mengamati dan membandingkan penjelasan dari berbagai sumber</li> <li>Siswa mulai mengerjakan tugas yang sudah ditentukan.</li> </ol> <p>Mengasosiasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Menyimpulkan informasi/data tentang tujuan pengelolaan usaha.</li> </ul> <p>Mengomunikasikan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hasil analisis dan simpulan tentang tujuan pengelolaan usaha.</li> </ul>	
Penutup	<ul style="list-style-type: none"> <li>Siswa menanyakan hal-hal yang masih ragu dan mengerjakan lembar evaluasi.</li> <li>Guru membantu siswa untuk</li> </ul>	20 Menit

	menjelaskan hal yang diragukan sehingga informasi menjadi benar dan tidak terjadi miskonsepsi <ul style="list-style-type: none"><li>• Siswa diminta membuat simpulan pembelajaran, guru mengakhiri kegiatan belajar dengan memberi pesan untuk pertemuan berikutnya.</li></ul>	
--	--	--

**T. PENILAIAN**

**Penilaian Pengetahuan**

4. Jenis/Teknik Penilaian : Portofolio, Tes
5. Bentuk dan Instrumen Penilaian :

c. Portofolio : Laporan tertulis hasil diskusi kelompok tentang tujuan pengelolaan usaha.

d. Tes : Tes tertulis bentuk uraian tentang tujuan pengelolaan usaha.
6. Pedoman Penskoran : Kriteria Penilaian

a. Teknik : Tes Tertulis, penugasan.

b. Bentuk : Uraian, Diskusi, Penugasan individu.

c. Instrumen : Naskah soal, daftar pertanyaan, kunci jawaban.
- 4) Soal :
4. Apa yang dimaksud dengan tujuan pengelolaan usaha?
5. Apa yang dimaksud dengan visi perusahaan?
6. Apa yang dimaksud dengan misi perusahaan?
- 5) Jawaban :
4. Sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan (ukuran keberhasilan kinerja perusahaan).
5. Pandangan jauh kedepan, kemana perusahaan akan dibawa.
6. Tingkatan untuk mewujudkan visi perusahaan, setiap usaha/perusahaan harus mempunyai misi yang jelas arahnya (akan menjelaskan mengapa perusahaan itu ada, apa yang akan dilakukan dan bagaimana caranya).
- 6) Pedoman Penskoran

**Rubik Penilaian Pengetahuan**

No	Kriteria/Aspek yang dinilai	Tingkat	Skor
1	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan penjual		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	g. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
2	Menjelaskan kegiatan yang mula-mula dilakukan pemasar		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks, tetapi kurang komunikatif	Baik	10 – 14
	g. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	h. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4
3	Menjelaskan upaya mencapai efisiensi yang maksimum, apa yang harus dilakukan manajer penjualan		
	e. Sesuai dengan isi teks lengkap, logis, runtut dan komunikatif	Amat Baik	15 – 20
	f. Sesuai dengan isi teks,	Baik	10 – 14

	tetapi kurang komunikatif		
	g. Isi teks kurang runtut dan kurang komunikatif	Sedang	5 – 9
	h. Tidak sesuai dengan teks, tidak lengkap, tidak logis, tidak runtut, dan tidak komunikatif	Kurang	1 – 4

**Penilaian Sikap**

5.

Jenis/Teknik Penilaian

:

Praktek, Portofolio
6.

Betuk dan Instrument Penilaian

:

Skala penilaian, Cek list
7.

Instrumen

:

Rubrik
8.

Pedoman Penskoran

:

Kriteria penilaian

**Rubik Penilaian Sikap**

**3. Aspek Disiplin**

No	Indikator Disiplin	Penilaian Disiplin
1	Tertib mengikuti instruksi	Skor 1, jika atau tidak ada indikator yang konsisten ditunjukan peserta didik
2	Mengerjakan tugas tepat waktu	Skor 2, jika 2 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
3	Tidak melakukan kegiatan yang diminta	Skor 3, jika 3 indikator konsisten ditunjukan peserta didik
4	Tidak membuat kondisi kelas menjadi kondusif	Skor 4, jika 4 indikator konsisten ditunjukan peserta didik

**4. Aspek Tanggung Jawab**

No	Indikator Tanggung Jawab	Penilaian Tanggung Jawab
1	Peran serta aktif dalam kegiatan diskusi kelompok	Skor 1, jika 1 atau tidak ada indikator terlaksana



2	Menyampaikan konstribusi pemecahan masalah	Skor 2, jika 2 indikator terlaksana
3	Mengerjakan tugas sesuai pembayaran tugas dalam kelompok	Skor 3, jika 3 indikator terlaksana
4	Menerima resiko tindakan yang dilakukan	Skor 4, jika 4 indikator terlaksana

C. Penilaian Sikap (Afektif)

No	Nama Siswa	Jujur	Disiplin	Tanggungjawab	Sopan santun	Keterangan
		3	2	3	4	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		4	3	2	3	
		4	4	3	2	

D. Penilaian Proyek (psikomotor)

No	Nama Siswa	Mengamati	Menanya	Mengeksplorasi	Menalar	Mengkomunikasi	Keterangan
		4	3	1	1	3	4 = baik sekali 3 = baik 2 = sedang 1 = kurang
		3	2	1	4	2	
		3	1	2	4	4	

Menyetujui

Guru Pembimbing

Kulon Progo, 24 Agustus 2015

Mahasiswa PPL,

Drs. KRISNANTO HOESODO

NIP 19630612 199011 1 002

RAKA SWANDHITA HUTOMO

NIM : 12804244015

### SILABUS MATA PELAJARAN : PENGELOLAAN USAHA PEMASARAN

Satuan Pendidikan : SMK BISNIS MANAJEMEN  
 Kelas /Semester : X/I  
 Kompetensi Inti\* : PENGELOLAAN USAHA PEMASARAN

- KI.1 Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
- KI.2 Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
- KI.3 Memahami dan menerapkan dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian dalam bidang kerja yang spesifik untuk memecahkan masalah.
- KI.4 Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, dan mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
1.1 Memahami nilai-nilai keimanan dengan menyadari hubungan keteraturan dan kompleksitas alam terhadap kebesaran Tuhan yang menciptakannya 1.2 Mendeskripsikan kebesaran Tuhan yang menciptakan berbagai sumber energi di alam 1.3 Mengamalkan nilai-nilai keimanan					

sesuai dengan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari					
<p>2.1 Menunjukkan perilaku ilmiah (memiliki rasa ingin tahu; objektif; jujur; teliti; cermat; tekun; hati-hati; bertanggung jawab; terbuka; kritis; kreatif; inovatif dan peduli lingkungan) dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap dalam melakukan percobaan dan berdiskusi</p> <p>2.2 Peduli terhadap keselamatan diri dan lingkungan dengan menerapkan prinsip dan keselamatan kerja saat melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan</p>					
<p>3.1 Memahami ruang lingkup, tujuan Pengelolaan Usaha</p> <p>4.1 Mengklasifikasikan ruang lingkup Pengelolaan usaha di berbagai bidang.</p>	<p>Pengelolaan usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengertian pengelolaan usaha</li> <li>• Ruang lingkup pengelolaan usaha</li> <li>• Tujuan pengelolaan usaha</li> </ul>	<p><b>Mengamati:</b></p> <p>Mempelajari buku teks maupun sumber lain tentang pengertian pengelolaan usaha</p> <p><b>Menanya :</b></p> <p>Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan pengelolaan usaha</p>	<p><b>Tugas :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi kelompok</li> <li>• Membuat notula</li> <li>• Merangkum hasil diskusi</li> </ul> <p><b>Observasi</b></p> <p>Cecklist lembar pengamatan</p>	14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan ajar Kemdikbud</li> <li>• Media cetak</li> <li>• Media elektronik</li> </ul>

		<p><b>Mengeksplorasi:</b> Mengumpulkan data/informasi tentang masalah pemasaran terutama tentang pengertian pengelolaan usaha</p> <p><b>Mengasosiasi :</b></p> <p>Menguraikan kembali informasi yang diperoleh tentang pengertian pengelolaan usaha</p> <p><b>Mengomunikasikan:</b></p> <p>Menjelaskan/mempresentasikan hasil diskusi kelompok dalam bentuk tertulis tentang pengertian pengelolaan usaha</p>	<p>kegiatan diskusi kelompok</p> <p><b>Tes :</b></p> <p>Test tertulis bentuk uraian / ganda</p>		
--	--	---	---	--	--

<p>3.2. Memahami lingkungan pemasaran mikro dan makro</p> <p>4.2 Mengklasifikasikan lingkungan pemasaran mikro dan makro</p>	<p>Ruang lingkup :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lingkungan pemasaran mikro</li> <li>• Lingkungan pemasaran makro</li> </ul>	<p><b>Mengamati:</b></p> <p>Mempelajari buku teks maupun sumber lain tentang lingkungan pemasaran mikro dan makro</p> <p><b>Menanya :</b></p> <p>Menggali pertanyaan terhadap hasil pengamatan yang telah dilakukan dari penugasan terhadap lingkungan pemasaran mikro dan makro</p> <p><b>Mengeksplorasi:</b> Mengumpulkan data/informasi tentang masalah lingkungan pemasaran mikro dan makro</p> <p><b>Mengasosiasi :</b></p> <p>Menguraikan kembali informasi yang diperoleh tentang lingkungan pemasaran mikro dan makro</p>	<p><b>Tugas :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi kelompok</li> <li>• Membuat notula</li> <li>• Merangkum hasil diskusi</li> </ul> <p><b>Observasi</b></p> <p>Cecklist lembar pengamatan kegiatan diskusi kelompok</p> <p><b>Tes :</b></p> <p>Test tertulis bentuk uraian / ganda</p>	14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan ajar Kemdikbud</li> <li>• Media cetak</li> <li>• Media elektronik</li> </ul>
--	---	---	--	----	---

		<b>Mengomunikasikan:</b>  Menjelaskan/mempresentasikan hasil diskusi kelompok dalam bentuk tertulis tentang lingkungan pemasaran mikro dan makro			
--	--	--	--	--	--

<p>3.3. Mengidentifikasi jenis-jenis pengelolaan usaha</p> <p>4.3 Mengklasifikasikan berbagai jenis pengelolaan Usaha</p>	<p>Jenis-jenis pengelolaan usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perseorangan</li> <li>• Badan Usaha</li> </ul>	<p><b>Mengamati :</b></p> <p>Jenis-jenis pengelolaan usaha dari buku sumber yang relevan.</p> <p><b>Menanya :</b></p> <p>Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menanyakan hal tentang jenis- jenis pengelolaan usaha.</p> <p><b>Eksperimen/explore :</b></p> <p>Mengumpulkan berbagai informasi tentang jenis-jenis pengelolaan usaha</p> <p><b>Asosiasi :</b></p> <p>Menguraikan kembali informasi tentang jenis-jenis pengelolaan usaha</p> <p><b>Komunikasi :</b></p>	<p><b>Tugas :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi kelompok</li> <li>• Membuat notula</li> <li>• Merangkum hasil diskusi</li> </ul> <p><b>Observasi</b></p> <p>Cecklis lembar pengamatan kegiatan diskusi kelompok</p> <p><b>Tes :</b></p> <p>Test tertulis bentuk uraian / ganda</p>	14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan Ajar kemdikbud</li> <li>• Media cetak</li> <li>• Media elektronik</li> </ul>
---	--	---	---	----	---



		Memberikan pendapat masukan Tanya jawab selama proses diskusi			
3.4 Mengidentifikasi model pemasaran 4.4 Mengklasifikasikan berbagai model pemasaran	Model-model pemasaran <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agraris</li> <li>• Ekstaktif</li> <li>• Industri</li> <li>• Perdagangan</li> <li>• Jasa</li> </ul>	<b>Mengamati :</b>  Membaca langkah-langkah observasi pasar dari buku sumber yang relevan.  <b>Menanya :</b>  Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menanyakan hal tentang langkah langkah observasi pasar.	<b>Observasi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceklist lembar pengamatan kegiatan diskusi kelompok</li> </ul> <b>Portofolio</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laporan tertulis kelompok</li> </ul>	<b>14</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan ajar Kemdikbud</li> <li>• Media cetak</li> <li>• Media elektronik</li> </ul>

		<p><b>Eksperimen/explore :</b></p> <p>Mengumpulkan berbagai informasi tentang langkah-langkah observasi pasar</p> <p><b>Asosiasi :</b></p> <p>Menguraikan kembali informasi tentang langkah-langkah observasi pasar</p> <p><b>Komunikasi :</b></p> <p>Memberikan pendapat masukan Tanya jawab selama proses diskusi</p>	<p><b>Tes</b></p> <p>Membuat pola salah satu model perusahaan</p>		
--	--	---	---	--	--

KISI-KISI SOAL ULANGAN HARIAN

Paket keahlian : Pemasaran  
Mata Pelajaran : Perencanaan Pemasaran

Kelas : X PM 1,2  
Semester : Gasal

No	Kode Komp	Kompetensi Dasar	Indikator	Indikator Soal	Soal			Ket.
					Bentuk	Jumlah	Nomor	
1		3.1. Mendeskripsikan Dasar Perencanaan Pemasaran	1. Pengertian tentang Pemasaran 2. Pengertian tentang penjualan 3. Tujuan pemasaran atau marketing objective 4. Konsep Inti Pemasaran 5. Konsep Inti Penjualan a. Tujuan b. Faktor-faktor c. Konsep Penjualan d. Volume Penjualan e. Tahapan Proses Penjualan	Menjelaskan pengertian tentang pemasaran dan penjualan	Pilihan Ganda	30	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 11,12,13,14,15 16,17,18,19,20 21,22,23,24,25 26,27,28,29,30	
				Menjelaskan tujuan pemasaran atau marketing objective  Menjelaskan konsep inti pemasaran dan konsep inti penjualan	Essay	5	1,2,3,4,5	

Mengetahui,  
Guru Pembimbing

Bageyo, S.Pd.Ekop  
NIP 19610111 198703 1 006

Mahasiswa

Raka Swandhita Hutomo  
NIM 12804244015

KISI-KISI SOAL ULANGAN HARIAN

Paket keahlian : Pemasaran  
Mata Pelajaran : Pengelolaan Usaha Pemasaran

Kelas : X PM 2  
Semester : Gasal

No	Kode Komp	Kompetensi Dasar	Indikator	Indikator Soal	Soal			Ket.
					Bentuk	Jumlah	Nomor	
1		3.2. Mendeskripsikan Dasar Pengelolaan Usaha Pemasaran	6. Pengertian tentang Pengelolaan Usaha Pemasaran 7. Ruang Lingkup Pengelolaan Usaha Pemasaran 8. Tujuan Pengelolaan Usaha Pemasaran	Menjelaskan pengertian tentang pengelolaan	Pilihan Ganda	30	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 11,12,13,14,15 16,17,18,19,20 21,22,23,24,25 26,27,28,29,30	
				Menjelaskan ruang lingkup pengelolaan usaha  Menjelaskan tujuan pengelolaan usaha	Essay	5	1,2,3,4,5	

Mengetahui,  
Guru Pembimbing

Mahasiswa

Drs. Krisnanto Hoesodo  
NIP 19630612 199011 1 002

Raka Swandhita Hutomo  
NIM 12804244015



PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO  
**DINAS PENDIDIKAN**  
**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Pengasih, Kulon Progo 55652, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636  
e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net>

---

**UH SEMESTER GASAL**  
**TAHUN PELAJARAN 2015/2016**

**LEMBAR SOAL**

**Mata Pelajaran** : **Perencanaan Pemasaran**  
**Kelas** : **X Pm**  
**Waktu** : **90 Menit**

**Pilihan Ganda**

1. Apabila volume penjualan dirasakan cukup besar sesuai dengan yang diinginkan serta cukup mantap, maka umumnya perusahaan menurunkan kegiatan promosi :
  - a. Tujuan pemasaran
  - b. Penciptaan, penawaran
  - c. Kebutuhan, keinginan
  - d. Pemenuhan kebutuhan manusia
  - e. Penukaran nilai suatu produk antara penjual
2. Dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhannya dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan ...
  - a. Pemenuhan kebutuhan manusia
  - b. Proses sosial dan manajerial
  - c. Penciptaan, penawaran
  - d. Kebutuhan, keinginan
  - e. Pemenuhan nilai suatu produk antara penjual
3. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari hal berikut, kecuali ...
  - a. Pemenuhan produk (product)
  - b. Penetapan harga (price)
  - c. Pengiriman barang (place)
  - d. Mempromosikan barang (promotion)
  - e. Penukaran nilai produk antara penjual dan pembeli
4. Keinginan manusia akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan ketersediaan untuk membelinya disebut ...
  - a. Permintaan
  - b. Keinginan
  - c. Pemasar
  - d. Proses sosial dan manajerial
  - e. Penciptaan, penawaran
5. Bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual dinamakan ...
  - a. Keinginan
  - b. Pemasar

- c. Proses sosial dan manajerial
  - d. Penciptaan, penawaran
  - e. Kebutuhan
6. Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut ...
    - a. Pemasar
    - b. Proses sosial dan manajerial
    - c. Penciptaan, penawaran
    - d. Kebutuhan
    - e. Penukaran informasi antara penjual dan pembeli
  7. Dengan keinginan dan kebutuhan serta keterbatasan sumber daya tersebut munculah istilah ...
    - a. Keinginan
    - b. Pemasar
    - c. Permintaan
    - d. Manajerial
    - e. Penawaran
  8. Kepuasan pelanggan berkaitan erat dengan mutu, yang saat ini ada istilah ...
    - a. Kualitas barang
    - b. Selera konsumen
    - c. Servis terhadap pelanggan
    - d. Total Quality Management (TQM)
    - e. Perencanaan dalam pemasaran
  9. Dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan ...
    - a. Pemenuhan kebutuhan manusia
    - b. Proses sosial dan manajerial
    - c. Penciptaan, penawaran
    - d. Penukaran nilai suatu produk antara penjual
    - e. Kebutuhan/ keinginan
  10. Untuk dimiliki atau dikonsumsi sehingga konsumen dapat memuaskan kebutuhan sekaligus keinginannya, sesuatu itu disebut ...
    - a. Produk
    - b. Permintaan
    - c. Keinginan
    - d. Pemasar
    - e. Proses sosial dan manajerial
  11. Konsep penjualan adalah suatu konsep produk dalam menentukan arah kegiatan tukar menukar. Dalam konsep penjualan dikandung orientasi produk penjualan dengan dasar sebagai berikut ...
    - a. Pemasar
    - b. Manajerial
    - c. Penciptaan, penawaran
    - d. Kebutuhan/ keinginan
    - e. Para konsumen cenderung menolak membeli sebagian besar barang yang tidak penting
  12. Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah, kecuali ...
    - a. Jenis pasarnya
    - b. Daya belinya
    - c. Frekuensi pembeliannya
    - d. Keinginan dan kebutuhannya

- e. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
13. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, kecuali ...
    - a. Kualitas barang
    - b. Selera konsumen
    - c. Servis terhadap pelanggan
    - d. Persaingan menurunkan harga jual
    - e. Mencapai tingkat penjualan tertentu
  14. Berikut tahapan proses penjualan bermula, kecuali ...
    - a. Persiapan sebelum penjualan
    - b. Penentuan lokasi pembeli potensial
    - c. Pendekatan pendahuluan
    - d. Melakukan penjualan
    - e. Penjualan sesudah pelayanan
  15. Selisih antara nilai total yang dinikmati pelanggan karena memiliki serta menggunakan suatu produk dan biaya total yang menyertai produk tersebut disebut ...
    - a. Nilai produk
    - b. Nilai pelanggan
    - c. Nilai transaksi
    - d. Nilai kualitas
    - e. Nilai mutu
  16. Perdagangan antara dua pihak, yang paling sedikit melibatkan dua macam nilai, persetujuan mengenai kondisi, waktu dan tempat merupakan pengertian dari ...
    - a. Transaksi
    - b. Pertukaran
    - c. Hubungan
    - d. Produk
    - e. Pasar
  17. Isitilah Total Quality Management (TQM) berkaitan erat dengan ...
    - a. Kepuasan pelanggan
    - b. Pasar
    - c. Mutu
    - d. Hubungan
    - e. Penawaran
  18. Perencanaan pemasaran secara garis besarnya memiliki 3 tahapan, yaitu :
    - a. Menetapkan sasaran, Merumuskan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut, Memonitor hasil yang diperoleh.
    - b. Menetapkan sasaran, Memonitor hasil yang diperoleh, Memberikan keuntungan/profit yang lebih.
    - c. Merumuskan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut, Memonitor hasil yang diperoleh, Memberikan keuntungan/profit yang lebih.
    - d. Memonitor hasil yang diperoleh, Memberikan keuntungan/profit yang lebih, Memberikan pasar dan jaringan yang luas.
    - e. Memonitor hasil yang diperoleh, Memberikan keuntungan/profit yang lebih, Memberikan fasilitas transaksi yang baik.
  19. Sesuatu yang terdiri dari perusahaan dan semua pihak-pihak pendukung; pelanggan, supplier, distributor, pengecer, agen iklan, ilmuwan dan pihak lain yang bersama-sama dengan firm telah membangun hubungan bisnis yang saling menguntungkan disebut ...
    - a. Pasar
    - b. Hubungan
    - c. Jaringan

- d. Pertukaran
  - e. Kepuasan konsumen
20. Produsen berpendapat bahwa agar konsumen membeli produk yang dihasilkan oleh organisasi maka harus ada upaya aktif dan produsen untuk melakukan usaha penjualan yang agresif. Merupakan konsep ...
- a. Pembelian
  - b. Penjualan
  - c. Penawaran
  - d. Permintaan
  - e. Pemasaran
21. Dalam praktek kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain, kecuali :
- a. Kondisi dan kemampuan penjualan
  - b. Kondisi pasar
  - c. Modal
  - d. Kondisi organisasi perusahaan
  - e. Kondisi konsumen
22. Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :
- a. Jenis/karakteristik, harga transport dan syarat penjualan
  - b. Jenis/karakteristik, syarat penjualan dan syarat penawaran
  - c. Jenis/karakteristik, harga produk dan syarat penjualan
  - d. Harga produk, syarat penawaran dan syarat penjualan
  - e. Harga produk, syarat penjualan dan harga transport
23. Faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain :
- a. Jenis pasar, kelompok pembeli, frekuensi pembelian, keinginan/kebutuhan
  - b. Jenis pasar, kelompok pembeli, keinginan/kebutuhan, modal
  - c. Jenis pasar, kelompok pembeli, keinginan/kebutuhan, kondisi organisasi perusahaan
  - d. Jenis pasar, kelompok pembeli, kondisi organisasi perusahaan, modal
  - e. Jenis pasar, kelompok pembeli, kondisi organisasi perusahaan, faktor lain
24. Berusaha mencapai tingkat penjualan tertentu, berusaha mencapai laba/profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Merupakan ...
- a. Tujuan penjualan
  - b. Tujuan pemasaran
  - c. Tujuan periklanan
  - d. Tujuan kampanye
  - e. Tujuan peragaan
25. Pengertian volume penjualan adalah ...
- a. Umpak balik dari kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - b. Umpak balik dari kegiatan penawaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - c. Umpak balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - d. Umpak balik dari kegiatan selera konsumen yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - e. Umpak balik dari kegiatan permintaan yang dilaksanakan oleh perusahaan.
26. Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjual dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan. Merupakan tahapan ...
- a. Penentuan lokasi pembeli potensial
  - b. Persiapan sebelum penjualan
  - c. Melakukan penjualan



- d. Pelayanan sesudah penjualan
  - e. Pendekatan pendahuluan
27. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan. Merupakan tahapan ...
- a. Pendekatan pendahuluan
  - b. Persiapan sebelum penjualan
  - c. Pelayanan sesudah penjualan
  - d. Melakukan penjualan
  - e. Penentuan lokasi pembeli potensial
28. Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik mereka dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli. Merupakan tahapan ...
- a. Melakukan penjualan
  - b. Persiapan sebelum penjualan
  - c. Pelayanan sesudah penjualan
  - d. Penentuan lokasi pembeli potensial
  - e. Pendekatan pendahuluan
29. Bagian yang atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima di bagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksanya ke bagian gudang. Merupakan bagian ...
- a. Penjualan
  - b. Kredit
  - c. Gudang
  - d. Pengiriman
  - e. Penagihan
30. Bagian yang bertugas membuat faktur penjualan dan kemudian didistribusikannya adalah bagian ...
- a. Penjualan
  - b. Kredit
  - c. Gudang
  - d. Pengiriman
  - e. Penagihan

#### Essay

1. Jelaskan perbedaan antara pemasaran dan penjualan!
2. Pada umumnya perusahaan mempunyai 3 tujuan umum dalam penjualannya. Sebutkan!
3. Sebutkan faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan! Jelaskan secara singkat!
4. Berikan pengertiannya secara singkat dan jelas :
  - a. Kebutuhan
  - b. Keinginan
  - c. Produk
  - d. Kepuasan pelanggan
  - e. Mutu
5. Apa tujuan dari Total Quality Management (TQM)? Jelaskan!



PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO  
**DINAS PENDIDIKAN**  
**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Pengasih, Kulon Progo 55652, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636  
e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net>

---

**UH SEMESTER GASAL**  
**TAHUN PELAJARAN 2015/2016**

**LEMBAR SOAL**

**Mata Pelajaran** : **Pengelolaan Usaha Pemasaran**  
**Kelas** : **X PM**  
**Waktu** : **90 Menit**

1. Kegiatan Ekstraksi atau penarikan sumberdaya yang tersedia dalam kondisi alamiah termasuk kedalam produksi .....
  - a. Alami
  - b. Buatan
  - c. Primer
  - d. Sekunder
  - e. Tersier
2. Yang tidak termasuk kedalam aspek distribusi dalam kegiatan usaha adalah .....
  - a. Penyimpanan barang baku
  - b. Pengemasan
  - c. Pengendalian persediaan
  - d. Penarikan sumber daya
  - e. Transportasi kepada konsumen
3. Di bawah ini yang mempengaruhi pola konsumsi seseorang terhadap suatu barang, kecuali .....
  - a. Selera
  - b. Pendapatan
  - c. Mutu barang
  - d. Harga barang
  - e. Penjual
4. Pabrik genting di Kokap merupakan salah satu jenis usaha di bidang ....
  - a. Perusahaan dagang
  - b. Perusahaan manufaktur
  - c. Perusahaan jasa
  - d. Perusahaan pertanian
  - e. Perusahaan rakyat
5. Dibawah ini yang dapat menjadi gagasan untuk membuka sebuah usaha adalah .....
  1. Produk yang sudah ada
  2. Ancaman dari pesaing
  3. Media informasi
  4. Keadaan ekonomi
  5. Lembaga dagang
    - a. 1 dan 2
    - b. 2 dan 3
    - c. 1 dan 3
    - d. 3 dan 5
    - e. 4 dan 5
6. Sesuatu yang akan dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Agar dapat dicapai dengan efektif dan efisien harus dibuat spesifik, terukur

dan disertai indikator-indikator yang lebih rinci, merupakan pengertian dari .....

- a. Prinsip Usaha
  - b. Sasaran Usaha
  - c. Langkah Usaha
  - d. Sistematika Usaha
  - e. Jenis Usaha
7. Dalam mengelola usahanya, seseorang perlu meningkatkan, kecuali .....
- a. Penjualan
  - b. Laba
  - c. Aset
  - d. Unit usaha
  - e. Biaya produksi
8. Ketika akan mendirikan sebuah usaha perlu kita memahami jenis usaha yang akan kita pilih, ini merupakan bagian dari .....
- a. Prinsip Usaha
  - b. Sasaran Usaha
  - c. Langkah Usaha
  - d. Sistematika Usaha
  - e. Jenis Usaha
9. Ada atau tidaknya modal yang cukup termasuk dalam
- a. Faktor keberhasilan usaha
  - b. Faktor pengembangan usaha
  - c. Faktor eksistensi
  - d. Faktor keberuntungan
  - e. Faktor keyakinan
10. Di bawah ini yang merupakan tujuan dilakukannya studi kelayakan usaha adalah .....
- a. Untuk menghitung laba yang kita peroleh
  - b. Untuk menentukan dan memilih banyaknya karyawan yang akan di tempatkan
  - c. Untuk menghindari keberlanjutan penanaman modal yang ternyata tidak menguntungkan
  - d. Untuk mengetahui ancaman dari para pesaing
  - e. Untuk mengetahui kelemahan usaha yang ada
11. Suatu metode penyusunan strategi perusahaan yang bersifat satu unit bisnis tunggal, dengan cara ini perusahaan dapat menentukan strategi yang efektif,berlandaskan pada kekuatan,mengatasi ancaman, dan kelemahan perusahaan. Merupakan pengertian .....
- a. Analisis SWOT
  - b. Sistematika pendirian usaha
  - c. Prinsip usaha
  - d. Sasaran usaha
  - e. Sistem usaha
12. Dibawah ini yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan usaha, kecuali .....
- a. Aspek Pasar
  - b. Aspek Keuangan
  - c. Aspek Teknis
  - d. Aspek Distribusi
  - e. Aspek Hukum
13. Hal-hal yang ada di masyarakat yang mempunyai pengaruh positif terhadap usaha kita dan dapat menjadi gagasan usaha kita adalah .....
- a. Strength
  - b. Weakness
  - c. Opportunity
  - d. Threat
  - e. Fairless
14. Dibawah ini yang tidak termasuk kedalam analisis SWOT adalah .....
- a. Strength
  - b. Weakness
  - c. Opportunity

- d. Threat
  - e. Fairless
15. Agar di dalam menjalankan usahanya seseorang tidak ragu-ragu dan cemas akan usahanya dengan cara .....
    - a. Menghindari resiko
    - b. Menghindari persaingan
    - c. Percaya pada orang lain
    - d. Percaya pada diri sendiri
    - e. Meningkatkan jumlah modal
  16. Suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu disebut ...
    - a. Pengelolaan
    - b. Usaha
    - c. Perencanaan
    - d. Pengorganisasian
    - e. Pelaksanaan Usaha
  17. Keseluruhan kegiatan yang dijalankan orang-orang atau badan secara teratur dan terus menerus, yaitu berupa kegiatan mengadakan barang atau jasa maupun untuk dijual dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal disebut ...
    - a. Perencanaan
    - b. Pengelolaan
    - c. Usaha
    - d. Pengorganisasian
    - e. Pelaksanaan Usaha
  18. Pengertian pengelolaan usaha adalah ...
    - a. Cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan perusahaan.
    - b. Cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan orang lain.
    - c. Cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan pemerintah.
    - d. Cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan lembaga-lembaga.
    - e. Cara untuk menangani pelaksanaan suatu kegiatan yang terprogram dengan baik melalui kerja sama dengan badan swasta.
  19. Beberapa manfaat yang diperoleh dari pengelolaan usaha adalah :
    - a. Memiliki usaha yang berbadan swasta jelas
    - b. Memilih bisnis yang tidak feasible untuk dijalankan berdasarkan studi kelayakan yang dilakukan
    - c. Memiliki laporan keuangan
    - d. Memiliki perencanaan pengembangan dan operasional usaha yang belum jelas
    - e. Semuanya benar
  20. Pengertian dari tujuan usaha adalah :
    - a. Sesuatu yang nantinya akan ditargetkan tembus pasar
    - b. Sesuatu yang akan dipasarkan ke tempat-tempat strategis
    - c. Sesuatu yang akan menghasilkan para pemasar profesional
    - d. Sesuatu yang targetnya bersifat kuantitatif dan pencapaian tersebut merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan
    - e. Sesuatu yang targetnya bersifat kuantitatif dan pencapaian tersebut merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan
  21. Apa yang dimaksud dengan visi perusahaan?
    - a. Pandangan yang masih dalam angan
    - b. Pandangan yang ditargetkan harus tercapai

- c. Pandangan yang menuju arah kesuksesan
  - d. Pandangan yang masih berpatokan dengan misi
  - e. Pandangan yang jauh kedepan
22. Tingkatan untuk mewujudkan visi perusahaan, setiap udaha/perusahaan harus mempunyai tujuan yang jelas arahnya disebut ...
- a. Misi perusahaan
  - b. Visi perusahaan
  - c. Target perusahaan
  - d. Organisasi perusahaan
  - e. Layanan perusahaan
23. Dalam merumuskan misi perusahaan hal yang perlu diperhatikan antara lain :
- a. Produk
  - b. Kualitas produk
  - c. Produk dan pelayanan jasa
  - d. Masyarakat yang akan dilayani
  - e. Benar semua
24. Laba bersih yang akan dicapai setelah biaya-biaya dan pajak, harus tumbuh melebihi indeks biaya hidup. Merupakan ...
- a. Kedudukan pasar
  - b. Kemampuan menghasilkan laba
  - c. Sumber daya manusia
  - d. Pengembangan Usaha
  - e. Sumber daya keuangan
25. Adanya keterkaitan bidang-bidang usaha dengan unsur-unsur lingkungan masyarakat dan sistem politik, ekonomi dan sistem hukum. Merupakan ...
- a. Sistematika pendirian usaha
  - b. Pertimbangan memilih jenis usaha
  - c. Sifat sistem usaha
  - d. Sarana dalam usaha
  - e. Sumber daya usaha
26. Ada 3 masalah pokok dalam pemilihan jenis usaha yaitu ...
- a. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan jenis usaha yang dipilih
  - b. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan sumber daya usaha
  - c. Motivasi usaha, sumber daya usaha dan sarana usaha
  - d. Motivasi usaha, sumber daya usaha dan jenis usaha yang dipilih
  - e. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan sarana usaha
27. Keahlian yang harus dimiliki untuk merencanakan, mengendalikan dan mengawasi usaha adalah pengertian dari ...
- a. Pengawasan
  - b. Pajak
  - c. Kemampuan manajerial
  - d. Resiko
  - e. Kebutuhan waktu
28. Kemampuan pemilik usaha dalam melakukan pengawasan aktivitas bisnisnya adalah pengertian dari ...
- a. Pengawasan
  - b. Pajak
  - c. Kemampuan manajerial
  - d. Resiko
  - e. Kebutuhan waktu
29. Memiliki cukup waktu untuk mengoperasikan usaha dan mengarahkan karyawannya adalah pengertian dari ...

- a. Pengawasan
  - b. Pajak
  - c. Kemampuan manajerial
  - d. Resiko
  - e. Kebutuhan waktu
30. Aspek yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan usaha adalah :
- a. Aspek pasar, keuangan, teknis, manajemen, hukum dan ekonomi sosial
  - b. Aspek pasar, keuangan, konsumen, produsen, hukum dan ekonomi sosial
  - c. Aspek pasar, perusahaan, konsumen, produsen, hukum dan ekonomi sosial
  - d. Aspek pasar, konsumen, produsen, hukum dan ekonomi sosial
  - e. Aspek pasar, keuangan, teknis, konsumen, hukum dan ekonomi sosial

### Essay

1. Jelaskan perbedaannya antara pemasaran dan pengelolaan usaha?
2. Berikan urutan sistematika pendirian usaha!
3. Sebutkan dan jelaskan apa yang menjadi peluang seseorang untuk membuka usaha ?
4. Mengapa pengelolaan menjadi sangat penting didalam mendirikan sebuah usaha ?
5. Apa yang dimaksud dengan SWOT? Jelaskan analisisnya!



PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO

**DINAS PENDIDIKAN**

**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Pengasih, Kulon Progo 55652, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636

e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net>

---

**UH SEMESTER GASAL  
TAHUN PELAJARAN 2015/2016**

**LEMBAR SOAL REMIDIAL**

**Mata Pelajaran : Perencanaan Pemasaran**  
**Kelas : X Pm**  
**Waktu : 90 Menit**

Pilihan Ganda

1. Dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhannya dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan ...
  - a. Pemenuhan kebutuhan manusia
  - b. Proses sosial dan manajerial
  - c. Penciptaan, penawaran
  - d. Kebutuhan, keinginan
  - e. Pemenuhan nilai suatu produk antara penjual
2. Keinginan manusia akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan ketersediaan untuk membelinya disebut ...
  - a. Permintaan
  - b. Keinginan
  - c. Pemasar
  - d. Proses sosial dan manajerial
  - e. Penciptaan, penawaran
3. Bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual dinamakan ...
  - a. Keinginan
  - b. Pemasar
  - c. Proses sosial dan manajerial
  - d. Penciptaan, penawaran
  - e. Kebutuhan
4. Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut ...
  - a. Pemasar
  - b. Proses sosial dan manajerial
  - c. Penciptaan, penawaran
  - d. Kebutuhan
  - e. Penukaran informasi antara penjual dan pembeli
5. Dengan keinginan dan kebutuhan serta keterbatasan sumber daya tersebut munculah istilah ...
  - a. Keinginan
  - b. Pemasar
  - c. Permintaan
  - d. Manajerial

- e. Penawaran
- 6. Dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan ...
  - a. Pemenuhan kebutuhan manusia
  - b. Proses sosial dan manajerial
  - c. Penciptaan, penawaran
  - d. Penukaran nilai suatu produk antara penjual
  - e. Kebutuhan/ keinginan
- 7. Untuk dimiliki atau dikonsumsi sehingga konsumen dapat memuaskan kebutuhan sekaligus keinginannya, sesuatu itu disebut ...
  - a. Produk
  - b. Permintaan
  - c. Keinginan
  - d. Pemasar
  - e. Proses sosial dan manajerial
- 8. Konsep penjualan adalah suatu konsep produk dalam menentukan arah kegiatan tukar menukar. Dalam konsep penjualan dikandung orientasi produk penjualan dengan dasar sebagai berikut ...
  - a. Pemasar
  - b. Manajerial
  - c. Penciptaan, penawaran
  - d. Kebutuhan/ keinginan
  - e. Para konsumen cenderung menolak membeli sebagian besar barang yang tidak penting
- 9. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, kecuali ...
  - a. Kualitas barang
  - b. Selera konsumen
  - c. Servis terhadap pelanggan
  - d. Persaingan menurunkan harga jual
  - e. Mencapai tingkat penjualan tertentu
- 10. Berikut tahapan proses penjualan bermula, kecuali ...
  - a. Persiapan sebelum penjualan
  - b. Penentuan lokasi pembeli potensial
  - c. Pendekatan pendahuluan
  - d. Melakukan penjualan
  - e. Penjualan sesudah pelayanan
- 11. Perdagangan antara dua pihak, yang paling sedikit melibatkan dua macam nilai, persetujuan mengenai kondisi, waktu dan tempat merupakan pengertian dari ...
  - a. Transaksi
  - b. Pertukaran
  - c. Hubungan
  - d. Produk
  - e. Pasar
- 12. Istilah Total Quality Management (TQM) berkaitan erat dengan ...
  - a. Kepuasan pelanggan
  - b. Pasar
  - c. Mutu
  - d. Hubungan
  - e. Penawaran



13. Sesuatu yang terdiri dari perusahaan dan semua pihak-pihak pendukung; pelanggan, supplier, distributor, pengecer, agen iklan, ilmuwan dan pihak lain yang bersama-sama dengan firm telah membangun hubungan bisnis yang saling menguntungkan disebut ...
  - a. Pasar
  - b. Hubungan
  - c. Jaringan
  - d. Pertukaran
  - e. Kepuasan konsumen
14. Produsen berpendapat bahwa agar konsumen membeli produk yang dihasilkan oleh organisasi maka harus ada upaya aktif dan produsen untuk melakukan usaha penjualan yang agresif. Merupakan konsep ...
  - a. Pembelian
  - b. Penjualan
  - c. Penawaran
  - d. Permintaan
  - e. Pemasaran
15. Dalam praktek kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain, kecuali :
  - a. Kondisi dan kemampuan penjualan
  - b. Kondisi pasar
  - c. Modal
  - d. Kondisi organisasi perusahaan
  - e. Kondisi konsumen
16. Berusaha mencapai tingkat penjualan tertentu, berusaha mencapai laba/profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Merupakan ...
  - a. Tujuan penjualan
  - b. Tujuan pemasaran
  - c. Tujuan periklanan
  - d. Tujuan kampanye
  - e. Tujuan peragaan
17. Pengertian volume penjualan adalah ...
  - a. Umpak balik dari kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - b. Umpak balik dari kegiatan penawaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - c. Umpak balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - d. Umpak balik dari kegiatan selera konsumen yang dilaksanakan oleh perusahaan.
  - e. Umpak balik dari kegiatan permintaan yang dilaksanakan oleh perusahaan.
18. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan. Merupakan tahapan ...
  - a. Pendekatan pendahuluan
  - b. Persiapan sebelum penjualan
  - c. Pelayanan sesudah penjualan
  - d. Melakukan penjualan
  - e. Penentuan lokasi pembeli potensial
19. Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik mereka dan

akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli. Merupakan tahapan ...

- a. Melakukan penjualan
  - b. Persiapan sebelum penjualan
  - c. Pelayanan sesudah penjualan
  - d. Penentuan lokasi pembeli potensial
  - e. Pendekatan pendahuluan
20. Bagian yang atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima di bagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksanya ke bagian gudang. Merupakan bagian ...
- a. Penjualan
  - b. Kredit
  - c. Gudang
  - d. Pengiriman
  - e. Penagihan

#### Essay

1. Apa tujuan dari pemasaran?
2. Pada umumnya perusahaan mempunyai 3 tujuan umum dalam penjualannya. Sebutkan!
3. Sebutkan faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan! Jelaskan secara singkat!
4. Berikan pengertiannya secara singkat dan jelas :
  - f. Kebutuhan
  - g. Keinginan
  - h. Produk
5. Apa tujuan dari Total Quality Management (TQM)? Jelaskan!



PEMERINTAH KABUPATEN KULON PROGO  
**DINAS PENDIDIKAN**  
**SMK NEGERI 1 PENGASIH**

Jl. Kawijo 11 Pengasih, Kulon Progo 55652, Telp. (0274) 773081, Fax. (0274) 774636  
e-mail : [smk1png@yahoo.com](mailto:smk1png@yahoo.com) website : <http://www.smkn1pengasih.net>

---

**UH SEMESTER GASAL**  
**TAHUN PELAJARAN 2015/2016**

**LEMBAR SOAL REMIDIAL**

**Mata Pelajaran** : **Pengelolaan Usaha Pemasaran**  
**Kelas** : **X PM**  
**Waktu** : **90 Menit**

1. Yang tidak termasuk kedalam aspek distribusi dalam kegiatan usaha adalah .....
  - a. Penyimpanan barang baku
  - b. Pengemasan
  - c. Pengendalian persediaan
  - d. Penarikan sumber daya
  - e. Transportasi kepada konsumen
2. Di bawah ini yang mempengaruhi pola konsumsi seseorang terhadap suatu barang, kecuali .....
  - a. Selera
  - b. Pendapatan
  - c. Mutu barang
  - d. Harga barang
  - e. Penjual
3. Pabrik genting di Kokap merupakan salah satu jenis usaha di bidang ....
  - a. Perusahaan dagang
  - b. Perusahaan manufaktur
  - c. Perusahaan jasa
  - d. Perusahaan pertanian
  - e. Perusahaan rakyat
4. Dibawah ini yang dapat menjadi gagasan untuk membuka sebuah usaha adalah ....
  1. Produk yang sudah ada
  2. Ancaman dari pesaing
  3. Media informasi
  4. Keadaan ekonomi
  5. Lembaga dagang
  - a. 1 dan 2
  - b. 2 dan 3
  - c. 1 dan 3
  - d. 3 dan 5
  - e. 4 dan 5
5. Sesuatu yang akan dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Agar dapat dicapai dengan efektif dan efisien harus dibuat spesifik, terukur dan disertai indikator-indikator yang lebih rinci, merupakan pengertian dari .....
  - a. Prinsip Usaha
  - b. Sasaran Usaha
  - c. Langkah Usaha

- d. Sistematika Usaha
  - e. Jenis Usaha
6. Dalam mengelola usahanya, seseorang perlu meningkatkan, kecuali ....
    - a. Penjualan
    - b. Laba
    - c. Aset
    - d. Unit usaha
    - e. Biaya produksi
  7. Ada atau tidaknya modal yang cukup termasuk dalam
    - a. Faktor keberhasilan usaha
    - b. Faktor pengembangan usaha
    - c. Faktor eksistensi
    - d. Faktor keberuntungan
    - e. Faktor keyakinan
  8. Di bawah ini yang merupakan tujuan dilakukannya studi kelayakan usaha adalah .....
    - a. Untuk menghitung laba yang kita peroleh
    - b. Untuk menentukan dan memilih banyaknya karyawan yang akan di tempatkan
    - c. Untuk menghindari keberlanjutan penanaman modal yang ternyata tidak menguntungkan
    - d. Untuk mengetahui ancaman dari para pesaing
    - e. Untuk mengetahui kelemahan usaha yang ada
  9. Dibawah ini yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan usaha, kecuali .....
    - a. Aspek Pasar
    - b. Aspek Keuangan
    - c. Aspek Teknis
    - d. Aspek Distribusi
    - e. Aspek Hukum
  10. Hal-hal yang ada di masyarakat yang mempunyai pengaruh positif terhadap usaha kita dan dapat menjadi gagasan usaha kita adalah ....
    - a. Strength
    - b. Weakness
    - c. Opportunity
    - d. Threat
    - e. Fairless
  11. Dibawah ini yang tidak termasuk kedalam analisis SWOT adalah ....
    - a. Strength
    - b. Weakness
    - c. Opportunity
    - d. Threat
    - e. Fairless
  12. Suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu disebut ...
    - a. Pengelolaan
    - b. Usaha
    - c. Perencanaan
    - d. Pengorganisasian
    - e. Pelaksanaan Usaha
  13. Beberapa manfaat yang diperoleh dari pengelolaan usaha adalah :
    - a. Memiliki usaha yang berbadan swasta jelas
    - b. Memilih bisnis yang tidak feasible untuk dijalankan berdasarkan studi kelayakan yang dilakukan
    - c. Memiliki laporan keuangan
    - d. Memiliki perencanaan pengembangan dan operasional usaha yang belum jelas
    - e. Semuanya benar
  14. Tingkatan untuk mewujudkan visi perusahaan, setiap udaha/perusahaan harus mempunyai tujuan yang jelas arahnya disebut ...

- a. Misi perusahaan
  - b. Visi perusahaan
  - c. Target perusahaan
  - d. Organisasi perusahaan
  - e. Layanan perusahaan
15. Dalam merumuskan misi perusahaan hal yang perlu diperhatikan antara lain :
- a. Produk
  - b. Kualitas produk
  - c. Produk dan pelayanan jasa
  - d. Masyarakat yang akan dilayani
  - e. Benar semua
16. Adanya keterkaitan bidang-bidang usaha dengan unsur-unsur lingkungan masyarakat dan sistem politik, ekonomi dan sistem hukum. Merupakan ...
- a. Sistematis pendirian usaha
  - b. Pertimbangan memilih jenis usaha
  - c. Sifat sistem usaha
  - d. Sarana dalam usaha
  - e. Sumber daya usaha
17. Ada 3 masalah pokok dalam pemilihan jenis usaha yaitu ...
- a. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan jenis usaha yang dipilih
  - b. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan sumber daya usaha
  - c. Motivasi usaha, sumber daya usaha dan sarana usaha
  - d. Motivasi usaha, sumber daya usaha dan jenis usaha yang dipilih
  - e. Motivasi usaha, efisiensi usaha dan sarana usaha
18. Kemampuan pemilik usaha dalam melakukan pengawasan aktivitas bisnisnya adalah pengertian dari ...
- a. Pengawasan
  - b. Pajak
  - c. Kemampuan manajerial
  - d. Resiko
  - e. Kebutuhan waktu
19. Memiliki cukup waktu untuk mengoperasikan usaha dan mengarahkan karyawannya adalah pengertian dari ...
- a. Pengawasan
  - b. Pajak
  - c. Kemampuan manajerial
  - d. Resiko
  - e. Kebutuhan waktu
20. Suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu disebut ...
- f. Pengelolaan
  - g. Usaha
  - h. Perencanaan
  - i. Pengorganisasian
  - j. Pelaksanaan Usaha

#### Essay

1. Jelaskan pengertian pengelolaan usaha?
2. Berikan urutan sistematis pendirian usaha!
3. Sebutkan dan jelaskan apa yang menjadi peluang seseorang untuk membuka usaha ?

4. Mengapa pengelolaan menjadi sangat penting didalam mendirikan sebuah usaha ?
5. Apa yang dimaksud dengan SWOT?

**DAFTAR NILAI KELAS X PM 1**  
**MATA PELAJARAN : PERENCANAAN PEMASARAN**

Nilai Max	100
-----------	-----

No	Nama	TUGAS 1	Konv	UH 1	Konv	Rerata	Konv
1	ADE NOVA SULISTYO RINI	91,00	3,64	98,00	3,92	3,78	A-
2	ALFINA DAMAYANTI	89,00	3,56	96,00	3,84	3,70	A-
3	ANGGI KRISMAWATI	92,00	3,68	96,00	3,84	3,76	A-
4	ANIK SETYOWATI	80,00	3,20	82,00	3,28	3,24	B+
5	BEKTI RITANTI	88,00	3,52	94,00	3,76	3,64	A-
6	DEFI KURNIAWATI	90,00	3,60	90,00	3,60	3,60	A-
7	DIANIDA HALIMAH RAHMA W	80,00	3,20	84,00	3,36	3,28	B+
8	DWI NURHAYATI	91,00	3,64	84,00	3,36	3,50	B+
9	ERNA SULISTYAWATI	87,00	3,48	92,00	3,68	3,58	A-
10	EVI ERMAWATI SUBEKTI	92,00	3,68	96,00	3,84	3,76	A-
11	FITRIANA LUTFI MAGFIROH	87,00	3,48	84,00	3,36	3,42	B+
12	HANA UMMI MUFIDA	87,00	3,48	76,00	3,04	3,26	B+
13	JENI FITRIANA	87,00	3,48	94,00	3,76	3,62	A-
14	LUSI ARYANNI SANTOSO	88,00	3,52	90,00	3,60	3,56	A-
15	MELANIA	89,00	3,56	90,00	3,60	3,58	A-
16	MILSA VITRI ANDRIANI	80,00	3,20	84,00	3,36	3,28	B+
17	NANIK PUJI LESTARI	89,00	3,56	88,00	3,52	3,54	A-
18	NIDA PUJIASRI	89,00	3,56	90,00	3,60	3,58	A-
19	RAFITA DEWI	87,00	3,48	84,00	3,36	3,42	B+
20	RIAS DHIASTUTI	88,00	3,52	90,00	3,60	3,56	A-
21	RINI RISTANTI	90,00	3,60	94,00	3,76	3,68	A-
22	RISA DESTIKA KUR'ANI	89,00	3,56	94,00	3,76	3,66	A-
23	RISMA AMALIA	87,00	3,48	94,00	3,76	3,62	A-
24	RISTA PERDANA RENITA S	88,00	3,52	94,00	3,76	3,64	A-
25	SANSTRI ARUM WIJAYANTI	90,00	3,60	96,00	3,84	3,72	A-
26	SITI ROHMAWATI	92,00	3,68	86,00	3,44	3,56	A-
27	SUNARNI	88,00	3,52	86,00	3,44	3,48	B+
28	SURYANI SETIYOWATI	87,00	3,48	75,00	3,00	3,24	B+
29	SUSANTI	87,00	3,48	82,00	3,28	3,38	B+
30	TITIK SUNDARI	88,00	3,52	94,00	3,76	3,64	A-
31	YUNIARTI	88,00	3,52	98,00	3,92	3,72	A-
32	YUNLIYANA	91,00	3,64	88,00	3,52	3,58	A-

Mengetahui  
 Guru Pembimbing

Mahasiswa

Bageyo, S. Pd.Ekop.  
 NIP 19610111 198703 1 006

Raka Swandhita Hutomo  
 NIM 12804244015

DAFTAR NILAI KELAS X PM 2  
MATA PELAJARAN : PERENCANAAN PEMASARAN

Nilai Max	100
-----------	-----

No	Nama	TUGAS 1	Konv	UH 1	Konv	Rerata	Konv
1	APRILIANA SAPUTRI	95,00	3,80	86,00	3,44	3,62	A-
2	ASRI AYU UTAMI	95,00	3,80	82,00	3,28	3,54	A-
3	AYU DWI JATININGRUM	98,00	3,92	75,00	3,00	3,46	B+
4	CAHRANI TRISNA PRASMINI	90,00	3,60	75,00	3,00	3,30	B+
5	CHINITA KORNIA ANGGRA E	95,00	3,80	75,00	3,00	3,40	B+
6	DWI WULAN RAMADANI	95,00	3,80	75,00	3,00	3,40	B+
7	EVI FEBIANI	98,00	3,92	82,00	3,28	3,60	A-
8	FAJRI PRIHATINI	95,00	3,80	76,00	3,04	3,42	B+
9	FIKA NOR ULIAH	90,00	3,60	82,00	3,28	3,44	B+
10	FINA MELANI	95,00	3,80	80,00	3,20	3,50	B+
11	FITRIA WAHYUNI	85,00	3,40	75,00	3,00	3,20	B+
12	GALUH RINATI UTAMI	98,00	3,92	80,00	3,20	3,56	A-
13	ISTI QOMAH	98,00	3,92	88,00	3,52	3,72	A-
14	LIA PUSPITASARI	98,00	3,92	75,00	3,00	3,46	B+
15	LILIS SUHARYANTI	95,00	3,80	80,00	3,20	3,50	B+
16	MEI PURNAWATI	95,00	3,80	82,00	3,28	3,54	A-
17	MEI SUSILOWATI	95,00	3,80	78,00	3,12	3,46	B+
18	MELY DUWI SUSANTI	98,00	3,92	75,00	3,00	3,46	B+
19	NOVITA RAHGIANI	98,00	3,92	90,00	3,60	3,76	A-
20	NURUL HIDAYAH	90,00	3,60	75,00	3,00	3,30	B+
21	QORINA	90,00	3,60	76,00	3,04	3,32	B+
22	RINDIANA PUSPA	90,00	3,60	75,00	3,00	3,30	B+
23	RISA SEPTI NOVITASARI	95,00	3,80	86,00	3,44	3,62	A-
24	RISKY PUTRI UTAMI	95,00	3,80	84,00	3,36	3,58	A-
25	RONA MARYANI	85,00	3,40	75,00	3,00	3,20	B+
26	SULI ASWORO	85,00	3,40	75,00	3,00	3,20	B+
27	TIAZ PRASTIKA	95,00	3,80	78,00	3,12	3,46	B+
28	VANIA APRILIA DEWIYANI	95,00	3,80	76,00	3,04	3,42	B+
29	WIDIA AFIFAH	98,00	3,92	92,00	3,68	3,80	A-
30	WIDIYA EKA ARIYANI	95,00	3,80	78,00	3,12	3,46	B+
31	YOLANDA NILA AYU YULI A	95,00	3,80	78,00	3,12	3,46	B+
32	YUNITA DWI LESTARI	90,00	3,60	75,00	3,00	3,30	B+

Mengetahui  
Guru Pembimbing

Mahasiswa

Bageyo, S. Pd.Ekop.  
NIP 19610111 198703 1 006

Raka Swandhita Hutomo  
NIM 12804244015



**DAFTAR NILAI KELAS X PM 2**  
**MATA PELAJARAN : PENGELOLAAN USAHA PEMASARAN**

Nilai Max	100
-----------	-----

No	Nama	TUGAS 1	Konv	TUGAS 2	Konv	UH1	Konv	Rerata	Konv
1	APRILIANA SAPUTRI	80,00	3,20	80,00	3,20	92,00	3,68	3,36	B+
2	ASRI AYU UTAMI	82,00	3,28	80,00	3,20	75,00	3,00	3,16	B
3	AYU DWI JATININGRUM	81,00	3,24	80,00	3,20	84,00	3,36	3,27	B+
4	CAHRANI TRISNA PRASMINI	82,00	3,28	80,00	3,20	84,00	3,36	3,28	B+
5	CHINITA KORNIA ANGGRA E	81,00	3,24	80,00	3,20	75,00	3,00	3,15	B
6	DWI WULAN RAMADANI	82,00	3,28	82,00	3,28	78,00	3,12	3,23	B+
7	EVI FEBIANI	80,00	3,20	80,00	3,20	75,00	3,00	3,13	B
8	FAJRI PRIHATINI	81,00	3,24	80,00	3,20	82,00	3,28	3,24	B+
9	FIKA NOR ULIAH	81,00	3,24	80,00	3,20	84,00	3,36	3,27	B+
10	FINA MELANI	81,00	3,24	80,00	3,20	76,00	3,04	3,16	B
11	FITRIA WAHYUNI	81,00	3,24	80,00	3,20	82,00	3,28	3,24	B+
12	GALUH RINATI UTAMI	80,00	3,20	80,00	3,20	80,00	3,20	3,20	B+
13	ISTI QOMAH	80,00	3,20	80,00	3,20	84,00	3,36	3,25	B+
14	LIA PUSPITASARI	80,00	3,20	80,00	3,20	76,00	3,04	3,15	B
15	LILIS SUHARYANTI	81,00	3,24	80,00	3,20	84,00	3,36	3,27	B+
16	MEI PURNAWATI	80,00	3,20	80,00	3,20	86,00	3,44	3,28	B+
17	MEI SUSILOWATI	81,00	3,24	80,00	3,20	78,00	3,12	3,19	B+
18	MELY DUWI SUSANTI	82,00	3,28	82,00	3,28	75,00	3,00	3,19	B+
19	NOVITA RAHGIANI	82,00	3,28	80,00	3,20	88,00	3,52	3,33	B+
20	NURUL HIDAYAH	81,00	3,24	80,00	3,20	75,00	3,00	3,15	B
21	QORINA	82,00	3,28	80,00	3,20	86,00	3,44	3,31	B+
22	RINDIANA PUSPA	82,00	3,28	80,00	3,20	84,00	3,36	3,28	B+
23	RISA SEPTI NOVITASARI	80,00	3,20	80,00	3,20	92,00	3,68	3,36	B+
24	RISKY PUTRI UTAMI	82,00	3,28	80,00	3,20	78,00	3,12	3,20	B+
25	RONA MARYANI	81,00	3,24	80,00	3,20	86,00	3,44	3,29	B+
26	SULI ASWORO	82,00	3,28	82,00	3,28	78,00	3,12	3,23	B+
27	TIAZ PRASTIKA	80,00	3,20	80,00	3,20	92,00	3,68	3,36	B+
28	VANIA APRILIA DEWIYANI	82,00	3,28	80,00	3,20	90,00	3,60	3,36	B+
29	WIDIA AFIFAH	81,00	3,24	80,00	3,20	88,00	3,52	3,32	B+
30	WIDIYA EKA ARIYANI	81,00	3,24	80,00	3,20	82,00	3,28	3,24	B+
31	YOLANDA NILA AYU YULI A	82,00	3,28	80,00	3,20	75,00	3,00	3,16	B
32	YUNITA DWI LESTARI	82,00	3,28	82,00	3,28	75,00	3,00	3,19	B+

Mengetahui  
 Guru Pembimbing

Mahasiswa

Drs. Krisnanto Hoesodo  
 NIP 19630612 199011 1 002

Raka Swandhita Hutomo  
 NIM 12804244015

## DAFTAR NILAI

**NAMA SEKOLAH** : SMK N 1 Pengasih  
**NAMA TES** : UTS  
**MATA PELAJARAN** : Perencanaan Pemasaran  
**KELAS/PROGRAM** : X PM 1  
**TANGGAL TES** : 7 September 2015  
**MATERI POKOK** : Konsep Inti Pemasaran

KKM	NILAI MAX
2,67	100

No. Urut	NAMA/KODE PESERTA	L/P	URAIAN JAWABAN SISWA DAN HASIL PEMERIKSAAN	JUMLAH		SKOR PG	SKOR URAIAN	TOTAL SKOR	NILAI	CATATAN	Skala 1-4	Huruf
				BENAR	SALAH							
1	ADE NOVA SULISTYO RINI	P	ADEAAAC-EAEBEEBACACBEC	29	1	29	20	49	98	Tuntas	3,92	A-
2	ALFINA DAMAYANTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBEC	29	1	29	19	48	96	Tuntas	3,84	A-
3	ANGGI KRISMAWATI	P	ADEAAACDEAE BE-BACACBEC	29	1	29	19	48	96	Tuntas	3,84	A-
4	ANIK SETYOWATI	P	ADEAAA-DEAE B-E--C-CBE-A	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
5	BEKTI RITANTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACAC-EC	29	1	29	18	47	94	Tuntas	3,76	A-
6	DEFI KURNIAWATI	P	-DEAAACDEAE BEEBACA-BEC	25	5	25	20	45	90	Tuntas	3,6	B+
7	DIANIDA HALIMAH RAHMA W	P	ADEAAA-DEAE BEEBACA-BEC	23	7	23	19	42	84	Tuntas	3,36	B+
8	DWI NURHAYATI	P	ADEAAACDEAE BE--ACA--E--	22	8	22	20	42	84	Tuntas	3,36	B+
9	ERNA SULISTYAWATI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBE--	26	4	26	20	46	92	Tuntas	3,68	B+
10	EVI ERMAWATI SUBEKTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBEC	28	2	28	20	48	96	Tuntas	3,84	A-
11	FITRIANA LUTFI MAGFIROH	P	ADEAAACDEA--EEBACA--EC-	22	8	22	20	42	84	Tuntas	3,36	B+
12	HANA UMMI MUFIDA	P	--E-AACD-AEBEEBACAC--C-	19	11	19	19	38	76	Tuntas	3,04	B
13	JENI FITRIANA	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBE-A	28	2	28	19	47	94	Tuntas	3,76	A-
14	LUSI ARYANNI SANTOSO	P	-DEAAACDEAE BEEBACA-BEC	25	5	25	20	45	90	Tuntas	3,6	B+
15	MELANIA	P	ADEAAACDEAE BEEB-C--BEC	26	4	26	19	45	90	Tuntas	3,6	B+
16	MILSA VITRI ANDRIANI	P	ADEAAA---AEB-EBACA-BEC	24	6	24	18	42	84	Tuntas	3,36	B+
17	NANIK PUJI LESTARI	P	ADEAAACDEAE BEEBACA-BEC	24	6	24	20	44	88	Tuntas	3,52	B+

18	NIDA PUJIASRI	P	-DEAAACDEAE BEEBACA-BECA	25	5	25	20	45	90	Tuntas	3,6	B+
19	RAFITA DEWI	P	AD--AACDEAE BEE-ACAC--CA	22	8	22	20	42	84	Tuntas	3,36	B+
20	RIAS DHIASTUTI	P	ADEAAACDEAE BE-BACA-BECA	27	3	27	18	45	90	Tuntas	3,6	B+
21	RINI RISTANTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBECA	28	2	28	19	47	94	Tuntas	3,76	A-
22	RISA DESTIKA KUR'ANI	P	ADEAAA--EAEBEEBACACBECA	28	2	28	19	47	94	Tuntas	3,76	A-
23	RISMA AMALIA	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBE-FA	28	2	28	19	47	94	Tuntas	3,76	A-
24	RISTA PERDANA RENITA S	P	-DEAAACDEAE BEEBACA-BECA	27	3	27	20	47	94	Tuntas	3,76	A-
25	SANSTRI ARUM WIJAYANTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBECA	28	2	28	20	48	96	Tuntas	3,84	A-
26	SITI ROHMAWATI	P	-DEAAA-DEAE BEE-ACA-BE-FA	23	7	23	20	43	86	Tuntas	3,44	B+
27	SUNARNI	P	ADEAAA-DEAE BEEB-CA--ECA	24	6	24	19	43	86	Tuntas	3,44	B+
28	SURYANI SETIOWATI	P	--EA-A-D-A--EE-ACAC-EC-FA	18	12	18	18	36	72	Tuntas	2,88	B-
29	SUSANTI	P	A-EAAACD-AEBEEB-CA--ECA	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
30	TITIK SUNDARI	P	ADEAAACDEAE BEEBACA-BECA	28	2	28	19	47	94	Tuntas	3,76	A-
31	YUNIARTI	P	ADEAAACDEAE BEEBACACBECA	30	0	30	19	49	98	Tuntas	3,92	A-
32	YUNLIYANA	P	-DEAAACDEAE-EEBACA-BECA	24	6	24	20	44	88	Tuntas	3,52	B+
REKAPITULASI	- Jumlah peserta test	:	JUMLAH :			812			2860			
	- Jumlah yang lulus	:	TERKECIL :			18,00			72,00			
	- Jumlah yang tidak lulus	:	TERBESAR :			30,00			98,00			
	- Jumlah yang di atas rata-rata	:	RATA-RATA :			25,375			89,380			
	- Jumlah yang di bawah rata-rata	:	SIMPANGAN BAKU :			3,108			6,333			

Kulon Progo, 7 September 2015

Mengetahui,  
Guru Pembimbing

Guru Mata Pelajaran,

**Bageyo, S. Pd.Ekop.**

**Raka Swandhita Hutomo**

## DAFTAR NILAI

**NAMA SEKOLAH** : SMK N 1 Pengasih  
**NAMA TES** : UTS  
**MATA PELAJARAN** : Perencanaan Pemasaran  
**KELAS/PROGRAM** : X PM 2  
**TANGGAL TES** : 1 September 2015  
**MATERI POKOK** : Konsep Inti Pemasaran

KKM	NILAI MAX
2,67	100

No. Urut	NAMA/KODE PESERTA	L/P	URAIAN JAWABAN SISWA DAN HASIL PEMERIKSAAN	JUMLAH		SKOR PG	SKOR URAIAN	TOTAL SKOR	NILAI	CATATAN	Skala 1-4	Huruf
				BENAR	SALAH							
1	APRILIANA SAPUTRI	P	A-EAAA-D-AEBEEBACA--EC	24	6	24	19	43	86	Tuntas	3,44	B+
2	ASRI AYU UTAMI	P	-DEAAACD-AEBEEBACA--EC	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
3	AYU DWI JATININGRUM	P	ADEA-ACD-AE----AC-CBEC	18	12	18	18	36	72	Tuntas	2,88	B-
4	CAHRANI TRISNA PRASMINI	P	--EAAACD-AEBEE-ACA--EC	19	11	19	18	37	74	Tuntas	2,96	B-
5	CHINITA KORNIA ANGGRA E	P	--E--A---AEBEE-----BEC	14	16	14	19	33	66	Belum Tuntas	2,64	C+
6	DWI WULAN RAMADANI	P	-D-A-A-DEA-----ACA-BE-F	14	16	14	19	33	66	Belum Tuntas	2,64	C+
7	EVI FEBIANI	P	--EA-AC---EBEE-ACA-BEC	21	9	21	20	41	82	Tuntas	3,28	B+
8	FAJRI PRIHATINI	P	--EAAACD-A-BE-----ACBEC	19	11	19	19	38	76	Tuntas	3,04	B
9	FIKA NOR ULIAH	P	-DEAAACDEAE BEE-AC-CBEC	23	7	23	18	41	82	Tuntas	3,28	B+
10	FINA MELANI	P	ADE-AACDEAE B-E--CA-BE-F	21	9	21	19	40	80	Tuntas	3,2	B
11	FITRIA WAHYUNI	P	--E--ACD-----E--ACA-B--F	14	16	14	17	31	62	Belum Tuntas	2,48	C+
12	GALUH RINATI UTAMI	P	--EAAACD--EBE-BACA-BEC	20	10	20	20	40	80	Tuntas	3,2	B
13	ISTI QOMAH	P	ADEAAACDEAE BEEB-CA-B---	24	6	24	20	44	88	Tuntas	3,52	B+
14	LIA PUSPTASARI	P	--E--AC--A-BEE-A-ACB-CF	16	14	16	20	36	72	Tuntas	2,88	B-
15	LILIS SUHARYANTI	P	-DE--ACDEAE BEEBACA-B-C-	21	9	21	19	40	80	Tuntas	3,2	B
16	MEI PURNAWATI	P	ADE-AACD-A-BEE-ACA-BEC	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
17	MEI SUSILOWATI	P	A-EA-A-D-AE-EE-ACA-BEC	20	10	20	19	39	78	Tuntas	3,12	B

18	MELY DUWI SUSANTI	P	A----A-D--E-E---C---CA	10	20	10	20	30	60	Belum Tuntas	2,4	C+
19	NOVITA RAHGIANI	P	-DEAAACDEAEBEEBACAC--C-	25	5	25	20	45	90	Tuntas	3,6	B+
20	NURUL HIDAYAH	P	A-EA-A-D-A-BEEBAC---ECF	20	10	20	16	36	72	Tuntas	2,88	B-
21	QORINA	P	-DE--A-D-AEBEE-ACACBECF	20	10	20	18	38	76	Tuntas	3,04	B
22	RINDIANA PUSPA	P	A-E--AC--A-BEE-AC-C-EC-	19	11	19	18	37	74	Tuntas	2,96	B-
23	RISA SEPTI NOVITASARI	P	A-EAAA-D-AEBEEBACA--ECF	24	6	24	19	43	86	Tuntas	3,44	B+
24	RISKY PUTRI UTAMI	P	-DEAAACD-AEBE-BACAC--C-	23	7	23	19	42	84	Tuntas	3,36	B+
25	RONA MARYANI	P	A-EA-A-D-----E-ACAC----	15	15	15	17	32	64	Belum Tuntas	2,56	C+
26	SULI ASWORO	P	A-E--AC-E---EE-A-A-BEC-	14	16	14	17	31	62	Belum Tuntas	2,48	C+
27	TIAS PRASTIKA	P	--EAAACD-AEBE--ACAC--CF	20	10	20	19	39	78	Tuntas	3,12	B
28	VANIA APRILIA DEWIYANI	P	--E--A-D-AEBEE--CAC-ECF	19	11	19	19	38	76	Tuntas	3,04	B
29	WIDIA AFIFAH	P	-DEAAACDEAEBEEBACA-BECF	26	4	26	20	46	92	Tuntas	3,68	B+
30	WIDIYA EKA ARIYANI	P	-DE-AACDEAEBEE-AC-CBEC-	20	10	20	19	39	78	Tuntas	3,12	B
31	YOLANDA NILA AYU YULIA	P	ADEAAACDE--BEE-ACA--EC-	20	10	20	19	39	78	Tuntas	3,12	B
32	YUNITA DWI LESTARI	P	-----AC-----E---CA--E--	8	22	8	19	27	54	Belum Tuntas	2,16	C
REKAPITULASI	- Jumlah peserta test	:	JUMLAH :			615			2432			
	- Jumlah yang lulus	:	TERKECIL :			8,00			54,00			
	- Jumlah yang tidak lulus	:	TERBESAR :			26,00			92,00			
	- Jumlah yang di atas rata-rata	:	RATA-RATA :			19,219			76,000			
	- Jumlah yang di bawah rata-rata	:	SIMPANGAN BAKU :			4,233			9,158			

Kulon Progo, 7 September 2015

Mengetahui,  
Guru Pembimbing

Guru Mata Pelajaran,

Bageyo, S. Pd.Ekop.

Raka Swandhita Hutomo

# **DAFTAR NILAI**

**NAMA SEKOLAH** : SMK N 1 Pengasih  
**NAMA TES** : UTS  
**MATA PELAJARAN** : Pengelolaan Usaha Pemasaran  
**KELAS/PROGRAM** : X PM 2  
**TANGGAL TES** : 5 September 2015  
**MATERI POKOK** : Ruang Lingkup Pemasaran

KKM	NILAI MAX
2,67	100

No. Urut	NAMA/KODE PESERTA	L/ P	URAIAN JAWABAN SISWA DAN HASIL PEMERIKSAAN	JUMLAH		SKOR PG	SKOR URAIAN	TOTAL SKOR	NILAI	CATATAN	Skala 1-4	Huruf
				BENAR	SALAH							
1	APRILIANA SAPUTRI	P	CDEBCB-DEBCADCEACBCDEAE	27	3	27	19	46	92	Tuntas	3,68	B+
2	ASRI AYU UTAMI	P	CDEBCB-----EDA-B-DEAE	19	11	19	17	36	72	Tuntas	2,88	B-
3	AYU DWI JATININGRUM	P	CDEBCB--B-ADCE--CBCDEAE	24	6	24	18	42	84	Tuntas	3,36	B+
4	CAHRANI TRISNA PRASMINI	P	CDEBCBED-CAD-E-ACBCDEAE	25	5	25	17	42	84	Tuntas	3,36	B+
5	CHINITA KORNIA ANGGRA E	P	CD-BCBE-B-ADCE----CDEA-	18	12	18	16	34	68	Tuntas	2,72	C+
6	DWI WULAN RAMADANI	P	C-E-C---BCA--EDACBCDE-E	21	9	21	18	39	78	Tuntas	3,12	B
7	EVI FEBIANI	P	C-E-CB--B-AD-EDACBCDEAE	20	10	20	17	37	74	Tuntas	2,96	B-
8	FAJRI PRIHATINI	P	C-EBCB-DECA-CE-A-BCDEAE	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
9	FIKA NOR ULIAH	P	CDEBCBE-BCA-CEDA-BCDEAE	24	6	24	18	42	84	Tuntas	3,36	B+
10	FINA MELANI	P	C-EBCB---CAD-EDA--CDEAE	21	9	21	17	38	76	Tuntas	3,04	B
11	FITRIA WAHYUNI	P	C-EBCBED-CA-CED--BCDEAE	24	6	24	17	41	82	Tuntas	3,28	B+
12	GALUH RINATI UTAMI	P	CDEB--E-BCAD-E-A-B-DEAE	21	9	21	19	40	80	Tuntas	3,2	B
13	ISTI QOMAH	P	-DEBCB---CADCE-ACB-DEA-	23	7	23	19	42	84	Tuntas	3,36	B+
14	LIA PUSPTASARI	P	C-EBCB-D-CA-CED--BCDEAE	22	8	22	16	38	76	Tuntas	3,04	B
15	LILIS SUHARYANTI	P	--EBCBE-BCA-CE-ACBCDEA-	22	8	22	20	42	84	Tuntas	3,36	B+
16	MEI PURNAWATI	P	CDE--BEDB-AD-EDACBCDEAE	26	4	26	17	43	86	Tuntas	3,44	B+
17	MEI SUSILOWATI	P	CDEBCBED-CA-CED----DEAE	23	7	23	16	39	78	Tuntas	3,12	B

18	MELY DUWI SUSANTI	P	CDEBCB--B-AD-E---B-DEAF	20	10	20	17	37	74	Tuntas	2,96	B-
19	NOVITA RAHGIANI	P	CDE-CB-DBCADCED--BCDEAF	26	4	26	18	44	88	Tuntas	3,52	B+
20	NURUL HIDAYAH	P	CDEBC-E-B-ADCED--BCD---	19	11	19	16	35	70	Tuntas	2,8	B-
21	QORINA	P	CDE-CBEDEBCA-CE-ACBCDEAF	25	5	25	18	43	86	Tuntas	3,44	B+
22	RINDIANA PUSPA	P	CDEB-B--BCADCED-CBCDEAF	24	6	24	18	42	84	Tuntas	3,36	B+
23	RISA SEPTI NOVITASARI	P	CDEBCB-DBCADCEDACBCDEAF	28	2	28	18	46	92	Tuntas	3,68	B+
24	RISKY PUTRI UTAMI	P	--E-C-E-BCAD-E-ACBCDEAF	22	8	22	17	39	78	Tuntas	3,12	B
25	RONA MARYANI	P	CDEBCBE-B-A-CEDACBCDEAF	25	5	25	18	43	86	Tuntas	3,44	B+
26	SULI ASWORO	P	C--BCB-DB-AD-EDA---DEAF	20	10	20	19	39	78	Tuntas	3,12	B-
27	TIAS PRASTIKA	P	CDEBCBED-CADCED--BCDEAF	27	3	27	19	46	92	Tuntas	3,68	B+
28	VANIA APRILIA DEWIYANI	P	CDEBCB-DBCADCEDACBCDEAF	27	3	27	18	45	90	Tuntas	3,6	B+
29	WIDIA AFIFAH	P	-DEBCB-DECAD-EDACBCDEAF	24	6	24	20	44	88	Tuntas	3,52	B+
30	WIDIYA EKA ARIYANI	P	CDEBCB--B-A-CEDA-BCDEAF	22	8	22	19	41	82	Tuntas	3,28	B+
31	YOLANDA NILA AYU YULIA	P	C-E-C--DB-ADCED--B-DEAF	20	10	20	17	37	74	Tuntas	2,96	B-
32	YUNITA DWI LESTARI	P	C-EBCB-D--ADC----BCDE--	17	13	17	19	36	72	Tuntas	2,88	B-
REKAPITULASI	- Jumlah peserta test	:	JUMLAH :			728			2598			
	- Jumlah yang lulus	:	TERKECIL :			17,00			68,00			
	- Jumlah yang tidak lulus	:	TERBESAR :			28,00			92,00			
	- Jumlah yang di atas rata-rata	:	RATA-RATA :			22,750			81,190			
	- Jumlah yang di bawah rata-rata	:	SIMPANGAN BAKU :			2,851			6,621			

Kulon Progo, 7 September 2015

Mengetahui,  
Guru Pembimbing

Guru Mata Pelajaran,

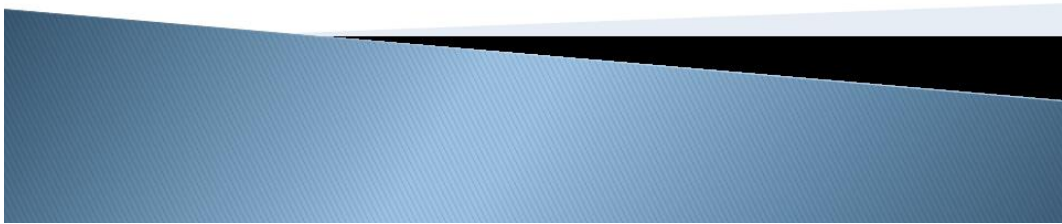
**Drs. Krisnanto Hoesodo**

**Raka Swandhita Hutomo**

# Perencanaan Pemasaran

## Konsep Inti Pemasaran

Oleh : Raka Swandhita Hutomo



## Pemasaran

- ▶ Pemasaran (Marketing) adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.





## Tujuan Pemasaran

- ▶ Tujuan pemasaran (Marketing objective) adalah apa yang akan dicapai oleh perusahaan melalui bagian pemasaran. Apabila kepuasan konsumen tersebut terpenuhi, maka hasil penjualan produknya akan meningkat dan akhirnya tujuan pemasaran dapat tercapai yaitu perolehan laba.

## Konsep Inti Pemasaran



## Konsep Pemasaran

- ▶ Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran.
- ▶ Mulai dari pemenuhan produk (product), penetapan harga (price), pengiriman barang (place) dan mempromosikan barang (promotion).



## Tahapan Pemasaran

- ▶ Perencanaan Pemasaran secara garis besar memiliki 3 tahapan, yaitu menetapkan sasaran, merumuskan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut, memonitor hasil yang diperoleh dalam implementasinya sehingga dapat dibuat beberapa penyesuaian yang diperoleh dalam rencana.



# Perencanaan Pemasaran Konsep Inti Penjualan

Oleh : Raka Swandhita Hutomo

## Penjualan

- Penjualan adalah suatu proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.
- Dalam konsep penjualan produsen berpendapat bahwa agar konsumen membeli produk yang dihasilkan oleh organisasi maka harus ada upaya aktif dan produsen untuk melakukan usaha penjualan dan promosi penjualan yang agresif.

## Faktor Penjualan

- Dalam praktek kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor :
- A. Kondisi dan kemampuan penjualan
- B. Kondisi pasar
- C. Modal
- D. Kondisi organisasi perusahaan
- E. Faktor lainnya

## Kondisi dan Kemampuan Penjual

- Transaksi jual-beli pemindahan milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli pihak kedua.
- Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :
- A. Jenis dan karakteristik
- B. Harga produk
- C. Syarat penjualan, seperti : pembayaran, pelayanan, garansi
- D. Sifat yang harus dimiliki oleh penjual : sopan, pandai, jujur dsb

## Kondisi Pasar

- Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualnya.
- Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan :
  - A. Jenis Pasarnya
  - B. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
  - C. Frekuensi pembeliannya
  - D. Keinginan dan kebutuhannya

## Modal

- Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual belum dikenal oleh calon pembeli atau lokasi pembeli jauh dari tempat penjual.
- Dalam keadaan seperti ini penjual harus mengenalkan dulu barangnya. Untuk melaksanakan maksud tersebut penjual harus mengenalkan dulu barangnya dengan cara diperlukan adanya sarana dan usaha seperti alat transport, promosi dsb.
- Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan.

## Kondisi Organisasi Perusahaan

- Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang ahli/tertentu lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini dikarenakan jumlah tenaganya sedikit, sistem organisasi lebih sederhana serta sarana tidak sekomplek perusahaan besar.

## Faktor Lainnya

- Faktor lainnya meliputi :
  - A. Periklanan
  - B. Peragaan
  - C. Kampanye
  - D. Pemberian Hadiah

DOKUMENTASI

Kegiatan Belajar Mengajar









