

LAPORAN INDIVIDU

**PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL)
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

LOKASI:

SMK NEGERI 1 KLATEN

(Jl. Dr. WAHIDIN SUDIRO HUSODO No. 22, KLATEN UTARA, KLATEN)

02 JULI - 17 SEPTEMBER 2014



Oleh:

DESY FATMAWATI

11404241040

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2014**

LEMBAR PENGESAHAN

Pengesahan laporan Praktik Pengalaman Lapangan di SMK NEGERI 1 KLATEN

Nama : Desy Fatmawati
NIM : 11404241040
Prodi : Pendidikan Ekonomi
Jurusan : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Ekonomi

Telah melaksanakan kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di SMK Negeri 1 Klaten dari tanggal 2 Juli s/d 17 September 2014. Adapun hasil kegiatan tercakup dalam naskah laporan ini. Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini telah disetujui dan disahkan oleh:

Klaten, September 2014

Mengesahkan,

Dosen Pembimbing PPL.

Guru Pembimbing


Tejo Nurseto, M.Pd

NIP. 1974032420011 2 1001


Dra. Enny Purwandari


NIP. 19621017 199312 2 001

Menyetujui,

Kepala Sekolah
SMK Negeri 1 Klaten


Dr. Rodi Sasandika, M.M
NIP. 19590629 198809 1 002

Koordinator PPL
SMK Negeri 1 Klaten


Drs. Haryono
NIP. 19570612 198603 1 008

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) yang diselenggarakan dari tanggal 2 juli – 17 September 2014 sesuai dengan program yang telah direncanakan. Sholawat dan salam kami ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai rahmatan lil'alamin yang telah membimbing umatnya ke jalan yang benar.

Laporan ini merupakan syarat untuk menyelesaikan mata kuliah PPL mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (UNY). Penyusunan laporan ini didasarkan pada hasil observasi dan praktik selama PPL di SMK Negeri 1 Klaten dan bertujuan untuk memberikan gambaran tentang serangkaian kegiatan PPL yang telah dilaksanakan di SMK Negeri 1 Klaten.

PPL merupakan salah satu mata kuliah yang bersifat praktik, aplikatif dan terpadu dari seluruh pengalaman belajar yang telah dialami oleh mahasiswa. Oleh karena itu PPL diharapkan dapat memberikan :

- a. Pengalaman kepada mahasiswa dalam bidang pembelajaran di sekolah, untuk melatih dan mengembangkan potensi keguruan atau kependidikan.
- b. Kesempatan kepada mahasiswa untuk dapat mengenal, mempelajari, dan menghayati permasalahan di lingkungan sekolah.
- c. Peningkatan terhadap kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang telah dikuasai kedalam kehidupan nyata di sekolah.
- d. Peningkatan hubungan kemitraan antara Universitas Negeri Yogyakarta dengan pemerintah daerah, sekolah, dan lembaga pendidikan terkait.

Selama pelaksanaan kegiatan PPL hingga penyusunan laporan ini tentunya tidak lepas dari dukungan, bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, ucapan terima kasih penyusun sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Rochmat Wahab selaku rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Tejo Nurseto, M.Pd selaku dosen pembimbing PPL Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Drs. Budi Sasangka, M.M selaku Kepala Sekolah SMK Negeri 1 Klaten.

4. Dra. Enny Puwandari selaku guru pembimbing mata pelajaran Strategi Pemasaran yang telah berkenan memberikan arahan, bimbingan, motivasi dan saran yang membangun selama Praktik Pengalaman Lapangan berlangsung.
5. Drs, Haryono selaku koordinator PPL di SMK Negeri 1 Klaten yang telah bersabar dalam membimbing kami dan bersedia praktikan repotkan.
6. Bapak/Ibu Guru Staff, seluruh karyawan SMK Negeri 1 Klaten.
7. Kedua orang tua, Bapak dan Ibu yang senantiasa mencurahkan kesabaran, kasih sayang, do'a, dukungan moral dan material serta nasihat selama ini.
8. Rekan-rekan kelompok PPL SMK Negeri 1 Klaten dari berbagai jurusan, atas kerjasama dalam menyukseskan program PPL.
9. Siswa-siswi SMK Negeri 1 Klaten, khususnya kelas X PM 1 dan X PM 2 yang telah memberikan keceriaan, dukungan, dan semangat selama melaksanakan kegiatan praktek mengajar.
10. Seluruh pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan program PPL yang tidak dapat disebutkan satu- persatu.

Penyusun menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penyusun harapkan demi sempurnanya laporan ini agar dapat memberikan sumbangsih bagi pembaca.

Akhir kata, semoga laporan ini bermanfaat bagi kita untuk memperkaya ilmu dan wawasan di masa sekarang dan yang akan datang.

Klaten, September 2014

Penyusun,

Desy Fatmawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
ABSTRAK	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Analisis Situasi.....	1
B. Rumusan Program Kegiatan PPL.....	12
BAB II KEGIATAN PPL	
A. Persiapan	18
B. Pelaksanaan	19
C. Analisis hasil	25
D. Refleksi Kegiatan PPL	26
BAB III PENUTUP	
A. Kesimpulan	28
B. Saran.....	28
Daftar Pustaka	30
Lampiran	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Gedung SMK Negeri 1 Klaten Tampak dari Depan (Unit II)

Gambar 2. Gedung SMK Negeri 1 Klaten bagian Tengah (Unit II)

Gambar 3. Denah Lokasi SMK Negeri 1 Klaten

Gambar 4. Denah SMK Negeri 1 Klaten

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Silabus
- Lampiran 2. Rencana Pelaksanaan Pembelajaran
- Lampiran 3. Soal Ulangan Harian
- Lampiran 4. Matrik PPL
- Lampiran 5. Laporan mingguan PPL
- Lampiran 6. Daftar Penilaian Kognitif Siswa
- Lampiran 7. Daftar Penilaian Afektif Siswa
- Lampiran 8. Daftar Penilaian Tugas Siswa
- Lampiran 9. Lembar Observasi Pembelajaran dan Peserta Didik
- Lampiran 10. Lembar Observasi Kondisi fisik Sekolah
- Lampiran 11. Kalender Pendidikan
- Lampiran 12. Program Semester Gasal
- Lampiran 13. Program Semester Genap
- Lampiran 14. Perhitungan Hari Efektif
- Lampiran 15. Daftar Mahasiswa PPL
- Lampiran 16. Presensi Siswa
- Lampiran 17. Kartu Bimbingan PPL

**LAPORAN PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL)
SMK NEREGI 1 KLATEN**

**Oleh
Desy Fatmawati**

ABSTRAK

PPL adalah program kegiatan tahunan Praktik Pengalaman Lapangan yang diadakan oleh LPPMP UNY untuk mahasiswa Kependidikan UNY dan bertujuan untuk mengembangkan kompetensi mengajar mahasiswa sebagai calon guru/pendidik atau tenaga kependidikan. PPL wajib diambil atau ditempuh oleh mahasiswa kependidikan program S1 dan wajib lulus. Mata kuliah ini berbobot 3 sks. Selain itu PPL juga bertujuan untuk memberikan pengalaman kepada mahasiswa dalam bidang pembelajaran di sekolah, memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mempelajari permasalahan sekolah terkait dengan proses pembelajaran. Lokasi PPL adalah sekolah- sekolah yang berada di provinsi Yogyakarta dan sekitarnya. Salah satu contohnya adalah pelaksanaan kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Klaten. SMK Negeri 1 Klaten terletak di Jalan Dr. Wahidin Sudiro Husodo, No.22, Klaten Utara, Klaten. Pelaksanaan PPL di SMK Negeri 1 Klaten berlangsung dari tanggal 2Juli sampai 17 September 2014.

Sebelum melaksanakan program PPL, mahasiswa praktikan melakukan observasi lingkungan fisik dan nonfisik sekolah. Hal ini bertujuan untuk memahami situasi dan kondisi sekolah, sehingga praktikan bisa menentukan program dan kegiatan yang akan dijalankan selama program PPL berlangsung. Selain praktik mengajar, praktikan juga belajar mengenai administrasi dan kegiatan sekolah. Beberapa program dan kegiatan PPL yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Klaten adalah (1) pembuatan RPP dan media pembelajaran, (2) praktik mengajar, (3) pembuatan alat evaluasi, (4) Evaluasi (Ulangan Harian 1), (5) pendampingan kegiatan sekolah. Program-program PPL tersebut telah dilaksanakan dengan lancar, meskipun ada beberapa hambatan dalam melaksanakannya. Diantaranya adalah praktik mengajar di kelas yang memiliki tantangan tersendiri karena harus menyesuaikan diri dengan karakter siswa yang heterogen, kesulitan menyampaikan materi karena keterbatasan media sehingga tidak setiap pertemuan menggunakan media elektronik, kesulitan menyampaikan materi kepada siswa karena siswa tidak mempunyai buku modul atau pedoman sehingga modul harus dibuat sendiri, hambatan lain adalah kesulitan menyampaikan pelajaran karena mata pelajaran ini merupakan mata pelajaran produktif baru dan guru pembimbing belum pernah mengajar mata pelajaran ini sebelumnya, dan juga sulitnya menemukan buku referensi dan materi dari berbagai sumber juga merupakan hambatan tersendiri dalam pelaksanaan program PPL ini.

BAB I

PENDAHULUAN

I. ANALISIS SITUASI

SMK Negeri 1 Klaten beralamat di Jalan Dr. Wahidin Sudiro Husodo, No. 22, Dusun Sungkur, Desa Sekarsuli, Kec. Klaten Utara, Klaten. Lokasi SMK Negeri 1 Klaten ini dapat dinyatakan berada di wilayah perkotaan Kab. Klaten, karena hanya berjarak kurang lebih 1 km dari alun- alun Klaten. SMK Negeri 1 Klaten juga dekat dengan tempat- tempat yang menunjang kebutuhan siswa seperti tempat foto copy, print, warnet, toko alat tulis, foodcourt, hingga tempat bimbingan belajar, sehingga kebutuhan siswa akan lebih mudah dipenuhi untuk menunjang kegiatan belajarnya.

Adapun kompetensi keahlian yang dimiliki SMK Negeri 1 Klaten yaitu :

1. Akuntansi (AK) sebanyak 4 kelas.
2. Administrasi Perkantoran (AP) sebanyak 2 kelas.
3. Pemasaran (PM) sebanyak 2 kelas.
4. Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) sebanyak 3 kelas.
5. Multimedia (MM) sebanyak 2 kelas.
6. Teknik Produksi Program Penyiaran Pertelevisian (TP4) sebanyak 2 kelas.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilaksanakan pada pra PPL diperoleh data sebagai berikut :

A. Profil SMK Negeri 1 Klaten

1. Identitas Sekolah

- | | |
|------------------------|--|
| a. Nama Sekolah | : SMK Negeri 1 Klaten |
| b. Nama Kepala Sekolah | : Drs. Budi Sasangka, M.M |
| c. Alamat | : |
| 1) Jalan | : Wahidin Sudiro Husodo, No.22 |
| 2) Desa/Kelurahan | : Sekarsuli |
| 3) Kecamatan | : Klaten Utara |
| 4) Kabupaten | : Klaten |
| 5) Provinsi | : Jawa Tengah |
| 6) Telepon | : (0272) 321266 |
| 7) Website | : www.smkn1klaten.sch.id |
| d. Status Sekolah | : Negeri |
| e. Tahun Berdiri | : 1979 |

2. Visi Sekolah

Unggul dalam prestasi, beriman, bertaqwa, dan menjunjung nilai- nilai luhur budaya bangsa.

3. Misi Sekolah

1. Membentuk tamatan yang berprestasi, beriman, dan bertaqwa kepada Tuhan YME.
2. Menyelenggarakan pendidikan berbasis kepribadian karakter, bangsa yang menjunjung nilai- nilai budaya bangsa Indonesia.
3. Menyelenggarakan pendidikan berbasis kompetensi pasar kerja didalam dan diluar negeri.
4. Menyelenggarakan pendidikan sekolah bertaraf nasional dan internasional.
5. Meningkatkan dan mengembangkan kerjasama dunia usaha dunia industry institusi dalam negeri dan luar negeri.

4. Penggunaan Sekolah

Seluruh gedung digunakan oleh segenap warga SMK Negeri 1 Klaten sebagai sarana prasarana kegiatan belajar-mengajar, kegiatan ekstrakurikuler, pengajian bulanan dan kegiatan tambahan lain seperti olah raga tennis setiap minggu pagi. Tidak ada lembaga pendidikan/sekolah lain yang menggunakan gedung SMK Negeri 1 Klaten sebagai sarana belajar mengajar sehingga tidak ada pembagian jam Kegiatan Belajar Mengajar.

Jadwal efektif pembelajaran di sekolah ini berlangsung dari hari Senin sampai hari Sabtu. Hari Senin sampai Rabu pembelajaran berlangsung sepuluh jam pelajaran dari jam 07.00 – 14.55 WIB, hari Kamis kegiatan belajar mengajar berlangsung selama delapan jam pelajaran dari jam 07.00 – 13.35 , hari Jumat mulai dari jam 07.00 – 11.45 WIB, sementara hari Sabtu pembelajaran selama delapan jam pelajaran dimulai dari jam 07.00 – 13.35 WIB.

Pembagian jam	Pukul
Jam pelajaran ke 1	07.00-07.45

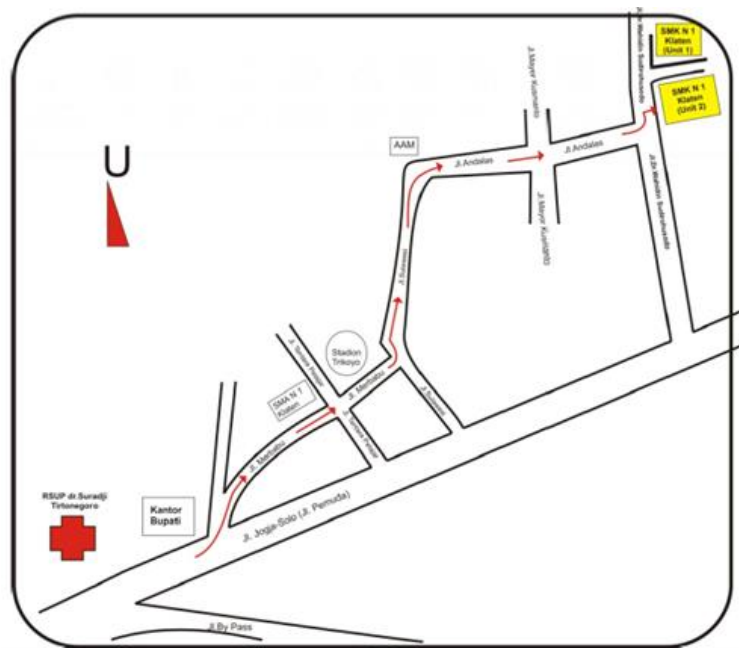
Jam pelajaran ke 2	07.45-08.30
Jam pelajaran ke 3	08.30-09.15
Jam pelajaran ke 4	09.15-10.00
Istirahat	10.00-10.15
Jam pelajaran ke 5	10.15-11.00
Jam pelajaran ke 6	11.00-11.45
Istirahat	11.45-12.05
Jam pelajaran ke 7	12.05- 12.50
Jam pelajaran ke 8	12.50-13.35
Jam pelajaran ke 9	13.35-14.10
Jam pelajaran ke 10	14.10-14.55

B. Keadaan Sekolah

1. Kondisi Geografis Sekolah

SMK N 1 Klaten merupakan lembaga pendidikan Sekolah Menengah Atas yang beralamatkan di Jalan Wahidin Sudiro Husodo No. 22 Klaten. Lokasi SMK N 1 Klaten ini sangat strategis, baik dilihat dari aspek transportasi maupun lingkungannya. SMKN 1 Klaten ini berada tepat di pinggir jalan raya.. Gedung sekolah SMK N 1 Klaten ini juga masih sangat layak untuk kegiatan belajar mengajar, karena dalam keadaan selesai di renovasi dengan luas sekolah kurang lebih 2,1 hektar.

Gambar 1: Denah lokasi SMKN 1 Klaten



2. Keadaan Lingkungan Sekolah

Bangunan SMK Negeri 1 Klaten merupakan kompleks bangunan yang cukup besar dan luas, sehingga kebisingan yang jalan raya tidak terdengar sehingga tidak mempengaruhi proses belajar mengajar dan proses belajar mengajar dapat berjalan dengan lancar. SMK Negeri 1 Klaten berada di komplek sekolah terbesar di Klaten. Di Jl. Dr. Wahidin Sudiro Husodo ini ada delapan sekolah yang terdiri dari empat Sekolah Menengah Pertama dan empat Sekolah Menengah Kejuruan, yaitu SMP Negeri 6 Klaten, SMP Negeri 1 Klaten, SMK Negeri 1 Klaten, SMP Negeri 4 Klaten, SMP Pangudi Luhur 1, SMK Leonardo, SMK PGRI Klaten, dan SMK Kristen 2 Klaten. Oleh karena banyak sekolah yang berjejer disini, tidak heran jika Jl. Wahidin Sudiro Husodo sangatlah padat pada jam-jam berangkat sekolah maupun pulang sekolah. SMK Negeri 1 Klaten dapat dijangkau berbagai jenis kendaraan seperti sepeda, motor, mobil, angkutan atau minibus.

Kebersihan dan sanitasi SMK Negeri 1 Klaten cukup baik. Hal ini dikarenakan fasilitas pendukung kebersihan sudah tersedia seperti sapu, tempat sampah, serta selokan. Selain itu tingkat kebersihan yang baik di SMK Negeri 1 Klaten ini didukung pula dengan adanya petugas dari tiap-tiap kelas yang bertanggung jawab atas kebersihan kelasnya. Selain itu ada pula petugas kebersihan di lingkungan sekolah yang mengurus kebersihan sekolah setiap hari. Sekolah ini menerapkan salah satu konsep yang dipakai oleh kampung organik, yaitu pemilahan sampah antara sampah organik dan non organik.

3. Kondisi Fisik dan Fasilitas Sekolah

Kondisi fisik SMK Negeri 1 Klaten secara umum bagus. Gedung SMK Negeri 1 Klaten terpadu pada dua lokasi, yaitu Unit 1 disebelah utara dan Unit 2 disebelah selatan. Gedung ini memiliki luas 2.1 hektar. Di SMK Negeri 1 Klaten terdapat enam tempat parkir yang cukup luas, dua tempat parkir untuk guru dan empat tempat parkir untuk siswa. Selain tempat parkir, di SMK Negeri 1 Klaten juga terdapat tiga lapangan, satu masjid, tiga kantin, satu koperasi dan dua ruang guru. Lapangan yang ada di SMK Negeri 1 Klaten yaitu lapangan tenis dan lapangan basket.

Tabel Daftar Fasilitas di SMK Negeri 1 Klaten

Jenis Ruangan	Jumlah	Jenis Ruangan	Jumlah
Ruang Kepala Sekolah	1	Ruang Tata Usaha	1
Ruang Guru	2	Ruang Kelas	37
Lab. Multimedia	2	Ruang Koperasi	1
Lab. Komputer	2	Ruang OSIS	1
Lab. Jaringan	1	Ruang Pramuka	1
Lab. Bahasa	1	Ruang BK	1
Lab. Administrasi	1	Ruang UKS	1
Lab. Akuntansi	1	Ruang Agama	2
Bank Mini	1	Kantin	3
Unit Usaha Siswa	2	Gedung Aula	1
Ruang Olahraga	1	Perpustakaan	1
Ruang QMR	1	Masjid	1
Lapangan Olahraga	3	Toilet	19
Tempat Parkir	3	Gudang	1
Pos Satpam	2	Ruang Kepala Sekolah	1
Laboratorium IPA	1	Ruang Komite	1

Hal yang berkaitan dengan fasilitas sekolah, berdasarkan hasil observasi diperoleh data sebagai berikut:

1. Ruang Kepala Sekolah

Seperti ruang kepala sekolah pada umumnya, ruang kepala sekolah di SMK Negeri 1 Klaten memiliki fasilitas yang cukup lengkap. Di ruangan ini terdapat fasilitas yang terdiri dari meja kerja,, bendera merah putih, komputer, printer, AC, ruang tamu, telpon, kursi tamu, meja tamu, lemari, dll.

2. Loby

Di ruang loby ini terdapat meja *receptionist*, TV 21', lemari piala, kursi , dan sofa.

3. Ruang Guru

Di ruang guru terdapat meja dan kursi untuk masing-masing guru. Selain itu dilengkapi dengan almari, dispenser, lambing garuda, jam dinding, *whiteboard*, *wifi*, *microphone*, lambang instansi, komputer, printer, AC, kamar mandi, meja panjang, dan loker.

4. Ruang Tata Usaha

Di ruang guru terdapat meja dan kursi untuk masing-masing petugas. Fasilitas yang mendukung ruangan ini adalah almari kayu, rak, komputer, printer, jam dinding, lambang instansi, kalender, telepon, *whiteboard*, dispenser, galon, mesin fax, dan *wifi*.

6. Perpustakaan

Perpustakaan SMK Negeri 1 Klaten berada di Unit 2. Koleksi buku yang disediakan perpustakaan meliputi : buku pelajaran, novel, tabloid, dll. Untuk buku pelajaran kurikulum 2013 belum tersedia disini. Selain buku ada beberapa fasilitas lain di perpustakaan ini, diantaranya adalah AC, Tape Recorder, Komputer, TV, Meja Kursi. Dan peminjaman buku di perpustakaan ini sudah menggunakan sistem komputerisasi.

7. Laboratorium

Laboratorium di SMK Negeri 1 Klaten terdiri dari tujuh macam laboratorium, yaitu : laboratorium computer, laboratorium mengetik, laboratorium Bahasa Inggris, laboratorium TKJ, laboratorium Multimedia, laboratorium Administrasi Perkantoran, laboratorium IPA, dan laboratorium MYOB.

8. Ruang BK

Bimbingan Konseling diadakan setiap minggu 1 jam pelajaran pada masing-masing kelas. Bimbingan Konseling ini bertugas memberikan informasi terkait urusan yang berhubungan dengan masa depan dan karir peserta didik, serta menyelesaikan masalah umum yang dialami oleh peserta didik. Jumlah guru BK di SMK Negeri 1 Klaten sebanyak Sembilan guru.

9. Ruang UKS

SMK Negeri 1 Klaten memiliki ruang UKS dengan dua tempat tidur, lemari, dan juga tempat untuk menyimpan obat. Adapun kegiatan rutin yang dilakukan PMR SMK Negeri 1 Klaten adalah donor darah yang dilakukan empat bulan satu kali.

10. Kantin

SMK Negeri 1 Klaten memiliki tiga kantin, satu berada di unit 1, dan dua kantin berada di unit 2. Diantara tiga kantin tersebut salah satunya adalah kantin sekolah yang setiap harinya dijaga sendiri oleh siswa jurusan Pemasaran. Adapun jadwal jaga bergantian dengan sistem penjadwalan piket, satu kelas dua orang.

11. Masjid

Masjid SMK Negeri 1 Klaten bernama masjid Ulil Albaab. Bangunan masjid tidak begitu besar dilengkapi dengan teras di sebelah depan, kanan, dan kiri. Fasilitas yang ada di dalam masjid antara lain : lemari, mukena, jam dinding,

kipas angin. Selain itu masjid juga dilengkapi dengan tempat wudhu berjumlah dua dimana tempat wudhu untuk putra dan putri dipisah.

12. Kamar mandi

Kamar mandi atau toilet di SMK Negeri 1 Klaten ini berjumlah sekitar 19 ruang. Lima toilet berada di unit 1 dan sisanya berada di unit 2. Jumlah ini belum termasuk toilet guru yang berada di dalam kantor guru.

13. Lapangan

Untuk lapangan olahraga, SMK Negeri 1 Klaten ini memiliki tiga buah lapangan olahraga. Lapangan tersebut antara lain : lapangan basket yang berada di Unit 1, lapangan tennis yang berada di unit 2, dan lapangan rumput yang biasa digunakan untuk upacara terletak di belakang unit 2.

14. Koperasi

Koperasi siswa atau biasa disebut dengan “toko”terletak di pinggir jalan (depan) bersebelahan dengan unit usaha siswa (warnet) yang terletak di unit 2. Adapun barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang menjadi kebutuhan warga SMK N1 Klaten, seperti : alat tulis, seragam sekolah, modul/ LKS, hingga make up. Koperasi siswa ini dijaga oleh siswa-siswa jurusan Pemasaran sebanyak delapan orang. Sama halnya dengan kantin, para siswa yang menjaga toko juga dibuatkan jawal piket.

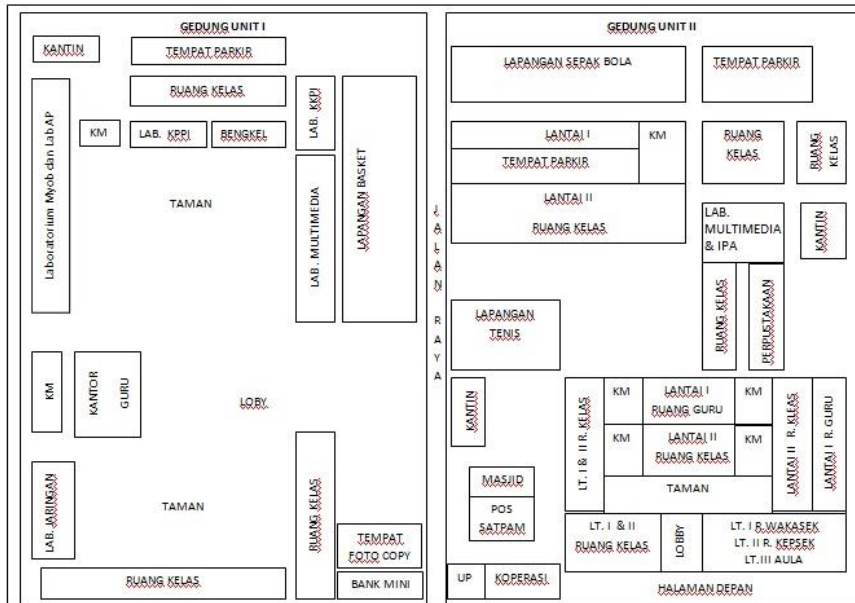
15. Perpustakaan

Perpustakaan SMK Negeri 1 Klaten berada di Unit 2. Perpustakaan ini memiliki banyak koleksi buku yang begitu bervariasi, seperti : buku mata pelajaran, novel, tabloid, dll. Buku yang belum tersedia di perpustakaan ini adalah buku diktat kurikulum 2013. Selain buku, di perpustakaan ini tersedia fasilitas yang sangat lengkap yakni LCD, Televisi, Tipe Recorder, *Sound System*, Komputer dan Kipas

16. Gedung Aula

Terdapat dua aula (hall) yang digunakan untuk berbagai acara yaitu aula TI dan aula BM. Selain itu terdapat lapangan basket, lapangan sepak bola, dan lapangan tenis juga di SMK N 1 Klaten.

Berikut adalah gambar denah dan juga kondisi bangunan SMK Negeri 1 Klaten



Gambar 2: Denah SMK N 1 Klaten



Gambar 3: Gedung SMK N 1 Klaten Unit 2 Tampak dari Depan



Gambar 2. Gedung SMK Negeri 1 Klaten bagian Tengah (Unit II)

3. Kondisi nonfisik sekolah

a. Potensi sekolah

SMK Negeri 1 Klaten merupakan salah satu sekolah yang terletak di tengah kompleks sekolah terbesar di Kab. Klaten yang cukup kondusif untuk pelaksanaan kegiatan pembelajaran. Hal ini memberikan dukungan bagi siswa untuk mengembangkan potensi diri, kemampuan, maupun minat, mengingat SMK Negeri 1 Klaten sering mendapat kunjungan dari sekolah- sekolah lain yang berasal dari luar kota bahkan luar provinsi ataupun lembaga lain. Untuk itu kesempatan siswa dalam mengembangkan kemampuan lebih mudah lagi.

b. Potensi guru dan karyawan

Jumlah keseluruhan guru atau tenaga pendidik di SMK N 1 Klaten ada 114 guru. Dengan guru yang telah berstatus PNS sebanyak 77 guru, sedangkan untuk 37 guru berstatus honorer. Dari total keseluruhan guru tersebut ada 12 guru yang telah menempuh pendidikan S2, 98 guru telah menempuh pendidikan S1, dan 4 guru berpendidikan D3. Beberapa guru ada yang telah merancang suatu program kerja dan PTK, dan untuk para karyawan sudah komunikatif, ramah, dan berkinerja dengan baik dan telah difungsikan sesuai dengan tugasnya.

c. Potensi siswa

Di SMK N 1 Klaten sebagian besar siswanya berjenis kelamin perempuan, sehingga tidak mengherankan jika SMK ini sering disebut dengan SMEA Negeri 1 Klaten. Jumlah total siswa SMK N 1 Klaten pada tahun ajaran 2014/2015 ini sekita 1500-an siswa. Secara umum, potensi siswa di SMK N 1 Klaten cukup berkembang dan disiplin. Siswa-siswi SMK N 1 Klaten sering memenangkan berbagai lomba. Beberapa kejuaraan yang telah diperoleh tersebut diantaranya:

No.	Kejuaraan	Program Keahlian	Nama Siswa	Kelas
1	Juara III LKS Tingkat Nasional Tahun 2009	Administrasi Perkantoran	Adelina Hasibuan	XII AP 2
2	Juara II LKS Tingkat Propinsi Tahun 2009	Teknik Komputer dan Jaringan	Fitriyana	XII TKJ 1

3	Juara I LKS Tingkat Kabupaten Tahun 2009	Akuntansi	Rini Tri Utami	XII AK 1
4	Juara I LKS Tingkat Kabupaten Tahun 2009	Akuntansi	Rina Susilowati	XII AK 1
5	Juara I LKS Tingkat Kabupaten Tahun 2009	Adm. Perkantoran	Dwi Astuti	XI AP 2
6	Juara I LKS Tingkat Kabupaten Tahun 2009	Penjualan	Sutarti Ria Putri	XII PM 2
7	Juara I FLS2N (Festival & Lomba Seni Siswa Nasional) Tingkat Propinsi	TP4(Teknik Produksi dan Penyiaran Program Pertelevision)	Yanti Ambarwati dan Ratna Puspitasari	XI TP4 1
8	Juara Umum Gerak Jalan Se-Kabupaten Klaten Tahun 2011	-	Siswa-siswi SMK Negeri 1 Klaten	-
9	Juara I Tenis Meja Pada O2SN SMA/SMK Tingkat Propinsi Tahun 2012	-	Tim tenis SMK Negeri 1 Klaten	-
10	Juara II Lomba Poster di FE UNY Tahun 2012	TP4	Muh. Ridwan	XII TP4 2
11	Juara I <i>Networking Support</i> LKS SMK Se-Tahun 2013	Teknik Komputer dan Jaringan	Arif Nur Huda	XI TKJ 2
12	Juara I Animation LKS SMK Se-Kabupaten Klaten Tahun 2013	Multimedia	Bangga Septa	XI MM 1

Dan masih ada banyak lagi kejuaraan yang telah di raih siswa-siswi SMK N 1 Klaten ini.

d. Bimbingan-bimbingan

a) Bimbingan Konseling

Bimbingan konseling yang ada di SMK N 1 Klaten merupakan fasilitas yang disediakan untuk kebutuhan siswa. Tugas dari bimbingan konseling adalah memberikan informasi yang terkait dengan masa depan siswa dan juga menyelesaikan permasalahan yang tengah dihadapi para siswa. Ketika muncul suatu masalah khusus yang dihadapi siswa, maka guru

bimbingan konseling akan melakukan bimbingan dan penanganan secara individu. Bimbingan konseling biasanya dilakukan seminggu sekali, sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan untuk setiap kelas. Total guru bimbingan konseling yang ada di SMK N 1 Klaten ini sejumlah 9 orang guru, 7 diantaranya merupakan guru tetap.

b) **Bimbingan Belajar**

Bimbingan belajar yang dilakukan di SMK N 1 Klaten biasanya di khususkan untuk siswa kelas XII dengan sistem belajar BLOK. Sistem belajar BLOK ini dilakukan sebelum Ujian Nasional dilaksanakan. Materi yang disampaikan dalam bimbingan belajar ini adalah materi-materi yang diujikan dalam Ujian Nasional.

e. **Ekstrakurikuler**

Ekstrakurikuler yang ada di SMK N 1 Klaten diantaranya: pramuka, PMR, basket, pencak silat, rohis, akhlak mulia, tari, dan lain-lain.

f. **Organisasi dan Fasilitas**

a) **Organisasi dan Fasilitas OSIS**

Terdapat *basecamp* untuk Osis yang dalam keadaan yang bagus dan rapi. Keadaannya cukup terorganisir, dengan pengurus osis yang aktif dan disiplin. Fasilitas dalam ruang osis diantaranya: meja, bangku, dan almari.

b) **Organisasi dan Fasilitas UKS**

Terdapat ruangan sebagai bentuk fasilitas UKS yang bagus, rapi dan lengkap. Keadaannya cukup terorganisir. UKS dikelola bersama-sama oleh para siswa dan anggota PMR. Fasilitas yang tersedia sudah memadai, yang terdiri dari 2 set tempat tidur yang dilengkapi dengan almari dan tempat obat. Kegiatan rutin yang biasanya dilakukan oleh PMR SMK N 1 Klaten adalah donor darah yang dilaksanakan setiap empat bulan sekali.

g. **Administrasi (karyawan, sekolah, dinding)**

Karyawan sudah aktif, tertib, ramah, dan komunikatif. Ruang tata usahanberada di Gedung Unit 2, yang secara umum sudah 90% tertata.

h. **Kesehatan Lingkungan**

Dengan kebersihan lingkungan yang selalu dijaga, kurang lebih kesehatan di lingkungan sekolah terjaga. Banyak tempat sampah di sudut-sudut sekolah. Kamar mandi juga sudah terlihat bersih.

II. RUMUSAN PROGRAM KEGIATAN PPL

A. Pra PPL

PPL (Program Praktik Lapangan) adalah suatu upaya yang dilaksanakan untuk pengembangan kompetensi mahasiswa sebagai calon pendidik atau tenaga kependidikan yang profesional. Mata kuliah PPL mempunyai kegiatan yang berkaitan dengan proses pembelajaran maupun kegiatan yang mendukung berlangsungnya pembelajaran. Adanya PPL diharapkan bisa memberikan pengalaman belajar bagi mahasiswa, terutama dalam hal pengalaman mengajar, memperluas wawasan, pelatihan dan pengembangan kompetensi yang diperlukan dalam bidangnya, peningkatan keterampilan, kemandirian, tanggung jawab, dan kemampuan dalam memecahkan masalah.

Sebelum pelaksanaan kegiatan PPL, mahasiswa praktikan mendapatkan pembekalan Micro Teaching di kampus yang diselenggarakan oleh masing-masing jurusan. Materi pembekalan meliputi pengembangan wawasan mahasiswa, pelaksanaan pendidikan yang relevan dengan kebijakan-kebijakan baru dalam bidang pendidikan, cara menjadi pengajar yang baik dan benar, serta teknis pembelajaran yang nantinya berkaitan dengan proses PPL. Pembekalan dilaksanakan menurut jurusan masing-masing dengan DPL PPL jurusan.

Rancangan Program

Menurut hasil observasi pra PPL, kemudian disusunlah rancangan kegiatan PPL. Rancangan kegiatan PPL di SMA Negeri 2 Magelang disusun berdasarkan pada:

1. Kondisi lingkungan fisik dan nonfisik sekolah.
2. Permasalahan sekolah .
3. Potensi sekolah
4. Kemampuan mahasiswa/praktikan
5. Faktor pendukung yang diperlukan (sarana dan prasarana)
6. Waktu pelaksanaan

B. Pelaksanaan dan program PPL

1. Observasi kelas

Sebelum melaksanakan PPL, pada bulan Februari, mahasiswa melakukan observasi sekolah dan kelas untuk mengamati kegiatan guru di dalam kelas, siswa di dalam kelas dan lingkungan sekitar. Dengan harapan, ketika melaksanakan PPL, mahasiswa telah siap melaksanakan praktik mengajar. Hasil observasi tersebut adalah:

a. Perangkat Pembelajaran

Sebelum Guru melaksanakan kegiatan pembelajaran di dalam kelas, terlebih dahulu menyiapkan perangkat pembelajaran yang meliputi silabus, program tahunan, program semester, rencana pelaksanaan pembelajaran, perhitungan minggu efektif, dan Kriteria Ketuntasan Mengajar. Disamping itu guru Bahasa Prancis juga menyiapkan alat dan media pembelajaran untuk memperlancar dan mempermudah jalannya kegiatan belajar mengajar di kelas.

b. Proses Pembelajaran

1. Membuka Pelajaran

Sebelum pelajaran dimulai, Guru mempersilakan para siswa untuk berdoa terlebih dahulu dipimpin ketua kelas. Guru membuka pelajaran dengan mengucapkan salam (Bonjour) kemudian sebelum masuk materi yang selanjutnya, guru mengulas kembali untuk mengingatkan siswa pada materi yang sebelumnya. Guru juga memberikan apersepsi kepada siswa pada awal kegiatan pembelajaran. Hal ini bertujuan agar siswa mempunyai gambaran tentang materi yang akan disampaikan.

2. Penyajian Materi

Materi yang akan diberikan kepada siswa di dalam kelas sudah terstruktur dengan baik. Guru menjelaskan materi dengan urut, tahap demi tahap dan sesuai dengan tingkat pemahaman siswa. Dalam menyampaikan materi, terkadang diselingi dengan soal-soal latihan. Hal ini bertujuan agar siswa bisa lebih paham terhadap materi yang diberikan.

3. Metode Pembelajaran

Metode pembelajaran yang digunakan adalah ceramah, pemberian tugas dan tanya jawab. Guru juga menggunakan metode pembelajaran dengan demonstrasi/eksperimen apabila materi yang diberikan cocok untuk didemonstrasikan/ ekeperimen.

4. Penggunaan Bahasa

Bahasa yang digunakan oleh guru sangat komunikatif, sehingga siswa dapat mengikuti dan mengerti

apa yang guru sampaikan. Guru menjelaskan dengan bahasa yang cukup sederhana dan mudah dipahami oleh siswa. Guru dalam menjelaskan kadang-kadang menggunakan bahasa yang tidak baku, dalam hal ini bahasa jawa, sehingga terasa lebih akrab dengan siswa.

5. Penggunaan Waktu

Penggunaan waktu sudah cukup efektif dan efisien. Baik guru maupun siswa masuk kelas tepat waktu.

6. Gerak

Gerak guru cukup luwes. Gerak guru santai tetapi juga serius. Dalam kegiatan belajar mengajar, guru sesekali berjalan ke belakang dan mengitari siswanya untuk mengecek tugas yang diberikan.

7. Cara Memotivasi Siswa

Untuk memotivasi siswa, guru memberikan tugas rumah berupa tugas individu. Guru juga memotivasi peserta didik dengan cara memberikan ulasan atau mengulang sekilas tentang materi yang sebelumnya sebelum guru menjelaskan ke materi berikutnya. Guru memotivasi siswa dengan cara memberikan beberapa soal kepada siswa, kemudian yang dapat mengerjakan di papan tulis akan mendapat nilai tambahan.

8. Teknik Bertanya

Guru dalam memberikan pertanyaan kepada siswa, ditujukan untuk semua siswa. Apabila tidak ada yang menjawab maka guru menunjuk salah satu siswa untuk menjawabnya, dan menyuruh siswa yang lain untuk memberikan komentar sehingga diperoleh jawaban yang benar.

9. Teknik Penguasaan Kelas

Guru mampu menguasai kelas dengan baik. Jika ada siswa yang tidak memperhatikan, maka guru memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada siswa tersebut. Dengan demikian siswa akan memperhatikan kembali.

10. Penggunaan Media

Media yang digunakan adalah papan tulis white board, boardmaker dan penghapus. Media pembelajaran yang lain yang digunakan adalah lembar kerja siswa.

11. Bentuk dan Cara Evaluasi

Cara mengevaluasi siswa adalah dengan memberikan soal-soal kepada siswa dan langsung dikerjakan didalam kelas kemudian dicocokkan bersama-sama. Guru memberikan tugas kepada siswa untuk mengerjakan soal-soal yang ada di LKS sebagai tugas rumah.

12. Menutup Pelajaran

Pelajaran ditutup dengan menyimpulkan hasil materi yang telah dibahas selama proses pembelajaran. Guru menutup pelajaran dengan mengucapkan salam kepada siswa.

c. Perilaku Siswa

1. Perilaku Siswa di dalam Kelas

Siswa selalu mencatat apa yang guru tulis di papan tulis. Siswa memperhatikan apa yang dijelaskan oleh guru. Siswa cukup aktif dalam mengerjakan soal-soal yang diberikan oleh guru meskipun kadang ada beberapa siswa yang ramai sendiri. Siswa mempunyai rasa keingintahuan yang tinggi tentang materi yang disampaikan oleh guru.

2. Perilaku Siswa di luar Kelas

Perilaku siswa diluar kelas cukup sopan, dan menghormati guru.

2. Perumusan Program PPL

Program utama dari pelaksanaan PPL ini adalah praktik mengajar. Sebelum mengajar dilaksanakan, ada beberapa administrasi pembelajaran yang harus dibuat. Hal pertama yang perlu dilakukan adalah melakukan observasi kegiatan pembelajaran di kelas. Setelah melakukan observasi maka mahasiswa bisa menentukan teknik dan media yang tepat untuk digunakan dalam praktik mengajar. Berdasarkan hasil observasi, maka tersusunlah program PPL jurusan Pemasaran, yang dikelompokkan ke dalam dua jenis program:

1) Perumusan Individu Utama

Praktik mengajar terbimbing dan mandiri

2) **Praktik Individu Penunjang**

Untuk menunjang Kegiatan Belajar Mengajar Kompetensi Pemasaran, maka mahasiswa merumuskan program kerja sebagai berikut:

- a. Pembuatan Rencana Pelaksanaan pembelajaran (RPP)
- b. Pembuatan materi pembelajaran
- c. Pembuatan media pembelajaran (*powerpoint*)

Kegiatan PPL ini dimulai sejak tanggal 1 Juli 2014 sampai dengan 17 September 2014 yang dilaksanakan di SMK N 1 Klaten.

Secara garis besar, tahapan-tahapan kegiatan PPL di SMK N 1 Klaten adalah sebagai berikut:

a. Tahap Observasi Lapangan

Observasi yang dilakukan secara langsung di lapangan dilaksanakan pada tanggal 10 Maret 2014, ini sekaligus dilakukannya observasi di dalam kelas. Pada observasi ini mahasiswa melakukan pengamatan langsung mengenai hal-hal yang berkenaan dengan proses belajar mengajar di kelas dan hal-hal yang menunjang kegiatan pembelajaran. Dengan dilakukannya observasi ini diharapkan dapat memberikan informasi bukan hanya mengenai kegiatan proses belajar mengajar di kelas, akan tetapi juga mengenai sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan pembelajaran di SMK N 1 Klaten.

Observasi ini meliputi pengamatan secara langsung, wawancara kepada pihak terkait, dan pengamatan proses pembelajaran di kelas. Hal tersebut mencakup :

1) Observasi lingkungan sekolah

Dalam pelaksanaan observasi, mahasiswa mengamati beberapa aspek yaitu:

- a) Kondisi fisik sekolah
- b) Potensi siswa, guru, dan karyawan
- c) Fasilitas KBM, media, perpustakaan, dan laboratorium
- d) Bimbingan konseling dan bimbingan belajar
- e) Ekstrakurikuler dan organisasi siswa
- f) UKS
- g) Administrasi
- h) Koperasi siswa, tempat ibadah, dan kesehatan lingkungan

2) Observasi perangkat pembelajaran

Mahasiswa melakukan pengamatan terhadap kelengkapan administrasi maupun bahan ajar yang harus dipersiapkan guru sebelum KBM

berlangsung. Kegiatan ini bertujuan agar mahasiswa lebih mengetahui perangkat pembelajaran apa saja yang harus dipersiapkan sebelum KBM.

3) Observasi proses pembelajaran

Pada tahap ini mahasiswa melakukan observasi yang meliputi proses kegiatan belajar mengajar langsung di dalam kelas. Hal-hal yang diamati mencakup: membuka pelajaran, penyajian materi, metode pembelajaran, penggunaan bahasa, penggunaan waktu, gerak, cara memotivasi siswa, teknik bertanya, teknik penguasaan kelas, penggunaan media, bentuk dan cara evaluasi, dan menutup pelajaran.

4) Observasi perilaku siswa

Mahasiswa melakukan pengamatan terhadap perilaku siswa ketika mengikuti kegiatan belajar mengajar. Perilaku yang diamati tidak hanya perilaku siswa di dalam kelas, akan tetapi juga perilaku siswa di luar kelas.

BAB II

PERSIAPAN, PELAKSANAAN, DAN ANALISIS HASIL

A. PERSIAPAN

Hal-hal yang perlu disiapkan sebelum pelaksanaan PPL, adalah:

1. Pembekalan Micro Teaching

Pada bulan Februari 2014 seluruh mahasiswa Pendidikan Ekonomi melaksanakan pembekalan Micro Teaching dengan pembicaranya adalah Dosen Pendidikan Ekonomi, Ibu Barkah Lestari, M.Pd. Materi yang dipaparkan adalah tentang proses dan pentingnya micro teaching yang akan berkaitan dengan pelaksanaan PPL dan keprofesionalan guru.

2. Praktik Pembelajaran Mikro

Praktik pembelajaran mikro atau *micro teaching* adalah mata kuliah wajib bagi calon mahasiswa PPL. Mata kuliah ini bertujuan untuk membentuk dan mengembangkan kompetensi dasar mengajar sebagai bekal praktik mengajar di sekolah/lembaga pendidikan dalam program PPL. Selain itu *micro teaching* juga memiliki tujuan untuk:

- a) Membentuk dan meningkatkan kompetensi dasar mengajar terbatas dan terpadu.
- b) Membentuk kompetensi kepribadian
- c) Membentuk kompetensi sosial
- d) Melatih mahasiswa menyusun RPP

Praktik pembelajaran mikro dilaksanakan dari bulan Maret-Juni 2014. Mata kuliah praktik pembelajaran mikro (*microteaching*) adalah mata kuliah wajib lulus sebagai syarat mengikuti PPL, artinya bila tidak lulus mata kuliah ini, tidak bisa mengikuti kegiatan PPL.

3. Koordinasi dengan Dosen Pembimbing Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) untuk PPL sama dengan dosen pembimbing pembelajaran mikro yaitu Bp. Tejo Nurseto, M.Pd. Sebelum penerjunan PPL atau selama observasi, telah diadakan koordinasi dengan DPL untuk berkonsultasi dan membahas bagaimana proses observasi di sekolah, susunan kegiatan PPL, RPP dan proses PPL di sekolah.

Selama kegiatan dan proses PPL, Dosen Pembimbing juga melakukan monitoring di sekolah tempat pelaksanaan PPL (SMK Negeri 1 Klaten). Dalam kunjungannya ke sekolah, DPL memantau kegiatan mahasiswa PPL selama di

sekolah, jam praktik mengajar mahasiswa di sekolah. Selama kegiatan PPL, Dosen Pembimbing sudah melakukan monitoring sebanyak 2 kali.

◆ **Observasi**

Observasi dilaksanakan sebelum penerjunan ke sekolah, dalam periode tanggal 24 Februari-3 Maret 2014. Praktikan melakukan observasi sebanyak 2 kali. Sebelum keliling sekolah, Tim PPL UNY disambut oleh pihak sekolah dan diperkenalkan dengan para guru yang akan memberikan arahan dan bimbingan selama pelaksanaan PPL. Observasi dilakukan untuk mengamati lingkungan fisik dan nonfisik sekolah. Dari hasil observasi yang telah dilakukan, akan menjadi acuan dalam menentukan dan menyusun kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Klaten.

Salah satu obyek observasi di sekolah adalah pembelajaran produktif pemasaran oleh Ibu Dra. Endang Partini. Di kelas yang berperan penting dalam praktik PPL. Yang perlu diperhatikan ketika observasi kelas adalah:

- a. Perangkat pembelajaran, yang terdiri dari kurikulum, silabus, SK/KD, RPP dan penilaian.
- b. Proses pembelajaran
- c. Pembuatan perangkat persiapan mengajar, yang disusun meliputi program tahunan (prota), program semester (prosem), silabus, RPP, media pembelajaran, agenda mengajar, dan instrumen penilaian.

Setelah observasi, mahasiswa PPL juga melakukan koordinasi dengan guru pembimbing. Hal ini berkaitan dengan pembagian praktik mengajar untuk mahasiswa PPL. Mahasiswa PPL di SMK Negeri 1 Klaten semua menguasai mata pelajaran produktif, yaitu mata pelajaran sesuai dengan jurusan masing-masing. Pada saat ini mata pelajaran yang diperoleh belumlah pasti, karena menggunakan kurikulum baru dan mata pelajarannya baru pula.

Pada saat observasi saya mendapat bagian menguasai mata pelajaran Pengelolaan Toko, namun setelah penerjunan mata pelajaran yang saya ampu ganti menjadi Strategi Pemasaran.

B. PELAKSANAAN PPL

Pelaksanaan kegiatan PPL disesuaikan dengan agenda sekolah. Penerjunan PPL dilaksanakan pada tanggal 2 Juli 2014, padahal pada saat itu masih libur sekolah. Namun, sekolah mempunyai agenda besar yaitu penerimaan peserta didik baru, sehingga untuk kelas XI dan XII belum masuk sekolah. Pada tanggal 2 Juli-akhir Juli, tim PPL UNY membantu kegiatan yang terkait dengan pelaksanaan serangkaian acara Masa Orientasi Peserta Didik Baru (MOPDB)

untuk kelas X. Di antaranya adalah psikotes, tes akademik peminatan dan kegiatan MOPDB selama tiga hari (14-16 Juli 2014). Ketika kelas X melaksanakan MOPDB, kelas XI dan XII masuk sekolah dan mengikuti kegiatan pesantren kilat. Pada minggu ini, mahasiswa PPL pendidikan Ekonomi mengikuti kegiatan MOPDB. Mahasiswa masuk kelas setelah kegiatan Ramadhan berakhir, karena MOPD ini bertepatan dengan bulan Ramadhan. Namun meskipun belum masuk kelas, mahasiswa mempunyai kewajiban untuk membantu agenda sekolah yang lain, seperti pesantren kilat dan MABIT. Praktikan mulai masuk dan mengajar di kelas, dari setelah libur lebaran (4 Agustus) sampai sebelum penarikan (17 September).

Sebelum mahasiswa praktikan terjun ke kelas untuk mengajar, praktikan bersama dengan teman satu jurusan diberi tugas untuk mengisi kegiatan pengenalan jurusan untuk siswa kelas X yang telah selesai menjalani MOPD. Dalam kegiatan pengenalan jurusan ini praktikan diberi waktu kira-kira dua jam untuk mengisi dua kelas. Materi atau hal yang disampaikan meliputi apa itu ekonomi dan bisnis, kemudian kewirausahaan, dan jurusan-jurusan di perguruan tinggi yang cocok dengan jurusan pemasaran. Tujuan diadakannya pengenalan jurusan ini selain untuk mengenalkan siswa baru terhadap jurusan pemasaran, juga untuk memotivasi siswa agar semangat belajar di jurusan pemasaran ini.

Praktik Mengajar

Setelah libur lebaran, praktikan bersama teman satu jurusan, sudah mulai melakukan praktik mengajar sesuai dengan pembagian kelas yang sudah ditentukan. Praktikan memperoleh mata pelajaran baru yang berbeda dari waktu observasi sebelumnya, yaitu mata pelajaran Strategi Pemasaran. Dan praktikan pun mendapat bagian mengajar di kelas dua kelas, yaitu kelas X PM1 dan X PM2 dengan masing-masing kelas 3 jam pelajaran (2 pertemuan) setiap satu minggunya. Sehingga total jam mengajar praktikan selama satu minggu adalah 6 jam pelajaran yang dibagi menjadi 4 pertemuan.

Sebelum praktik mengajar, praktikan melakukan konsultasi dan bimbingan dengan guru pembimbing, terkait dengan RPP, media pembelajaran, dan cara mengajar. Pada pertemuan pertama mata pelajaran Strategi Pemasaran di masing-masing kelas, guru pembimbing yang masuk terlebih dahulu untuk menginformasikan bahwa muali pertemuan kedua sampai kira-kira pertemuan ke enam yang akan mengajar adalah mahasiswa PPL, sedangkan praktikan tidak ikut masuk waktu itu. Selanjutnya setiap praktikan melakukan praktik mengajar, guru pembimbing tidak ikut masuk ke kelas dan mengamati langsung proses mengajar

praktikan. Namun suatu saat guru pembimbing akan masuk ke kelas untuk melakukan penilaian.

Praktikan hanya mengajar satu mata pelajaran untuk dua kelas yaitu X PM1 dan X PM2, sehingga materi yang disampaikan di dua kelas tersebut sama. Berikut adalah jadwal praktik mengajar selama PPL di SMK Negeri 1 Klaten :

1. Kelas X PM 1

a. Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

b. Jumlah Siswa : 37 Siswa

No.	Hari&Tanggal	Jam ke-	Materi/Kegiatan Pembelajaran
1.	Kamis, 7 Agustus 2014	1	Perkenalan dan pengasahan kreativitas siswa dalam mengidentifikasi keinginannya kemudian strategi untuk mencapai keinginan tersebut.
2	Senin, 11 Agustus 2014	3-4	Materi yang diajarkan adalah pengertian teknik pemasaran, strategi pemasaran, dan fungsi strategi pemasaran. Metode pembelajaran yang digunakan adalah saintifik (5M). karena waktu yang hanya 2 JP, maka kegiatan hanya sampai pada tahap diskusi.
3.	Kamis, 14 Agustus 2014	1	Pada hari ini bersamaan dengan peringatan hari Pramuka. Pada malam sebelumnya siswa kelas X menginap di sekolah untuk mengikuti acara dari Dewan Ambalan SMK N 1 Klaten, yaitu PCP & UJ. Sehingga pada pagi harinya kondisi siswa tidak fit, maka dari itu praktikan hanya memberikan tugas mandiri yang tidak harus dikumpul pada saat itu, melainkan boleh sampai akhir jam pelajaran.
4.	Senin, 18 Agustus 2014	3-4	Materi yang diberikan pada hari ini adalah tentang kegiatan-kegiatan dalam menentukan strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar dan efisiensi pasar.
5.	Kamis, 21 Agustus 2014	1	Kegiatan belajar mengajar pada hari ini adalah memberikan penjelasan singkat tentang efisiensi pasar dan post test tentang materi yang diajarkan pada hari senin lalu, yaitu tentang kegiatan-kegiatan dalam menentukan strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar dan efisiensi pasar.

6.	Senin, 25 Agustus 2014	3-4	Kegiatan pembelajaran pada hari ini adalah mencatat kemudian diskusi. Materi yang diberikan yaitu mengenai unsur pokok dalam konsep pemasaran, tahap-tahap menetapkan strategi pasar, hal-hal yang dipertimbangkan dalam peningkatan strategi pemasaran, serta perbedaan antara strategi pemasaran dengan strategi perusahaan.
7.	Kamis, 28 Agustus 2014	1	Pembelajaran yang dilakukan pada hari ini adalah penjelasan mengenai perbedaan strategi pemasaran dengan strategi perusahaan, kemudian dilanjutkan dengan games “mencari jodoh”.
8.	Selasa, 2 September 2014	3-4	Kegiatan pembelajaran pada hari ini ditemani oleh guru pembimbing, Ibu Dra. Enny Purwandari. Materi yang disampaikan adalah macam-macam strategi pemasaran. Sedangkan metode yang digunakan adalah konvensional kemudian dilanjutkan dengan post test. Meskipun konvensional, dalam pembelajaran ini tetap menggunakan LCD Proyektor.
9.	Rabu, 3 September 2014	3	Ulangan harian pertama dengan materi strategi pemasaran yang telah diajarkan selama empat minggu pertemuan. Ulangan ini diikuti oleh 35 siswa, sedangkan 2 siswa susulan.
10.	Selasa, 9 September 2014	3-4	Kegiatan pembelajaran hari ini adalah mengamati video. Sebenarnya agenda untuk hari ini adalah mengamati film kewirausahaan, namun karena keterbatasan waktu jam pelajaran yang durasinya diperpendek, jadi film tidak akan mencukupi. Maka dari itu diganti dengan video.
11.	Rabu, 10 September 2014	3	Kegiatan pembelajaran pada hari ini dikhususkan untuk remedial ulangan harian yang sudah dilaksanakan sebelumnya. Hasilnya adalah siswa yang tidak diremidi ada 11 siswa. Dan 26 siswa harus mengikuti remedi.
10.	Selasa, 16 September 2014	3-4	Kegiatan belajar mengajar terakhir di kelas X PM 1. Satu jam pertama untuk kuis marketing mix, dan satu jam berikutnya

			untuk perpisahan. Perpisahan berjalan dengan lancar, siswa-siswa merasa sedih dan tidak sedikit pula yang menangis.
--	--	--	---

2. Kelas X PM 2

No.	Hari&Tanggal	Jam ke-	Materi/Kegiatan Pembelajaran
1.	Sabtu, 9 Agustus 2014	5-6	Perkenalan dan pengasahan kreativitas siswa dalam mengidentifikasi keinginannya kemudian strategi untuk mencapai keinginan tersebut.
2	Jum'at, 15 Agustus 2014	5	Materi yang diajarkan adalah pengertian teknik pemasaran, strategi pemasaran, dan fungsi strategi pemasaran. Metode pembelajaran yang digunakan adalah saintifik (5M). karena waktu yang hanya 2 JP, maka kegiatan hanya sampai pada tahap diskusi.
3.	Sabtu, 23 Agustus 2014	5-6	Kegiatan belajar mengajar pada hari ini adalah memberikan penjelasan singkat tentang efisiensi pasar dan post test tentang materi yang diajarkan pada hari senin lalu, yaitu tentang kegiatan-kegiatan dalam menentukan strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar dan efisiensi pasar.
4.	Kamis, 28 Agustus 2014	5-6	Kegiatan pembelajaran pada hari ini adalah mencatat kemudian diskusi. Materi yang diberikan yaitu mengenai unsur pokok dalam konsep pemasaran, tahap-tahap menetapkan strategi pasar, hal-hal yang dipertimbangkan dalam peningkatan strategi pemasaran, serta perbedaan antara strategi pemasaran dengan strategi perusahaan.
5.	Jum'at, 29 Agustus 2014	5	Pembelajaran yang dilakukan pada hari ini adalah penjelasan mengenai perbedaan strategi pemasaran dengan strategi perusahaan, kemudian dilanjutkan dengan games "mencari jodoh".
6.	Senin, 1 September 2014	6	Kegiatan pada hari ini adalah sharing dan tanya jawab. Kegiatan tidak efektif karena banyaknya siswa yang ijin untuk

			mengurus administrasi sekolah SMP sebelumnya.
7.	Selasa, 2 September 2014	1-2	Mengisi kegiatan KBM dengan materi yang diajarkan adalah macam-macam strategi pemasaran kemudian dilanjutkan dengan post test.
8.	Senin, 15 September 2014	6	Kegiatan pembelajaran pada hari ini dikhususkan untuk remedial ulangan harian yang sudah dilaksanakan sebelumnya. Hasilnya adalah siswa yang tidak diremidi ada 11 siswa. Dan 29 siswa harus mengikuti remedi.
9.	Selasa, 16 September 2014	1-2	Kegiatan belajar mengajar terakhir di kelas X PM 1. Satu jam pertama untuk kuis marketing mix, dan satu jam berikutnya untuk perpisahan. Perpisahan berjalan dengan lancar, siswa-siswa merasa sedih dan tidak sedikit pula yang menangis.

Rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam proses mengajar adalah:

I. Pembuatan perangkat pembelajaran

Perangkat pembelajaran yang disusun oleh praktikan antara lain adalah RPP yang akan digunakan untuk mengajar, bahan ajar. Selain itu juga pembuatan media pembelajaran serta instrumen penilaian.

II. Mengajar

Sebelum memulai pelajaran, praktikan selalu menyapa siswa dan menanyakan kabar mereka, terkadang juga praktikan melakukan cek konsentrasi untuk mengkondisikan kelas agar tenang. Setelah itu melakukan ulasan tentang materi yang telah dipelajari sebelumnya dan memberikan gambaran tentang materi yang akan dipelajari selanjutnya.

Ketika menjelaskan materi, praktikan juga terkadang bercerita atau memberikan celetukan-celetukan yang lucu. Agar siswa tidak terlalu jenuh. Di sisi lain, ada hambatan dalam pembelajaran, baik yang berkaitan dengan media dan antusiasme/reaksi siswa, seperti ada siswa yang tidak memperhatikan, atau siswa yang terlalu memperhatikan sehingga terlalu cepat menanggapi penjelasan yang tengah diberikan.

Sebelum menutup pelajaran, praktikan melakukan evaluasi (post test) terhadap siswa sesuai dengan materi yang baru saja diajarkan. Baik dengan

cara tes tulis ataupun tes lisan. Setelah itu menjelaskan dan memberikan sedikit gambaran tentang materi yang akan dipelajari selanjutnya. Praktikan menutup pelajaran dengan menggunakan salam dan kadang- kadang memberikan pesan agar menjaga kesehatan.

III. Evaluasi

Pada tahap ini mahasiswa PPL memberikan tugas atau latihan kepada siswa. Tahap evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh kefahaman siswa terhadap materi yang disampaikan.

IV. Penyusunan Laporan

Tindak lanjut dari program PPL adalah penyusunan laporan sebagai pertanggungjawaban atas terlaksananya kegiatan PPL di SMK Negeri 1 Klaten. Laporan PPL berisi kegiatan yang dilakukan selama PPL. Laporan ini disusun secara individu dengan persetujuan guru pembimbing, koordinator KKN-PPL sekolah, kepala sekolah, dan DPL-PPL Prodi Pendidikan Ekonomi.

V. Penarikan

Penarikan mahasiswa PPL dilaksanakan pada tanggal 18 September 2014 oleh pihak LPPMP yang diwakilkan DPL –PPL masing- masing. Dalam kelompok PPL SMK Negeri 1 Klaten diwakili oleh Ibu Diana Rahmawati, M.Si.

C. ANALISIS HASIL

Rencana program PPL yang sudah disusun dapat dilaksanakan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Dalam pelaksanaannya ada sedikit perubahan dari program yang telah disusun, tetapi perubahan-perubahan tersebut tidak memberikan pengaruh yang berarti dalam pelaksanaan PPL. Berdasarkan catatan-catatan, selama ini seluruh program kegiatan PPL dapat terealisasi dengan baik. Adapun seluruh program yang dilaksanakan adalah sebagai berikut :

a. Mahasiswa PPL telah mengajar Mata Pelajaran Strategi Pemasaran sebanyak 12 kali di dua kelas, tugas kali dan evaluasi 1 kali, Berikut hasil analisis setiap kelas dalam pelaksanaan pembelajaran :

1) X PM 1

Secara keseluruhan hasil pembelajaran di kelas X PM 1 baik. Siswa- siswa kelas ini selalu memperhatikan ketika penjelasan materi, tidak ada yang membuat gaduh, dan juga apabila diberi tugas selalu mengerjakan dengan antusias. Ketika praktikan mencoba memberikan pertanyaan, pasti ada yang ingin menjawab. Hasil post test juga banyak yang bagus. Namun ketika diadakan ulangan harian banyak sekali yang masih remedi sehingga harus mengulang lagi.

2) X PM 2

Secara keseluruhan hasil pembelajaran di kelas X PM 1 juga baik. Namun kendala yang ditemui di kelas ini lebih banyak dari kelas sebelumnya. Diantaranya ada beberapa siswa yang terlalu aktif, sehingga sering rebut sendiri, meskipun yang lain diam dan mendengarkan. Namun lama kelamaan siswa kelas ini dapat dikendalikan. Untuk permasalahan kognitif, meskipun kelas ini banyak protes ketika diberikan tugas, namun hasilnya bagus, bahkan beberapa kali lebih bagus dari kelas satunya. Perbandingan ini dilakukan dengan melihat berapa anak yang mendapat nilai dibawah KKM. Namun untuk ulangan harian, kelas ini sama dengan kelas sebelumnya, yaitu banyak sekali yang masih remedi sehingga harus mengulang lagi.

b. Hambatan- hambatan

Selama mahasiswa melaksanakan PPL di SMK Negeri 1 Klaten, terdapat beberapa hambatan antara lain :

- 1) Beberapa sikap siswa yang kadang-kadang kurang mendukung kegiatan belajar mengajar.
- 2) Terbatasnya sarana pendukung kelas, karena ada salah satu kelas yang belajar di laboratorium padahal materi pelajarannya teori.

Hambatan-hambatan tersebut dapat dipecahkan dengan beberapa hal sebagai berikut :

- a) Mahasiswa PPL memberikan perhatian yang lebih dengan memberikan pertanyaan atau teguran secara langsung kepada siswa.
- b) Mahasiswa PPL berusaha menyediakan media yang dibutuhkan demi kelancaran pelaksanaan pembelajaran.
- c) Mahasiswa PPL sebelum melaksanakan pembelajaran, mengkondisikan siswa agar duduk dengan rapi demi pelaksanaan pembelajaran yang nyaman.

D. REFLEKSI KEGIATAN PPL

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan, mahasiswa dapat menganalisis beberapa faktor penghambat serta faktor pendukung dalam melaksanakan program diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Faktor Pendukung

- a) Guru pembimbing yang sangat perhatian, sehingga kekurangan kekurangan mahasiswa PPL dalam pembelajaran dapat diketahui. Selain

itu, mahasiswa PPL juga diberikan banyak masukan demi kelangsungan proses pembelajaran yang baik.

- b) Guru pembimbing yang sangat lengkap dalam administrasi pembelajaran, sehingga mahasiswa PPL mendapatkan banyak ilmu dan pengalaman dalam pembuatan administrasi pembelajaran.

2) Faktor Penghambat

- a) Media pembelajaran yang digunakan terbatas karena sarana dan prasarana sekolah yang kurang memadai.
 - b) Siswa terkadang susah diatur sehingga mengakibatkan kegiatan belajar mengajar gaduh.
 - c) Kurangnya koordinasi antar guru sehingga membuat siswa terkadang tidak mendapatkan kelas yang sesuai untuk pembelajaran.
- d) Dengan diterapkannya kurikulum 2013 membuat guru dan mahasiswa PPL kesulitan dalam mencari materi atau buku diktat karena belum ada penerbit yang menerbitkan buku yang sudah sesuai dengan silabus kurikulum 2013.

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah dilaksanakannya kegiatan PPL Universitas Negeri Yogyakarta tahun 2014 di SMK Negeri 1 Klaten pada tanggal 2 Juli 2014 sampai 18 September 2014 dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara umum program yang telah direncanakan dapat berjalan lancar sesuai dengan program kerja. Dari semua program yang telah disusun dapat terlaksana dengan baik.
2. Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) merupakan sarana bagi mahasiswa UNY untuk dapat menerapkan langsung ilmu yang telah diperoleh dibangku kuliah sesuai dengan program study atau konsentrasi masingmasing. Dengan terjun secara langsung mahasiswa dapat mengetahui masalah yang berkaitan dengan proses belajar mengajar di sekolah baik itu mengenai manajemen sekolah maupun manajemen pendidikan.
3. Keberhasilan proses belajar mengajar tergantung kepada unsur utama (guru, siswa, orang tua dan perangkat sekolah) ditunjang dengan sarana dan prasarana yang mendukung.

B. Saran

1. Bagi mahasiswa

- a. Mahasiswa harus tahu dan bisa untuk menggunakan berbagai macam metode pembelajaran sehingga siswa menjadi senang dan berminat untuk belajar Strategi Pemasaran.
- b. Sebelum mengajar, mahasiwa harus menyiapkan semua perangkat pembelajaran, kondisi fisik, dan mental.
- c. Mahasiwa juga harus memperhatikan alokasi waktu dengan materi yang diajarkan.
- d. Teknik pengelolaan kelas menjadi hal yang mendasar dalam pembelajaran di kelas sehingga mahasiwa perlu memerhatikannya. Teknik pengelolaan kelas yang baik adalah menjadikan siswa sebagai pusat dalam pembelajaran.

2. Bagi sekolah

- a. Sekolah bisa menambah dan memperbaiki sarana dan prasarana yang mendukung pembelajaran. Seperti audio, buku, lcd, proyektor dan lain-lain.

- b. Sekolah dapat bekerjasama dengan mahasiswa dalam setiap kegiatan dengan lebih baik dan meningkatkan hubungan baik antar kelembagaan.

3. Bagi Lembaga Pengabdian dan Penelitian Masyarakat (LPPMP)

- a. Koordinasi dan birokrasi dengan fakultas dan jurusan lebih ditingkatkan.
- b. Kejelasan dalam menentukan kebijakan dan pengumuman kepada mahasiswa PPL.
- c. Birokrasi yang tidak berbelit.
- d. Perlu mengadakan pembekalan PPL untuk tingkat fakultas atau jurusan.
- e. Proses administrasi masih sangat perlu diperbaiki.

DAFTAR PUSTAKA

Tim Penyusun Panduan PPL.2014.Panduan PPL. Yogyakarta: UNY

Universitas Negeri Yogyakarta. 2014. Panduan Pengajaran Mikro. Yogyakarta:
Universitas Negeri Yogyakarta

LAMPIRAN

SILABUS MATA PELAJARAN : STRATEGI PEMASARAN

Satuan Pendidikan : SMK BISNIS MANAJEMEN

Kelas /Semester : X

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 : Mahami 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.

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					

<p>berbagai sumber energi di alam</p> <p>1.3 Mengamalkan nilai-nilai keimanan sesuai dengan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari</p>					
<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</p>					

<p>melakukan kegiatan pengamatan dan percobaan di laboratorium lingkungan</p>					
<p>3.1 Memahami Teknik dan Strategi Pemasaran</p> <p>4.1. Mengevaluasi teknik dan strategi pemasaran</p>	<p>Teknik dan strategi pemasaran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Teknik dan strategi pemasaran 2. Strategi Pemasaran 	<p>Mengamati: Mempelajari buku teks maupun sumber lain (bahan dari internet dan klipping) tentang tehnik dan strategi pemasaran</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan teknik dan strategi pemasaran melalui diskusi</p> <p>Mengeksplorasi: Menentukan teknik – teknik dan setrategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen</p> <p>Mengasosiasi : Membandingkan dan mengevaluasi teknik – teknik dan setrategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen kemudian diambil sebuah kesimpulan</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang teknik dan strategi pemasaran dalam bentuk obyektif dan uraian</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan teknik dan strategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen</p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang teknik dan strategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen</p>	<p>4 x 4 jp</p>	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini “Pemasaran” Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo, Jakarta

		<p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang teknik dan setrategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen dalam bentuk laporan</p>			
<p>3.2 Mendiskripsikan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) 4.2. Merencanakan strategi bauran pemasaran</p>	<p>Strategi Bauran Pemasaran :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Bauran Pemasaran (marketing mix) 2. Penerapan marketing mix 	<p>Mengamati: Mempelajari Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Strategi Bauran Pemasaran (melalui Diskusi)</p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang Bauran Pemasaran (marketing mix)</p> <p>Mengasosiasi : Menganalisis dan menyimpulkan strategi bauran pemasaran</p> <p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang strategi bauran pemasaran dalam bentuk laporan</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang bauran pemasaran</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan bauran pemasaran (marketing Mix)</p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang rencana strategi bauran Pemasaran (marketing mix) produk tertentu</p>	6 X 4 JP	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo, Jakarta

<p>3.3 Memahami pendeferensiasian dan memposisikan produk dan merk</p> <p>4.3. Mendefereusiasikan dan memposisikan produk dan merk</p>	<p>Deferensiasi dan positioning produk dan merk</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Deferensiasi produk 2. Strategi dan deferensiasi produk 3. Deferensiasi merk 4. Strategi penetapan merk 	<p>Mengamati: Mempelajari Deferensiasi dan positioning produk dan merk dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Deferensiasi dan positioning produk dan merk</p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang Deferensiasi dan positioning produk dan merk</p> <p>Mengasosiasi : Menganalisis dan menyimpulkan Deferensiasi dan positioning produk dan merk</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang bauran pemasaran</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan Deferensiasi dan positioning produk dan merk</p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang Deferensiasi dan positioning produk dan</p>	<p>5 X 4 JP</p>	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo, Jakarta

		<p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempres-entasikan hasil kesimpulan tentang Deferensiasi dan positioning produk dan merk dalam bentuk laporan</p>	merk produk tertentu		
<p>3.4 Memahami pendeferensiasian dan memposisikan Penawaran pasar</p> <p>4.4. Mendefereusiasikan dan memposisikan Penawaran pasar</p>	<p>Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Citra perusahaan 2. Diferensiasi personil 3. Deferensiasi saluran 4. Posisi penawaran pasar 	<p>Mengamati: Mempelajari Deferensiasi dan posisi penawaran pasar dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <p>Mengasosiasi :</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <p>Penilaian produk :</p>	4 X 4 JP	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo, Jakarta

		<p>Menganalisis dan menyimpulkan Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p> <p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang Deferensiasi dan posisi penawaran pasar dalam bentuk laporan</p>	<p>Menilai laporan dan bahan presentasi tentang Deferensiasi dan posisi penawaran pasar</p>		
<p>3.5 Memahami proses pengembangan produk baru</p> <p>4.5. Menganalisis pengembangan produk baru</p>	<p>Proses pengembangan produk baru :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemunculan ide 2. Penyaringan Ide 3. Pengembangan produk 4. Analisis Bisnis 	<p>Mengamati: Mempelajari Proses pengembangan produk baru dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Proses pengembangan produk baru</p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang Proses pengembangan produk baru</p> <p>Mengasosiasi : Menganalisis dan</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang Proses pengembangan produk baru</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan Proses pengembangan produk baru</p> <p>Penilaian</p>	6 X 4 JP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo,

		<p>menyimpulkan Proses pengembangan produk baru</p> <p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang Proses pengembangan produk baru dalam bentuk laporan</p>	<p>produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang Proses pengembangan produk baru</p>		Jakarta
<p>3.6 Memahami proses perencanaan strategi produk produk</p> <p>4.6. Menganalisis proses perencanaan strategi produk produk</p>	<p>Perencanaan strategi produk :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis situasi 2. Penentuan Tujuan 3. Penentuan sasaran pasar 4. Penentuan Anggaran 5. Penetapan strategi produk 6. evaluasi 	<p>Mengamati: Mempelajari Perencanaan strategi produk dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan Perencanaan strategi produk</p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang Perencanaan strategi produk</p> <p>Mengasosiasi :</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang Perencanaan strategi produk</p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan Perencanaan strategi produk</p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan</p>	6 x 4 JP	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid 1 Dir. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid 1 Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo,

		<p>Menganalisis dan menyimpulkan Perencanaan strategi produk</p> <p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang Perencanaan strategi produk</p>	<p>dan bahan presentasi tentang Perencanaan strategi produk</p>		Jakarta
<p>3.7 Memahami strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>4.7. Mengelola strategi <i>product life cycle</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahap perkenalan 2. Tahap pertumbuhan 3. Tahap kedewasaan 4. Tahap penurunan 	<p>Mengamati: Mempelajari strategi <i>Product life cycle</i> dari buku teks atau buku sumber yang relevan.</p> <p>Menanya : Mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>Mengeksplorasi: Mengumpulkan data /informasi tentang strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>Mengasosiasi : Menganalisis dan menyimpulkan strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>Mengomunikasikan: Menyampaikan/mempresentasikan hasil kesimpulan tentang strategi bauran pemasaran dalam bentuk laporan</p>	<p>Tes tertulis: Menilai kemampuan kognitif tentang strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>Unjuk kerja : Menilai kemampuan diskusi/presentasi dalam menyajikan strategi <i>Product life cycle</i></p> <p>Penilaian produk : Menilai laporan dan bahan presentasi tentang strategi <i>Product life cycle</i></p>	7 x 4 JP	<p>Sumber</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngadiman, dkk Marketing Jilid Dirt. Jend SMK, 2008 2. Dra. Sumartini "Pemasaran" Jilid I Penerbit Angkasa Bandung 1995 3. Kotler Manajemen (terjemahan) PT. Prehallindo, Jakarta

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Sekolah : SMK NEGERI 1 KLATEN

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester : X/I (satu)

Materi Pokok : Teknik dan Strategi Pemasaran

- Pengertian Teknik Pemasaran
- Pengertian Strategi Pemasaran
- Fungsi Strategi Pemasaran

Alokasi Waktu : 3 x 45 Menit

A. Kompetensi Inti (KI)

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menghayati, mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleransi, damai), santun, responsif dan proaktif, 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, menerapkan, menganalisa pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan-pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya 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 menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar dan Indikator

- 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
- 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 Teknik dan Strategi Pemasaran
 - 3.1.1 Mendeskripsikan pengertian teknik pemasaran
 - 3.1.2 Mendeskripsikan pengertian strategi pemasaran
 - 3.1.3 Menyebutkan fungsi strategi pemasaran
- 4.1 Mengevaluasi Teknik dan Strategi Pemasaran

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui pengamatan dan diskusi tentang teknik dan strategi pemasaran, maka peserta didik dapat:

1. Menemukan dan menyusun pengertian teknik dan strategi pemasaran
2. Menjelaskan apa yang dimaksud dengan teknik pemasaran dan strategi pemasaran
3. Menjelaskan fungsi dari strategi pemasaran

D. Materi Pembelajaran

1. Pengertian teknik pemasaran
2. Pengertian strategi pemasaran
3. Fungsi strategi pemasaran

E. Pendekatan, Model, dan Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Pendekatan saintifik (*scientific*)
2. Model : (*Cooperative Learning*)
3. Metode : *Discovery* dan Diskusi

F. Langkah-langkah Kegiatan pembelajaran

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pertemuan Pertama		
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none">1. Guru memberikan salam pembuka, memantau kehadiran, ketertiban dan kesiapan peserta didik untuk melaksanakan kegiatan pembelajaran.2. Guru memberikan motivasi tentang pentingnya memahami konsep teknik dan strategi pemasaran yang dihubungkan dengan kehidupan sehari-hari3. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai4. Sebagai apresiasi untuk mendorong rasa ingin tahu dan berfikir kritis, peserta didik diajak memecahkan masalah mengenai penyusunan teknik dan strategi pemasaran.5. Peserta didik menerima informasi tentang proses pembelajaran yang akan dilakukan termasuk	10 menit

	aspek-aspek yang dinilai selama proses pembelajaran berlangsung	
Inti	<p><i>Mengamati</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik bersama dengan guru mencermati modul yang telah dibagi sebelumnya. 2. Peserta didik mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang mereka hadapi dari tujuan pembelajaran yang telah disampaikan. 3. Peserta didik membentuk kelompok terdiri dari 6 atau 7 orang. <p><i>Menanya</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Peserta didik diminta menyusun pertanyaan yang terkandung di dalam modul pembelajaran. <p><i>Mengasosiasi/ Menalar</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Peserta didik berdiskusi dalam kelompok untuk menemukan dan menyusun pengertian teknik dan strategi pemasaran dengan logika; menemukan fungsi strategi pemasaran dengan sumber pada buku, koran, majalah, dan internet. <p><i>Menemukan, menyimpulkan dan mengkomunikasikan</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Peserta didik membuat kesimpulan tentang pengertian teknik pemasaran, strategi pemasaran, serta fungsi strategi pemasaran. 7. Guru memberikan penilaian dari kemampuan peserta didik dalam melakukan aktifitas 8. Beberapa kelompok diminta menyampaikan kesimpulan tentang pengertian teknik dan strategi pemasaran serta fungsi dari strategi 	80 menit

	pemasaran.	
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> 1. Guru memberikan penguatan terhadap hasil kerja peserta didik terutama pada kelompok yang sudah menyampaikan kesimpulan dan telah menyelesaikan tugas dalam modul yang telah dipelajari dan guru memberi umpan balik atas hasil refleksi yang dilakukan. 2. Guru melaksanakan tes 3. Guru memberikan tugas mandiri tak terstruktur 4. Peserta didik memperhatikan pesan guru untuk pertemuan berikutnya. 5. Guru menunjuk salah satu peserta didik untuk memimpin do'a sebagai bentuk telah selesainya kegiatan pembelajaran. 6. Guru memberikan salam penutup. 	45 menit

G. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran

1. Media :

- Silabus
- RPP
- Teks Book
- Modul
- Slide Presentasi

2. Alat :

- *White Board*
- Spidol
- Penghapus
- LCD
- Proyektor

3. Sumber Belajar

- Tedjasutisna, Ating. 1999. *Pemasaran SMK Jilid 2 Kelompok Bisnis dan Manajemen*. Bandung: Armico

- Randy, Alfa. 2013. Info dan Teknik Pemasaran, diakses dari <http://pemmasaran.blogspot.com/2013/03/teknik-dan-strategi-pemasaran.html> pada 8 Agustus 2014
- Modul Strategi Pemasaran

H. Penilaian Hasil Belajar

Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis

Prosedur Penilaian : *terlampir*

Klaten, 15 Agustus 2014

Mengetahui,

Guru Mata Pelajaran

Mahasiswa

Dra. Enny Purwandari

Desy Fatmawati

NIP. 19621017 199312 2 001

NIM. 114042401040

Kepala Sekolah SMK N 1

Klaten

Drs. Budi Sasangka, M.M

NIP. 19590629 198809 1 002

LAMPIRAN 1

STRATEGI PEMASARAN

A. Pengertian Teknik dan Strategi Pemasaran

a. Teknik Pemasaran

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan baik itu barang maupun jasa sangat dibutuhkan teknik pemasaran yang baik dan tepat, sebab teknik dalam memasarkan sebuah produk merupakan ujung tombak bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Teknik pemasaran adalah cara atau langkah-langkah dalam melakukan penjualan suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai penjualannya. Pendapat lain mengatakan, teknik pemasaran adalah suatu cara yang dilakukan oleh penjual untuk mempengaruhi pembeli. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa teknik pemasaran adalah langkah-langkah atau cara-cara seseorang atau lembaga perusahaan dalam melakukan penjualan produk barang atau jasa.

Ada beberapa hal yang dapat dilakukan dalam melakukan kegiatan pemasaran antara lain

a. Membangun jaringan

Teknik ini dilakukan dengan kerja sama dengan badan-badan baik perorangan maupun badan usaha lainnya untuk memasarkan hasil produksi yang bersifat barang atau jasa dari perusahaan pemroduksian keperusahaan distributor.

Perusahaan pemroduksian juga dapat melakukan proses pemasaran dengan menggunakan saluran distribusi yang dikelola oleh perusahaan tersebut pada bagian pemassaran atau departemen yang ditunjuk.

b. Penjualan langsung

Proses ini biasanya dilakukan oleh perusahaan jasa seperti perusahaan asuransi, proses dan teknik pemasaran dilakukan secara langsung melalui bagian-bagian teknik yang

dilakukan agar hasil produksi dari perusahaan dapat dipergunakan oleh pengguna jasa produk.

c. Supplier

Proses ini dilakukan oleh perusahaan dengan melakukan pemasaran produk perusahaan langsung, contoh perusahaan kerja sama dengan agen-agen yang di tunjuk oleh perusahaan sebagai pemasar produk dari perusahaan pemroduksi.

b. Strategi Pemasaran

Beberapa atau bahkan sebagian besar perusahaan mungkin memiliki tujuan yang sama yaitu ingin mencari keuntungan, tetapi strategi yang dilakukan masing- masing perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut mungkin saja berbeda- beda. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah suatu rencana yang menyeluruh serta terpadu dan menyatu di bidang pemasaran baik barang maupun jasa. Dengan kata lain, strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa. Philip Kotler menyatakan bahwa “Strategi pemasaran (marketing strategy) merupakan suatu perangkat asas-asas yang konsekuen, tepat dan layak (feasible) yang oleh suatu perusahaan tertentu diharapkan akan memungkinkan untuk mencapai tujuan sasarannya dalam hal pelanggan dan penghasilan laba dalam suatu lingkungan persaingan tertentu”. Jadi secara umum, strategi pemasaran adalah suatu rencana yang sudah ditentukan oleh perusahaan dalam bidang pemasaran untuk mencapai suatu tujuannya.

Penentuan dan pelaksanaan strategi pemasaran sebaiknya didasarkan atas analisis faktor lingkungan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan serta ancaman yang dihadapinya. Lingkungan yang akan dianalisis misalnya mengenai keadaan pasar, konsumen, saingan, teknologi , keadaan perekonomian, peraturan pemerintah , sosial politik dan budaya bangsa. Sedangkan faktor internal yang dianalisis misalnya adalah masalah keuangan, pemasaran, pembelanjaan, organisasi produksi, dan sumber daya manusia.

Penentuan strategi pemasaran dapat dilakukan oleh manajer pemasaran dengan cara :

1. Mencari konsumen yang potensial
2. Memberi rasa kepuasan bagi konsumen
3. Melaksanakan marketing mix
4. Melaksanakan segmentasi pasar.

Faktor- faktor yang dapat mempengaruhi penentuan strategi pemasaran suatu perusahaan antara lain :

- a. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan lain
- b. Tujuan perusahaan yang bersangkutan
- c. Posisi persaingan perusahaan
- d. Perilaku pembelian konsumen dalam pasaran yang ditargetkan
- e. Sifat dan watak lingkungan ekonomi masyarakat konsumen
- f. Daur hidup produk (*product life cycle*)

Strategi pemasaran yang akan dijalankan oleh perusahaan harus bisa memberi gambaran yang jelas tentang apa yang akan dilakukan oleh perusahaan dalam menggunakan peluang pada sasaran pasar yang akan dituju.

Tujuan strategi pemasaran :

1. Meningkatkan keuntungan
2. Meningkatkan kepuasan konsumen
3. Mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan
4. Meningkatkan omzet penjualan barang dan jasa
5. Meningkatkan kondisi pemasaran yang jauh lebih baik
6. Melaksanakan dan meningkatkan marketing mix dan segmentasi pasar.

B. Fungsi Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan perusahaan mempunyai beberapa fungsi, yaitu:

- Menetapkan basis konsumen secara strategis, rasional dan lengkap dengan informasinya.
- Mengidentifikasi kebutuhan yang sekarang dan yang akan datang dari konsumen
- Menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan tepat.
- Mengkomunikasikan dan mengantarkan produk tersebut kepada pasar sasaran.
- Memimpin seluruh personel bidang pemasaran untuk menjadi sekumpulan tenaga kerja yang disiplin dan potensial.

LAMPIRAN 2

LEMBAR HASIL DISKUSI PESERTA DIDIK

Satuan Pendidikan : SMK
Kelas/ Semester : X/ 1 (satu)
Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran
Topik : Teknik dan Strategi Pemasaran
Waktu : 45 menit
Kelompok :
Tugas Kelompok :
Nama Kelompok :

Soal Diskusi Kelompok

1. Carilah pengertian teknik pemasaran !
2. Carilah pengertian strategi pemasaran !
3. Apa saja fungsi strategi pemasaran ?

FORMAT PENILAIAN PROSES DISKUSI

No.	Nama	Aspek yang dinilai						Skor
		1	2	3	4	5	6	
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							
3	Alfadiva Yohana							
4	Anisa Widyaning							
5	Aplillia Mulyanti							

6	Cindyana Ayunda							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							
10	Eka Witania							
11	Erna Dwi P							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi I							
16	Ika Nopi A							
17	Istikhomah Y							
18	Karin Cyntia Putri							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia P.							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi U.							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							
36	V. Parahita							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan:

1. Aktivitas dalam kelompok
2. Tanggung jawab individu
3. Pemikiran
4. Keberanian berpendapat

5. Keberanian tampil

Penskoran:

A. Tidak Baik : Skor 1

B. Kurang Baik : Skor 2

C. Cukup Baik : Skor 3

D. Baik : Skor 4

E. Sangat Baik : Skor 5

Jumlah skor:

24—30 = Sangat Baik = A

18—23 = Baik = B

12—17 = Cukup = C

6—11 = Kurang = D

LAMPIRAN 3

PENILAIAN INDIVIDU

1. Kognitif

No.	Indikator	Bentuk Soal	Soal	Penyelesaian	Skor
1.	Mendeskripsikan pengertian teknik pemasaran	Uraian	Jelaskan pengertian teknik pemasaran !	Teknik pemasaran adalah cara atau langkah-langkah dalam melakukan penjualan suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai penjualannya	30
2.	Mendeskripsikan pengertian strategi pemasaran	Uraian	Jelaskan pengertian strategi pemasaran !	Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang sudah ditentukan oleh perusahaan dalam bidang pemasaran untuk mencapai suatu tujuannya.	30
3.	Menyebutkan fungsi strategi pemasaran	Uraian	Apa saja fungsi strategi pemasaran ?	<ol style="list-style-type: none">1. Menetapkan basis konsumen secara strategis, rasional dan lengkap dengan informasinya.2. Mengidentifikasi kebutuhan yang sekarang dan yang akan datang dari konsumen3. Menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan tepat.3. Mengkomunikasikan dan mengantarkan produk tersebut kepada pasar sasaran.4. Memimpin seluruh personel	40

				bidang pemasaran untuk menjadi sekumpulan tenaga kerja yang disiplin dan potensial.	
--	--	--	--	---	--

2. Penilaian Sikap (Afektif)

- Jenis/ teknik penilaian : Pengamatan
- Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

LEMBAR PENGAMATAN PENILAIAN SIKAP

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester : X/ 1 (satu)

Tahun Pelajaran : 2014/ 2015

Waktu Pengamatan : 3 x 45

Beri tanda cek (✓) pada kolom-kolom sesuai dengan hasil pengamatan.

No	Nama Peserta Didik	Sikap																			
		Disiplin				Kerjasama				Toleransi				Percaya diri				Tanggung jawab			
		S B	B	C	K	S B	B	C	K	S B	B	C	K	S B	B	C	K	S B	B	C	K
1	Agnestya Tri R. H.																				
2	Alberto Satriyo W.																				
3	Alfadiva Yohana K																				
4	Anisa Widyaning S.																				
5	Aplillia Mulyanti																				
6	Cindyana Ayunda P.																				
7	Dewi Sri Hartini																				
8	Didik Wahyu A.																				

c. Berikut merupakan indikator penilaian sikap

No	Aspek Yang Dinilai	Indikator
1	Disiplin	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masuk kelas tepat waktu. 2. Mengerjakan dan mengumpulkan tugas tepat waktu. 3. Memakai seragam sesuai tata tertib sekolah. 4. Tertib dalam mengikuti pembelajaran.
2	Kerjasama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktif dalam kerja kelompok. 2. Suka menolong teman/orang lain. 3. Kesiediaan melakukan tugas sesuai kesepakatan. 4. Rela berkorban untuk orang lain.
3	Toleransi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghormati pendapat teman/orang lain. 2. Dapat menerima kekurangan orang lain. 3. Dapat memaafkan kesalahan orang lain. 4. Menghormati teman yang berbeda suku, agama, ras, budaya, dan gender.
4	Percaya Diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berani presentasi di depan kelas. 2. Berani berpendapat, bertanya, atau menjawab pertanyaan. 3. Mampu membuat keputusan dengan cepat. 4. Tidak mudah putus asa
5	Tanggung Jawab	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaksanakan tugas individu dengan baik. 2. Menerima resiko dari tindakan yang dilakukan. 3. Mengembalikan barang yang dipinjam. 4. Mengakui dan meminta maaf atas kesalahan yang dilakukan.

d. Pedoman Penskoran Pengamatan Sikap

1) Penskoran

- Skor 4, *jika* seluruh indikator di tunjukkan oleh peserta didik.

- Skor 3, *jika* tiga indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 2, *jika* dua indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 1, *jika* hanya satu indikator di tunjukkan oleh peserta didik.

2) Metode Pengolahan Skor

Skor maksimal : 20
 Skor perolehan peserta didik : SP
 Nilai sikap yang diperoleh peserta didik : $\frac{SP}{20} \times 4$
 Rentang nilai sikap :

No	Nilai	Predikat	Nilai Sikap
1	$0,00 < \text{Nilai} \leq 1,00$	D	Kurang
2	$1,00 < \text{Nilai} \leq 1,33$	D+	
3	$1,33 < \text{Nilai} \leq 1,66$	C-	Cukup
4	$1,66 < \text{Nilai} \leq 2,00$	C	
5	$2,00 < \text{Nilai} \leq 2,33$	C+	
6	$2,33 < \text{Nilai} \leq 2,66$	B-	Baik
7	$2,66 < \text{Nilai} \leq 3,00$	B	
8	$3,00 < \text{Nilai} \leq 3,33$	B+	
9	$3,33 < \text{Nilai} \leq 3,66$	A-	Sangat Baik
10	$3,66 < \text{Nilai} \leq 4,00$	A	

3. Penilaian Keterampilan (Psikomotor)

Adapun format yang digunakan sbb :

No.	Nama	Aspek Penilaian					Kompeten	Belum Kompeten
		Kesesuai an Materi	Pengeta huan	Keteram pilan	Sikap	Jumlah		
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							
3	Alfadiva Yohana K							
4	Anisa Widyaning S.							
5	Aplillia Mulyanti							
6	Cindyana Ayunda P.							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							
10	Eka Witania							
11	Erna Dwi Pujiastuti							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi Indah							
16	Ika Nopi Anggrahani							
17	Istikhomah Yuniarti							
18	Karin Cyntia Putri H.							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia Purwandani							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi Utami							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani Putri							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							

36	V. Parahita C.P							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan :

3 = Sangat sesuai

2 = Sesuai

1 = cukup sesuai

Indikator Penilaian Individu

No	Aspek yang Dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan : Menjawab pertanyaan yang diajukan guru dengan benar, jelas, dan bahasa yang mudah dimengerti.	Pengamatan dan tes	Menyelesaikan tugas individu dan kelompok
2	Keterampilan : Terampil dalam menyajikan atau mengomunikasikan hasil diskusi	Pengamatan dan tes	Penyelesaian tugas individu dan kelompok

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Sekolah : SMK NEGERI 1 KLATEN

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester : X/I (satu)

Materi Pokok : Teknik dan Strategi Pemasaran

- Kegiatan- kegiatan dalam Strategi Pemasaran
- Strategi Penetrasi Pasar
- Efisiensi Pasar

Alokasi Waktu : 3 x 45 Menit

A. Kompetensi Inti (KI)

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menghayati, mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleransi, damai), santun, responsif dan proaktif, 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, menerapkan, menganalisa pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan-pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya 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 menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar dan Indikator

- 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
- 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 Teknik dan Strategi Pemasaran
 - 3.2.1. Menjelaskan Kegiatan- kegiatan yang dilakukan dalam Menentukan Strategi Pemasaran
 - 3.2.2. Menjelaskan Macam- macam Strategi Penetrasi Pasar
 - 3.2.3. Mendeskripsikan Pengertian Efisiensi Pasar
- 4.1 Mengevaluasi Teknik dan Strategi Pemasaran

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui pengamatan dan diskusi tentang teknik dan strategi pemasaran, maka peserta didik dapat:

1. Siswa mampu menjelaskan kegiatan- kegiatan yang dilakukan dalam menentukan strategi pemasaran
2. Siswa mampu menjelaskan macam- macam strategi penetrasi pasar
3. Siswa mampu menjelaskan pengertian efisiensi pasar.

4. Materi Pembelajaran

1. Kegiatan- kegiatan dalam strategi pemasaran
2. Strategi Penetrasi Pasar
3. Efisiensi Pasar

5. Pendekatan, Model, dan Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Pendekatan Saintifik (*scientific*)
2. Model : *Cooperative Learning*
3. Metode : *Discovery* dan Diskusi

6. Langkah-langkah Kegiatan pembelajaran

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pertemuan Pertama		
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none">1. Guru memberikan salam pembuka, memantau kehadiran, ketertiban dan kesiapan peserta didik untuk melaksanakan kegiatan pembelajaran.2. Guru memberikan motivasi tentang pentingnya memahami konsep teknik dan strategi pemasaran yang dihubungkan dengan kehidupan sehari-hari.3. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.4. Sebagai apresiasi untuk mendorong rasa ingin tahu dan berfikir kritis, peserta didik diajak memecahkan masalah mengenai teknik dan strategi pemasaran.5. Peserta didik menerima informasi tentang proses pembelajaran yang akan dilakukan termasuk aspek-aspek yang dinilai selama proses pembelajaran berlangsung	15 menit
Inti	Mengamati <ol style="list-style-type: none">1. Peserta didik mencermati modul pembelajaran yang telah disusun.	90 menit

	<p>2. Peserta didik mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang terkandung dalam modul pembelajaran.</p> <p>3. Peserta didik membentuk kelompok terdiri dari 6 atau 7 orang.</p> <p>Menanya</p> <p>4. Peserta didik diminta menyusun pertanyaan dari permasalahan yang terkandung di dalam modul pembelajaran.</p> <p>Mengasosiasi/ Menalar</p> <p>5. Peserta didik berdiskusi dalam kelompok untuk menemukan kegiatan- kegiatan dalam strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar, dan efisiensi pasar.</p> <p>Menemukan, menyimpulkan dan mengkomunikasikan</p> <p>6. Peserta didik membuat kesimpulan tentang kegiatan- kegiatan dalam strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar, dan efisiensi pasar.</p> <p>7. Guru memberikan penilaian dari kemampuan peserta didik dalam melakukan aktifitas.</p> <p>8. Beberapa kelompok diminta menyampaikan kesimpulan tentang hasil diskusi dengan presentasi di depan kelas.</p>	
Penutup	<p>1. Guru bertanya kepada peserta didik apakah ada yang masih perlu ditanyakan.</p> <p>2. Guru melaksanakan post test.</p> <p>3. Peserta didik memperhatikan pesan guru untuk pertemuan berikutnya.</p> <p>4. Guru menunjuk salah satu peserta didik untuk memimpin do'a sebagai bentuk telah selesainya kegiatan pembelajaran.</p> <p>5. Guru memberikan salam penutup.</p>	30 menit

7. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran

1. Media :

- Silabus
- RPP
- Teks Book

- Modul
 - Slide Presentasi
2. Alat :
- *White Board*
 - Spidol
 - LCD
 - Penghapus
 - Proyektor
3. Sumber Belajar
- Tedjasutisna, Ating. 1995. *Pemasaran SMK Jilid 2 Kelompok Bisnis dan Manajemen*. Bandung: Armico
 - Modul Strategi Pemasaran

8. Penilaian Hasil Belajar

Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis

Prosedur Penilaian : *terlampir*

Klaten, 15 Agustus 2014

Mengetahui,

Guru Mata Pelajaran

Mahasiswa

Dra. Enny Purwandari

Desy Fatmawati

NIP. 19621017 199312 2 001

NIM. 114042401040

**Kepala Sekolah SMK N 1
Klaten**

Drs. Budi Sasangka, M.M

NIP. 19590629 198809 1 002

LAMPIRAN 1

A. KEGIATAN STRATEGI PEMASARAN

Penentuan Strategi pemasaran dapat dilakukan oleh manajer pemasaran. Kegiatan-kegiatan strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan antara lain sebagai berikut :

1. Menciptakan

Strategi perusahaan yang dilakukan perusahaan adalah menciptakan. Hal- hal yang perlu diciptakan meliputi :

- a. Penentuan jumlah barang dan jasa perusahaan yang bersangkutan
- b. Kemampuan konsumen di dalam membeli barang dari perusahaan yang bersangkutan
- c. Ketersediaan konsumen untuk membeli barang dari perusahaan yang bersangkutan
- d. Kepuasan konsumen terhadap prestasi barang dan jasa yang dibelinya
- e. Proses pembelian barang dan jasa para pembeli
- f. Efektivitas periklanan

2. Melaksanakan

Selain menciptakan, kegiatan lain dari perusahaan dalam menentukan strategi pasar adalah melaksanakan. Hal- hal yang perlu dilaksanakan antara lain :

a) Perencanaan Strategis

Jika perencanaan strategis telah selesai dibuat, maka manajer pemasaran dapat mengerjakan perencanaan untuk pemasaran barang dan jasa berikut bagian- bagian fungsional lainnya.

b) Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (Marketing Mix) adalah istilah yang dipakai untuk menjelaskan kombinasi sistem pemasaran sebuah organisasi. Unsur bauran pemasaran ini meliputi penawaran produk, struktur harga, kegiatan distribusi, dan kegiatan promosi.

c) Tes Pengujian Produk

Dalam tahap ini, konsep produk diperlihatkan kepada sekelompok pembeli tertentu. Jika calon pembeli sudah bersedia membeli produk yang dibuat perusahaan yang bersangkutan, lalu para pembeli tersebut diminta untuk memberikan alasan dan tanggapannya mengapa mereka membeli produk tersebut.

d) Tes Laboratorium

Tes atau pengujian produk merupakan kegiatan strategi pemasaran yang bersifat teknis menyangkut segi produknya. Tes produk di laboratorium tidak terlepas dari informasi data- data atau fakta yang masuk dari konsumen.

e) Tes Kesukaan Konsumen

Tes kesukaan konsumen dilakukan untuk membandingkan reaksi konsumen terhadap atribut- atribut produk yang dibuat oleh perusahaan- perusahaan yang bersangkutan.

Strategi pemasaran akan menentukan pendekatan yang akan diambil untuk memastikan bahwa masing- masing barang dapat memenuhi peranannya. Salah satu pendekatan untuk menerapkan strategi pemasaran harus ditentukan lewat program- program pemasaran. Oleh sebab itu, pertimbangan di dalam kegiatan strategi pemasaran perlu mempertimbangkan tentang :

1. Harga produk
2. Promosi produk
3. Mutu dan merk produk
4. Daya beli konsumen
5. Ukuran, model, dan warna produk
6. Saingan perusahaan
7. Bungkus dan angkutan produk
8. Daur hidup produk perusahaan (product life cycle)

B. STRATEGI PENETRASI PASAR

Strategi penetrasi pasar adalah suatu strategi yang dijalankan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas barang yang telah tersedia melalui usaha-usaha dalam bidang pemasaran barang dan jasa. Strategi penetrasi pasar bertujuan untuk meningkatkan posisi perusahaan yang berhubungan dengan produk dan pasar yang sedang dilayani perusahaan. Disini perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran yang lebih efektif dan agresif. Secara umum penetrasi pasar dapat dibedakan atas tiga bentuk yaitu :

1. Mencoba Merangsang Konsumen

Perusahaan mencoba untuk merangsang konsumen agar mereka mau meningkatkan pembelian atas barang yang dibutuhkannya. Strategi promosi, harga, iklan, publikitas, dan peningkatan saluran distribusi dapat membantu merangsang konsumen untuk membeli barang dan jasa dari perusahaan yang bersangkutan.

2. Mencoba Mempengaruhi Konsumen Saingan

Salah satu target yang hendak dicapai perusahaan adalah mempengaruhi konsumen saingan. Cara untuk mempengaruhi adalah dengan promosi, harga, iklan, publisitas, dan peningkatan saluran distribusi.

3. Mencoba Menarik yang Bukan Pemakai

Target lainnya yang hendak dicapai perusahaan adalah para calon konsumen/pembeli yang bukan pemakai. Untuk membantu merangsang konsumen agar mau membeli barang adalah dengan promosi, harga, iklan, publisitas, dan peningkatan saluran distribusi.

Dalam strategi penetrasi pasar, perusahaan harus berusaha memenuhi kebutuhan pasar sekalipun yang paling sulit, karena perusahaan berhadapan langsung dengan pesaing.

Maka dari itu perusahaan di dalam kegiatan pemasaran menerapkan strategi :

1) Rapid Skimming

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan tingkat harga jual tinggi dan kegiatan promosi yang tinggi pula. Tujuan perusahaan menetapkan harga jual yang tinggi yaitu ingin memperoleh laba penjualan per unit sebelum para pesaing memasuki

pasar dan menawarkan barang- barang yang sama. Sedangkan kegiatan promosi yang tinggi bertujuan untuk menarik calon pembeli sebanyak- banyaknya. Kegiatan dalam rangka meningkatkan promosi ini ditujukan untuk menetapkan penetrasi pasar.

Kegiatan rapid skimming dapat dilaksanakan dengan menggunakan :

- a. Calon konsumen yang sudah mengenal barang dan jasa buatan perusahaan yang bersangkutan.
- b. Calon konsumen yang mempunyai kesanggupan untuk membayar harga produk yang diminta.
- c. Perusahaan yang mau membangun preferansi merk barang.
- d. Perusahaan yang bersangkutan menghadapi persaingan yang sangat potensial.

2) Slow Skimming

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga jual yang tinggi namun kegiatan promosi rendah. Tujuan dari strategi slow skimming ini adalah memperoleh laba per unit yang setinggi- tingginya, sebelum para pesaing memasuki pasar. Sedangkan penetapan kegiatan promosi yang rendah bertujuan agar perusahaan mencapai efisiensi kegiatan pemasaran barang dan jasa secara khusus dan perusahaan pada umumnya.

3) Rapid Penetration

Strategi rapid penetration dapat dijalankan dengan menetapkan harga barang yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi. Tujuan dari strategi rapid penetration ini adalah agar perusahaan dapat menyusup dan memasuki pasar secepat- cepatnya.

Strategi ini dapat dilakukan dengan menggunakan :

- a. Jika umumnya pasar itu belum mengenal barang dan jasa dari perusahaan yang bersangkutan.
- b. Jika luas pasar cukup besar.
- c. Jika biaya produksi per unit cenderung menurun.
- d. Jika calon konsumen pada umumnya peka terhadap harga barang.
- e. Jika ancaman para pesaing cukup besar.

4) Slow Penetration

Strategi ini dijalankan dengan cara menetapkan harga jual yang rendah dan kegiatan promosi yang rendah pula. Tujuan penetapan harga jual yang rendah adalah untuk merangsang pasar untuk menyerap barang dengan cepat. Sedangkan tujuan promosi yang rendah adalah untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Strategi ini dapat dilaksanakan dengan menggunakan :

- a. Jika luas pasar cukup besar.
- b. Jika umumnya pasar itu sensitive terhadap harga barang dan jasa.
- c. Jika umumnya pasar itu sangat mengenal barang dan jasa tersebut.
- d. Jika ada ancaman dari pesaing.

Efisiensi Pemasaran :

Yang dimaksud dengan efisiensi pemasaran adalah seberapa besar pengorbanan yang harus dikeluarkan dalam kegiatan pemasaran menunjang hasil yang bisa didapatkan dari kegiatan pemasaran tersebut. Efisiensi pemasaran dapat dicari dengan menghitung rasio “keluaran-masukan” dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan. Semakin tinggi nilai rasio keluaran-masukan, maka pemasaran yang dilakukan semakin efisien. Umumnya efisiensi dapat dicapai dengan salah satu di antara empat cara berikut :

- Keluaran tetap konstan, masukan mengecil
- Keluaran meningkat, masukan konstan
- Keluaran meningkat dalam kadar yang lebih tinggi dari peningkatan masukan
- Keluaran menurun dalam kadar yang lebih rendah dari penurunan masukan

LAMPIRAN 2

LEMBAR HASIL DISKUSI PESERTA DIDIK

Satuan Pendidikan : SMK
Kelas/ Semester : X/ 1 (satu)
Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran
Topik : Teknik dan Strategi Pemasaran
Waktu : 45 menit
Kelompok :
Tugas Kelompok :
Nama Kelompok :

Soal Diskusi Kelompok

1. Apa saja kegiatan-kegiatan dalam strategi pemasaran ?
2. Apa yang Anda ketahui tentang strategi penetrasi pasar ?
3. Apa saja bentuk-bentuk strategi penetrasi pasar ?
4. Berikan contoh produk dari perusahaan yang menerapkan strategi rapid skimming, slow skimming, rapid penetration, dan slow penetration !
5. Apa yang Anda ketahui tentang efisiensi pasar ?

FORMAT PENILAIAN PROSES DISKUSI

No.	Nama	Aspek yang dinilai						Skor
		1	2	3	4	5	6	
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							

3	Alfadiva Yohana							
4	Anisa Widyaning							
5	Aplillia Mulyanti							
6	Cindyana Ayunda							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							
10	Eka Witania							
11	Erna Dwi P							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi I							
16	Ika Nopi A							
17	Istikhomah Y							
18	Karin Cyntia Putri							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia P.							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi U.							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							
36	V. Parahita							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan:

1. Aktivitas dalam kelompok
2. Tanggung jawab individu
3. Pemikiran

4. Keberanian berpendapat

5. Keberanian tampil

Penskoran:

A. Tidak Baik : Skor 1

B. Kurang Baik : Skor 2

C. Cukup Baik : Skor 3

D. Baik : Skor 4

E. Sangat Baik : Skor 5

Jumlah skor:

24—30 = Sangat Baik = A

18—23 = Baik = B

12—17 = Cukup = C

6—11 = Kurang = D

LAMPIRAN 3

PENILAIAN INDIVIDU

1. Penilaian Pengetahuan (Kognitif)

- a. Jenis/ teknik penilaian : Tes Tertulis
- b. Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

No.	Indikator	Bentuk Soal	Soal	Penyelesaian	Sko r
1.	Menjelaskan kegiatan apa saja yang dilakukan pada penentuan strategi pemasaran	Isian singkat	Kegiatan pertama dalam strategi pemasaran adalah	Menciptakan	
2.		Isian singkat	Sebutkan dua hal yang ada dalam kegiatan pelaksanaan	Perencanaan strategis, dan bauran pemasaran	
3.	Menjelaskan pengertian dan bentuk- bentuk strategi penetrasi pasar	Isian singkat	Suatu strategi yang dijalankan perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas barang yang tersedia melalui usaha-usaha dalam bidang pemasaran disebut...	Strategi penetrasi pasar	
4.		Isian singkat	Sebutkan tiga bentuk strategi penetrasi pasar	Mencoba merangsang konsumen, mempengaruhi konsumen pesaing, menarik yang bukan pemakai	
5.	Menjelaskan strategi penetrasi pasar slow skimming	Isian singkat	Dalam slow skimming, harga ... promosi....	Tinggi, rendah	
6.	Menjelaskan strategi penetrasi pasar Rapid penetration	Isian singkat	Dalam rapid penetration, harga ... promosi....	Rendah, tinggi	
7.	Menjelaskan strategi penetrasi pasar Rapid	Isian singkat	Penetapan harga tinggi dan promosi tinggi disebut	Rapid skimming	

	skimming				
8.	Menjelaskan strategi penetrasi pasar Rapid penetration	Isian singkat	Penetapan harga rendah dan promosi tinggi disebut	Rapid penetration	
9.	Menjelaskan pengertian efisiensi pemasaran	Isian singkat	Besarnya pengorbanan yang dikeluarkan dalam kegiatan pemasaran menunjang hasil yang bisa didapatkan dari kegiatan pemasaran disebut	Efisiensi pemasaran	
10.	Menyebutkan cara memperoleh efisiensi pemasaran	Isian singkat	Sebutkan salah satu cara untuk mencapai efisiensi pemasaran	Keluaran meningkat, masukan konstan	

2. Penilaian Sikap (Afektif)

- Jenis/ teknik penilaian : Pengamatan
- Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

LEMBAR PENGAMATAN PENILAIAN SIKAP

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester :X/ 1 (satu)

Tahun Pelajaran : 2014/ 2015

Waktu Pengamatan : 3 x 45

Beri tanda cek (√) pada kolom-kolom sesuai dengan hasil pengamatan.

No	Nama Peserta Didik	Sikap																			
		Disiplin				Kerjasama				Toleransi				Percaya diri				Tanggung jawab			
		S	B	C	K	S	B	C	K	S	B	C	K	S	B	C	K	S	B	C	K
1	Agnestya Tri R. H.																				
2	Alberto Satriyo W.																				

c. Berikut merupakan indikator penilaian sikap

No	Aspek Yang Dinilai	Indikator
1	Disiplin	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masuk kelas tepat waktu. 2. Mengerjakan dan mengumpulkan tugas tepat waktu. 3. Memakai seragam sesuai tata tertib sekolah. 4. Tertib dalam mengikuti pembelajaran.
2	Kerjasama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktif dalam kerja kelompok. 2. Suka menolong teman/orang lain. 3. Kesiapan melakukan tugas sesuai kesepakatan. 4. Rela berkorban untuk orang lain.
3	Toleransi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghormati pendapat teman/orang lain. 2. Dapat menerima kekurangan orang lain. 3. Dapat memaafkan kesalahan orang lain. 4. Menghormati teman yang berbeda suku, agama, ras, budaya, dan gender.
4	Percaya Diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berani presentasi di depan kelas. 2. Berani berpendapat, bertanya, atau menjawab pertanyaan. 3. Mampu membuat keputusan dengan cepat. 4. Tidak mudah putus asa
5	Tanggung Jawab	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaksanakan tugas individu dengan baik. 2. Menerima resiko dari tindakan yang dilakukan. 3. Mengembalikan barang yang dipinjam. 4. Mengakui dan meminta maaf atas kesalahan yang dilakukan.

d. Pedoman Penskoran Pengamatan Sikap

1) Penskoran

- Skor 4, *jika* seluruh indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 3, *jika* tiga indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 2, *jika* dua indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 1, *jika* hanya satu indikator di tunjukkan oleh peserta didik.

2) Metode Pengolahan Skor

Skor maksimal : 20
 Skor perolehan peserta didik : SP
 Nilai sikap yang diperoleh peserta didik : $\frac{SP}{20} \times 4$
 Rentang nilai sikap :

No	Nilai	Predikat	Nilai Sikap
1	$0,00 < \text{Nilai} \leq 1,00$	D	Kurang
2	$1,00 < \text{Nilai} \leq 1,33$	D+	
3	$1,33 < \text{Nilai} \leq 1,66$	C-	Cukup
4	$1,66 < \text{Nilai} \leq 2,00$	C	
5	$2,00 < \text{Nilai} \leq 2,33$	C+	
6	$2,33 < \text{Nilai} \leq 2,66$	B-	Baik
7	$2,66 < \text{Nilai} \leq 3,00$	B	
8	$3,00 < \text{Nilai} \leq 3,33$	B+	
9	$3,33 < \text{Nilai} \leq 3,66$	A-	Sangat Baik
10	$3,66 < \text{Nilai} \leq 4,00$	A	

3. Penilaian Keterampilan (Psikomotor)

Adapun format yang digunakan sbb :

No.	Nama	Aspek Penilaian					Kompeten	Belum Kompeten
		Kesesuaian Materi	Pengertian	Keterampilan	Sikap	Jumlah		
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							
3	Alfadiva Yohana K							
4	Anisa Widyaning S.							

5	Aplillia Mulyanti							
6	Cindyana Ayunda P.							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							
10	Eka Witania							
11	Erna Dwi Pujiastuti							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi Indah							
16	Ika Nopi Anggrahani							
17	Istikhomah Yuniarti							
18	Karin Cyntia Putri H.							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia Purwandani							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi Utami							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani Putri							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							
36	V. Parahita C.P							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan :

3 = Sangat sesuai

2 = Sesuai

1 = cukup sesuai

Indikator Penilaian Individu

No	Aspek yang Dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan : Menjelaskan macam-macam strategi pemasaran	Pengamatan dan tes	Menyelesaikan tugas individu dan kelompok
2	Keterampilan : Terampil dalam menyajikan atau mengomunikasikan mengenai macam-macam strategi penetrasi pasar dan efisiensi pasar.	Pengamatan dan tes	Penyelesaian tugas individu dan kelompok

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Sekolah : SMK NEGERI 1 KLATEN

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester : X/I (satu)

Materi Pokok : Teknik dan Strategi Pemasaran

- Unsur pokok konsep pemasaran
- Tahap- tahap dalam menetapkan strategi pemasaran
- Pertimbangan dalam peningkatan strategi pemasaran
- Strategi pemasaran dan strategi perusahaan

Alokasi Waktu : 3 x 45 Menit

A. Kompetensi Inti (KI)

KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menghayati, mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleransi, damai), santun, responsif dan proaktif, 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, menerapkan, menganalisa pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan-pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya 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 menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar dan Indikator

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

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 Teknik dan Strategi Pemasaran

3.2.4 Menjelaskan tentang unsur pokok dari konsep pemasaran

3.2.5 Menjelaskan tahap- tahap dalam menetapkan strategi pemasaran suatu perusahaan

3.2.6 Mengidentifikasi hal- hal yang menjadi pertimbangan dalam meningkatkan strategi pemasaran perusahaan

3.2.7 Menjelaskan tentang kaitan strategi pemasaran dengan strategi perusahaan.

4.1 Mengevaluasi Teknik dan Strategi Pemasaran

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui pengamatan dan diskusi tentang teknik dan strategi pemasaran, maka peserta didik dapat:

1. Siswa mampu menjelaskan tentang unsur pokok dari konsep pemasaran
2. Siswa mampu menjelaskan tahap- tahap dalam menetapkan strategi pemasaran suatu perusahaan
3. Siswa mampu mengidentifikasi hal- hal yang menjadi pertimbangan dalam meningkatkan strategi pemasaran perusahaan
4. Siswa mampu menjelaskan tentang kaitan strategi pemasaran dengan strategi perusahaan.

5. Materi Pembelajaran

1. Unsur pokok konsep pemasaran
2. Tahap- tahap dalam menetapkan strategi pemasaran
3. Pertimbangan dalam peningkatan strategi pemasaran
4. Strategi pemasaran dan strategi perusahaan

5. Pendekatan, Model, dan Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Keterampilan Proses
2. Model : *Cooperative Learning*
3. Metode : *Discovery* dan Diskusi

6. Langkah-langkah Kegiatan pembelajaran

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pertemuan Pertama		
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none">1. Guru memberikan salam pembuka, memantau kehadiran, ketertiban dan kesiapan peserta didik untuk melaksanakan kegiatan pembelajaran.2. Guru memberikan motivasi tentang pentingnya memahami konsep teknik dan strategi pemasaran yang dihubungkan dengan kehidupan	15 menit

	<p>sehari-hari.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai. 4. Sebagai apresiasi untuk mendorong rasa ingin tahu danberfikir kritis, peserta didik diajak memecahkan masalah mengenai teknik dan strategi pemasaran. 5. Peserta didik menerima informasi tentang proses pembelajaran yang akan dilakukan termasuk aspek-aspek yang dinilai selama proses pembelajaran berlangsung 	
Inti	<p>Mengamati</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik mencermati modul pembelajaran yang telah disusun. 2. Peserta didik mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang terkandung dalam modul pembelajaran. 3. Peserta didik membentuk kelompok terdiri dari 6 atau 7 orang. <p>Menanya</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Peserta didik diminta menyusun pertanyaan dari permasalahan yang terkandung di dalam modul pembelajaran. <p>Mengasosiasi/ Menalar</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Peserta didik berdiskusi dalam kelompok untuk menemukan unsur pokok konsep pemasaran, tahap-tahap menentukan strategi pemasaran, hubungan antara strategi pemasaran dan strategi perusahaan dari modul, buku, atau internet. <p>Menemukan, menyimpulkan dan mengkomunikasikan</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Peserta didik membuat kesimpulan tentang unsur pokok konsep pemasaran, tahap-tahap menentukan strategi pemasaran, hubungan antara strategi pemasaran dan strategi perusahaan. 7. Guru memberikan penilaian dari kemampuan peserta didik dalam melakukan aktifitas. 	90 menit

	8. Beberapa kelompok diminta menyampaikan kesimpulan tentang hasil diskusi dengan presentasi di depan kelas.	
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> 1. Guru bertanya kepada peserta didik apakah ada yang masih perlu ditanyakan. 2. Guru melaksanakan post test yang berupa <i>games</i>. 3. Peserta didik memperhatikan pesan guru untuk pertemuan berikutnya. 4. Guru menunjuk salah satu peserta didik untuk memimpin do'a sebagai bentuk telah selesainya kegiatan pembelajaran. 5. Guru memberikan salam penutup. 	30 menit

7. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran

1. Media :

- Silabus
- RPP
- Teks Book
- Modul
- Slide Presentasi

2. Alat :

- *White Board*
- Spidol
- Penghapus
- LCD
- Proyektor

3. Sumber Belajar

- Tedjasutisna, Ating. 1995. *Pemasaran SMK Jilid 2 Kelompok Bisnis dan Manajemen*. Bandung: Armico
- Modul Strategi Pemasaran

8. Penilaian Hasil Belajar

Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis

Prosedur Penilaian : *terlampir*

Klaten, 20 Agustus 2014

Mengetahui,

Guru Mata Pelajaran

Mahasiswa

Dra. Enny Purwandari

Desy Fatmawati

NIP. 19621017 199312 2 001

NIM. 114042401040

**Kepala Sekolah SMK N 1
Klaten**

Drs. Budi Sasangka, M.M

NIP. 19590629 198809 1 002

LAMPIRAN 1

A. Unsur Pokok dalam Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran pada dasarnya adalah Hampir semua hal di dunia ini mempunyai unsur. Ya, unsur merupakan sesuatu yang menyusun berdirinya sesuatu yang lain. Jika kalian ingat pelajaran biologi dulu ada pelajaran tentang makhluk hidup. Dalam pelajaran itu dijelaskan tentang macam-macam makhluk hidup. Salah satu makhluk hidup adalah tumbuhan, dan salah satu jenis tumbuhan adalah pohon. Dalam pelajaran itu pula dijelaskan bahwa pohon mempunyai unsur, yaitu hal-hal yang menyusun terbentuknya sebuah pohon. Unsur pohon meliputi akar, batang, cabang, ranting, dan daun. Demikian pula halnya dengan konsep pemasaran. Konsep pemasaran mempunyai unsur- unsur. Unsur- unsur pokok yang terkandung dalam konsep pemasaran ada empat, yaitu :

1. Orientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen
2. Kepuasan konsumen
3. Kegiatan pemasaran yang terpadu
4. Tujuan perusahaan

B. Tahap- tahap dalam Penetapan Strategi Pemasaran

Dalam melakukan sebuah proses pastilah ada langkah- langkah yang dilalui, bahkan untuk hal yang instant sekalipun. Seperti halnya kalian saat berada di sebuah mall dan ingin menuju ke lantai empat misalnya, pastilah kalian harus menaiki anak-anak tangga atau *escalator* untuk dapat mencapai lantai tersebut. Demikian pula halnya saat menyusun sebuah strategi. Sebagai contoh saat menyusun strategi perang, panglima perang pasti akan menentukan siapa yang akan dilawan (musuh), mencari kelemahan apa yang ada pada musuh, dan bagaimana caranya untuk menghadapi kelemahan musuh yang akan dihadapi tersebut. Ada tiga tahap yang ditempuh perusahaan untuk menetapkan strategi pemasaran, yaitu :

- a. Memilih konsumen yang dituju
- b. Mengidentifikasi keinginan konsumen

- c. Menentukan marketing mix

C. Pertimbangan dalam Peningkatan Strategi Pemasaran

Di dalam menetapkan pertimbangan dan peningkatan strategi pemasaran yang akan dijalankan oleh perusahaan, sebaiknya melihat kepada situasi dan kondisi pasar. Pertimbangan dan peningkatan strategi pemasaran ini, tujuannya adalah di dalam rangka peningkatan laba atau keuntungan. Usaha perusahaan didalam peningkatan strategi pemasaran tersebut harus dapat dilakukan dengan cara mencari dan membina konsumen/ pembeli, serta dapat menguasai pasar. Strategi pemasaran yang akan dijalankan perusahaan perlu mempertimbangkan perkembangan pasar dan lingkungannya. Pertimbangan dan dan peningkatan strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan yaitu **sasaran yang dituju (*target market*)** dan **kombinasi pemasaran yang dihalankannya (*marketing mix*)**.

Ada enam tahap dalam rangka pertimbangan dan peningkatan strategi pemasaran yang akan dijalankan oleh perusahaan , yaitu :

1. Kesempatan pasar
2. Penetapan pasar sasaran (*target market*)
3. Posisi persaingan
4. Sistem pemasarannya
5. Penyusunan rencana pemasaran, dan
6. Penegandalian pemasaran

Didalam peningkatan strategi oemasaran, setiap perusahaan perlu mempertimbangkan kepuasan para konsumen. Kepuasan konsumen dapat diukur dari sudut :

- a. Suara konsumen

Suara konsumen sangatlah penting dan perlu didengarkan. Suara konsumen tersebut berupa kritikan- kritikan, keluhan, pujian terhadap barang dan jasa yang telah dikonsumsi.

- b. Keuntungan perusahaan

Keuntungan sebagai tujuan utama hampir semua perusahaan sangat erat kaitannya dengan tingkat kepuasan para konsumen. Semakin tinggi tingkat laba yang diperoleh perusahaan, akan semakin tinggi pula kepuasan para konsumen terhadap adanya peningkatan strategi pemasaran. Contohnya para konsumen akan bersedia membeli barang dan jasa yang dibuat perusahaan dan mau membayarnya, sebab mereka merasa puas dengan adanya usaha- usaha perusahaan dalam peningkatan strategi pemasaran dalam produknya.

D. Strategi Pemasaran dan Strategi Perusahaan

Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang pasti ada dalam suatu perusahaan. Pemasaran adalah upaya untuk membuat produk yang dibuat perusahaan baik barang maupun jasa dapat sampai ketangan konsumen dan agar perusahaan tersebut dikenal masyarakat. Seperti halnya suatu sekolah. Untuk menarik calon siswa baru agar tertarik daftar di sekolah, sekolah akan mempublikasikan prestasi- prestasi yang telah dicapai sekolah tersebut kepada khalayak umum. Dengan begitu respon masyarakat akan diraih dan dampaknya akan banyak calon siswa baru yang mendaftar. Itu merupakan strategi umum dari sekolah, lain lagi dengan strategi dari tim publikasi yang notabene adalah sebagai pelaku utama yang menciptakan publikasi sekolah. Misalnya dari tim publikasi akan lebih banyak memberitakan prestasi- prestasi di bidang ilmu pengetahuan daripada dibidang keterampilan, serta tim publikasi akan lebih banyak memberitakan ekstrakurikuler yang banyak diminati anak- anak usia sekolah untuk dapat menarik minat calon siswa. Nah, hal itu tergantung kewenangan dari tim publikasi.

Lantas menurut kalian strategi pemasaran dengan strategi perusahaan apakah sama ataukah beda ? Strategi pemasaran tidak terlepas dari strategi perusahaan secara keseluruhan. Strategi perusahaan adalah suatu rencana induk yang merinci pokok-pokok arah usaha perusahaan dalam mencapai tujuan dan uraian mengenai cara penggunaan sumber daya untuk memanfaatkan kesempatan dan mengatasi ancaman masa kini maupun masa datang. Sehingga dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran adalah bagian dari strategi perusahaan. Dan strategi perusahaan adalah induk dari strategi- strategi lain yang akan dijalankan dalam suatu perusahaan.

LAMPIRAN 2

LEMBAR HASIL DISKUSI PESERTA DIDIK

Satuan Pendidikan : SMK
Kelas/ Semester : X/ 1 (satu)
Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran
Topik : Teknik dan Strategi Pemasaran
Waktu : 45 menit
Kelompok :
Tugas Kelompok :
Nama Kelompok :

Soal Diskusi Kelompok

1. Apa saja unsur pokok dalam konsep pemasaran ?
2. Apa tahapan dalam penentuan strategi pemasaran ?
3. Apa yang kamu pikirkan mengenai strategi pemasaran dan strategi perusahaan ?
bandingkan antara keduanya dan berikanlah pendapatmu. Jika sama, dimanakah letak kesamaannya, dan jika berbeda dimanakah letak perbedaannya.
4. Berikanlah kesimpulan hubungan antara keduanya!

FORMAT PENILAIAN PROSES DISKUSI

No.	Nama	Aspek yang dinilai						Skor
		1	2	3	4	5	6	
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							
3	Alfadiva Yohana							

4	Anisa Widyaning							
5	Aplillia Mulyanti							
6	Cindyana Ayunda							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							
10	Eka Witania							
11	Erna Dwi P							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi I							
16	Ika Nopi A							
17	Istikhomah Y							
18	Karin Cyntia Putri							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia P.							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi U.							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							
36	V. Parahita							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan:

1. Aktivitas dalam kelompok

2. Tanggung jawab individu

3. Pemikiran

5. Keberanian tampil

4. Keberanian berpendapat

Penskoran:

A. Tidak Baik : Skor 1

B. Kurang Baik : Skor 2

C. Cukup Baik : Skor 3

D. Baik : Skor 4

E. Sangat Baik : Skor 5

Jumlah skor:

24—30 = Sangat Baik = A

18—23 = Baik = B

12—17 = Cukup = C

6—11 = Kurang = D

LAMPIRAN 3

PENILAIAN INDIVIDU

1. Penilaian Pengetahuan (Kognitif)

- a. Jenis/ teknik penilaian : *Games* (Temukan Jodohmu)
- b. Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

No.	Indikator	Jumlah Pemain	Soal	Penyelesaian	Skor
1.	Unsur pokok konsep pemasaran	5+4	Apa saja unsur dalam konsep pemasaran	TERLAMPIR	
2.	Tahapan penetapan strategi pemasaran	4+4	Apa saja tahapan dalam penetapan strategi pemasaran	TERLAMPIR	
3.	Hal yang dipertimbangkan dalam penetapan strategi pemasaran	3+2	Apa saja yang dipertimbangkan dalam penentuan strategi pasar	TERLAMPIR	
3.	Tahapan dalam rangka pertimbangan dan peningkatan strategi pemasaran	7	Apa saja tahapan dalam rangka pertimbangan dan peningkatan strategi pemasaran	TERLAMPIR	
4.	Cara mengukur kepuasan konsumen	3+2	Apa saja cara yang digunakan untuk dapat mengukur kepuasan konsumen	TERLAMPIR	
5.	Strategi Pemasaran	2+1	Pengertian strategi pemasaran	TERLAMPIR	
6.	Strategi Perusahaan	2+1	Pengertian strategi perusahaan	TERLAMPIR	

2. Penilaian Sikap (Afektif)

- a. Jenis/ teknik penilaian : Pengamatan
- b. Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

LEMBAR PENGAMATAN PENILAIAN SIKAP

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester :X/ 1 (satu)

34	Siti Nur Alfiah																		
35	Tutik Wahyuni																		
36	V. Parahita C.P																		
37	Wahyu Fitriana																		
38	Weni Kristiani																		

Keterangan :

K : Kurang (1) C : Cukup (2) B : Baik (3) SB : Sangat Baik (4)

c. Berikut merupakan indikator penilaian sikap

No	Aspek Yang Dinilai	Indikator
1	Disiplin	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masuk kelas tepat waktu. 2. Mengerjakan dan mengumpulkan tugas tepat waktu. 3. Memakai seragam sesuai tata tertib sekolah. 4. Tertib dalam mengikuti pembelajaran.
2	Kerjasama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktif dalam kerja kelompok. 2. Suka menolong teman/orang lain. 3. Kesiediaan melakukan tugas sesuai kesepakatan. 4. Rela berkorban untuk orang lain.
3	Toleransi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghormati pendapat teman/orang lain. 2. Dapat menerima kekurangan orang lain. 3. Dapat memaafkan kesalahan orang lain. 4. Menghormati teman yang berbeda suku, agama, ras, budaya, dan gender.
4	Percaya Diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berani presentasi di depan kelas. 2. Berani berpendapat, bertanya, atau menjawab pertanyaan. 3. Mampu membuat keputusan dengan cepat. 4. Tidak mudah putus asa
5	Tanggung Jawab	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaksanakan tugas individu dengan baik. 2. Menerima resiko dari tindakan yang dilakukan. 3. Mengembalikan barang yang dipinjam. 4. Mengakui dan meminta maaf atas kesalahan yang dilakukan.

d. Pedoman Penskoran Pengamatan Sikap

1) Penskoran

- Skor 4, *jika* seluruh indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 3, *jika* tiga indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 2, *jika* dua indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 1, *jika* hanya satu indikator di tunjukkan oleh peserta didik.

2) Metode Pengolahan Skor

Skor maksimal : 20

Skor perolehan peserta didik : SP

Nilai sikap yang diperoleh peserta didik : $\frac{SP}{20} \times 4$

Rentang nilai sikap :

No	Nilai	Predikat	Nilai Sikap
1	$0,00 < \text{Nilai} \leq 1,00$	D	Kurang
2	$1,00 < \text{Nilai} \leq 1,33$	D+	
3	$1,33 < \text{Nilai} \leq 1,66$	C-	Cukup
4	$1,66 < \text{Nilai} \leq 2,00$	C	
5	$2,00 < \text{Nilai} \leq 2,33$	C+	
6	$2,33 < \text{Nilai} \leq 2,66$	B-	Baik
7	$2,66 < \text{Nilai} \leq 3,00$	B	
8	$3,00 < \text{Nilai} \leq 3,33$	B+	
9	$3,33 < \text{Nilai} \leq 3,66$	A-	Sangat Baik
10	$3,66 < \text{Nilai} \leq 4,00$	A	

3. Penilaian Keterampilan (Psikomotor)

Adapun format yang digunakan sbb :

Keterangan :

3 = Sangat sesuai

2 = Sesuai

1 = cukup sesuai

Indikator Penilaian Individu

No	Aspek yang Dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan : Menjawab pertanyaan yang diajukan guru dengan benar, jelas, dan bahasa yang mudah dimengerti.	Pengamatan dan tes	Menyelesaikan tugas individu dan kelompok
2	Keterampilan : Terampil dalam menyajikan atau mengomunikasikan mengenai materi- materi yang telah diajarkan.	Pengamatan dan tes	Penyelesaian tugas individu dan kelompok

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Sekolah : SMK NEGERI 1 KLATEN

Mata Pelajaran : Strategi Pemasaran

Kelas/ Semester : X/I (satu)

Materi Pokok : Teknik dan Strategi Pemasaran

- Macam- macam Strategi Pemasaran

Alokasi Waktu : 3 x 45 menit

A. Kompetensi Inti (KI)

- KI 1 : Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya
- KI 2 : Menghayati, mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleransi, damai), santun, responsif dan proaktif, 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, menerapkan, menganalisa pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingintahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan-pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya 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 menggunakan metode sesuai kaidah keilmuan.

B. Kompetensi Dasar dan Indikator

- 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
- 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 Teknik dan Strategi Pemasaran
 - 3.2.8 Memahami Macam- macam Strategi Pemasaran
- 4.1 Mengevaluasi Teknik dan Strategi Pemasaran

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui pengamatan dan diskusi tentang teknik dan strategi pemasaran, maka peserta didik dapat:

1. Siswa mampu memahami tentang macam- macam strategi pemasaran.
2. Siswa mampu menyebutkan dan mendeskripsikan macam- macam strategi pemasaran.

D. Materi Pembelajaran

1. Macam- macam Strategi Pemasaran

E. Pendekatan, Model, dan Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Saintifik (*Scientific*)
2. Model : *Cooperative Learning*
3. Metode : *Discovery* dan Diskusi

F. Langkah-langkah Kegiatan pembelajaran

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pertemuan Pertama		
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none">1. Guru memberikan salam pembuka, memantau kehadiran, ketertiban dan kesiapan peserta didik untuk melaksanakan kegiatan pembelajaran.2. Guru memberikan motivasi tentang pentingnya memahami konsep teknik dan strategi pemasaran yang dihubungkan dengan kehidupan sehari-hari.3. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.4. Sebagai apresiasi untuk mendorong rasa ingin tahu dan berfikir kritis, peserta didik diajak memecahkan masalah mengenai teknik dan strategi pemasaran.5. Peserta didik menerima informasi tentang proses pembelajaran yang akan dilakukan termasuk aspek-aspek yang dinilai selama proses pembelajaran berlangsung	15 menit
Inti	<p>Mengamati</p> <ol style="list-style-type: none">1. Peserta didik mencermati modul pembelajaran yang telah disusun.2. Peserta didik mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan yang terkandung dalam modul pembelajaran.3. Peserta didik membentuk kelompok terdiri dari 6 atau 7 orang. <p>Menanya</p> <ol style="list-style-type: none">4. Peserta didik diminta menyusun pertanyaan dari permasalahan yang terkandung di dalam modul pembelajaran. <p>Mengasosiasi/ Menalar</p> <ol style="list-style-type: none">5. Peserta didik berdiskusi dalam kelompok untuk menemukan macam-macam strategi pemasaran. <p>Menemukan, menyimpulkan dan</p>	90 menit

	<p><i>mengkomunikasikan</i></p> <p>6. Peserta didik membuat kesimpulan tentang macam-macam strategi pemasaran</p> <p>7. Guru memberikan penilaian dari kemampuan peserta didik dalam melakukan aktifitas.</p> <p>8. Beberapa kelompok diminta menyampaikan kesimpulan tentang hasil diskusi dengan presentasi di depan kelas.</p>	
Penutup	<p>1. Guru bertanya kepada peserta didik apakah ada yang masih perlu ditanyakan.</p> <p>2. Guru melaksanakan post test.</p> <p>3. Peserta didik memperhatikan pesan guru untuk pertemuan berikutnya.</p> <p>4. Guru menunjuk salah satu peserta didik untuk memimpin do'a sebagai bentuk telah selesainya kegiatan pembelajaran.</p> <p>5. Guru memberikan salam penutup.</p>	30 menit

G. Media, Alat, dan Sumber Pembelajaran

1. Media :
 - Silabus
 - Teks Book
 - Slide Presentasi
 - RPP
 - Modul
2. Alat :
 - *White Board*
 - Spidol
 - LCD
 - Penghapus
 - Proyektor
3. Sumber Belajar
 - Tedjasutisna, Ating. 1995. *Pemasaran SMK Jilid 2 Kelompok Bisnis dan Manajemen*. Bandung: Armico

H. Penilaian Hasil Belajar

- Teknik Penilaian : Pengamatan, tes tertulis
- Prosedur Penilaian : *terlampir*

Klaten, 28 Agustus 2014

Mengetahui,

Guru Mata Pelajaran

Mahasiswa

Dra. Enny Purwandari

Desy Fatmawati

NIP. 19621017 199312 2 001

NIM. 114042401040

**Kepala Sekolah SMK N 1
Klaten**

Drs. Budi Sasangka, M.M

NIP. 19590629 198809 1 002

LAMPIRAN 1

- **Macam- Macam Strategi Pemasaran**

Untuk mencapai tujuannya, terlebih dahulu perusahaan perlu menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan. Strategi sangat diperlukan sebagai penentu keberhasilan untuk mencapai tujuan. Bila strategi yang digunakan tepat, maka tujuan akan lebih mudah tercapai, sebaliknya jika strategi yang digunakan kurang tepat maka tujuan akan semakin sulit untuk dicapai. Strategi pemasaran yang disusun perusahaan, harus mempertimbangkan situasi dan kondisi pasar dan lingkungannya sehingga akan lebih realistis dan efektif didalam mencapai sasaran dan tujuannya.

Macam- macam strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan, diantaranya sebagai berikut :

- 1. Strategi Sasaran Pasar**

Seperti yang kita ketahui bahwa strategi pemasaran yang berhasil itu adalah ditentukan oleh tingkat kepuasan para konsumen dari barang dan jasa yang dibelinya dari perusahaan yang bersangkutan. Maka dari itu masalah kepuasan konsumen tersebut merupakan ukuran keberhasilan dari stretegi pemasaran, karena barang dan jasa yang dibelinya itu banyak sekali manfaatnya bagi kepentingan para konsumen. Salah satu usaha untuk meningkatkan rasa kepuasan konsumen di dalam pembelian barang dan jasa adalah dengan menjalankan strategi sasaran pasar (target market).

Strategi sasaran pasar itu dapat dijalankan dengan melalui tiga tahapan, yaitu :

- a. Pemasaran massal*

Disini seorang penjual melakukan pemasaran barangnya dengan cara masal, distribusi massal, dan mempromosikan satu barang untuk seluruh pembeli.

- b. Pemasaran dengan diferensiasi*

Disini seorang penjual menghasilkan dan memasarkan dua atau beberapa barang dengan perbedaan didalam penampilannya, gayanya, modelnya, coraknya, warnanya, dan lain sebagainya.

c. *Pemasaran sasaran*

Disini seorang penjual harus dapat membedakan diantara banyak segmen pasarnya. Maksud dengan adanya pemasaran sasaran adalah untuk menetapkan sasaran pasar, menetapkan barang dan menetapkan tujuan pemasaran yang berlaku untuk masing-masing segmen pasar tersebut.

2. Strategi Pemasaran Umum

Strategi pemasaran secara umum ini dapat dibedakan menjadi tiga jenis yaitu :

a) Strategi pemasaran yang tidak membeda-bedakan pasar (*undifferentiated*)

Dengan strategi ini, perusahaan menganggap pasar itu merupakan suatu keseluruhan, sehingga perusahaan yang bersangkutan hanya memperhatikan kebutuhan para konsumen secara umumnya saja.

b) Strategi pemasaran yang membeda-bedakan pasar (*differentiated*)

Dengan strategi ini perusahaan hanya melayani kebutuhan beberapa kelompok konsumen tertentu saja dengan jenis barang tertentu pula.

c) Strategi pemasaran yang terkonsentrasi (*concentrated*)

Dengan strategi ini perusahaan mengkhususkan pemasaran barangnya kedalam beberapa segmen pasar dengan pertimbangan terbatasnya sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

3. Strategi Pemasaran Menyeluruh

Strategi pemasaran ini tidak akan terlepas dari strategi perusahaan secara keseluruhan. Strategi pemasaran secara menyeluruh ini akan tercermin didalam rencana strategi pemasaran yang sudah disusun dengan baik. Rencana strategi pemasaran menyeluruh adalah suatu rencana pemasaran jangka panjang yang

bersifat menyeluruh dan strategis, serta merumuskan berbagai program pokok di bidang pemasaran barang dan jasa.

4. Strategi Acuan/ Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Strategi acuan atau bauran pemasaran adalah strategi pemasaran secara terpadu dan berkaitan dengan penentuan penyajian penawaran produknya pada segmen pasar tertentu. Di dalam strategi pemasaran terpadu ini, perusahaan menetapkan unsur-unsur atau variabel- variabel seperti strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi.

LAMPIRAN 2

PENILAIAN INDIVIDU

1. Penilaian Pengetahuan (Kognitif)

- a. Jenis/ teknik penilaian : Uraian
- b. Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

No.	Indikator	Bentuk Soal	Soal	Penyelesaian	Skor
1.	Memahami jenis-jenis strategi pemasaran	Isian singkat	Strategi perusahaan sangat dibutuhkan untuk mencapai ...	Tujuan perusahaan	10
2.		Uraian	Ada berapa macam strategi pemasaran ? Sebutkan !	Ada empat : strategi sasaran pasar, strategi pemasaran umum, strategi pemasaran menyeluruh, dan strategi pemasaran acuan.	10
3.		Isian singkat	Strategi sasaran pasar adalah salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada ...	Kepuasan konsumen	10
4.			Strategi sasaran pasar dapat dilakukan dengan berapa tahapan ? Sebutkan !	Tiga tahap : pemasaran massal, pemasaran dengan diferensiasi, dan pemasaran sasaran	10
5.		Isian singkat	Strategi sasaran pasar dimana penjual memasarkan produknya secara massal, disebut dengan ...	Pemasaran massal	10
6.		Isian singkat	Strategi sasaran pasar dimana penjual memasarkan dua atau beberapa barang dengan perbedaan dalam gaya, penampilan, corak, maupun modelnya disebut ...	Pemasaran dengan diferensiasi	10

7.			Strategi pemasaran umum dibedakan menjadi berapa jenis ? sebutkan !	Tiga jenis : strategi pemasaran yang tidak membedakan pasar, strategi pemasaran yang membedakan pasar, strategi pemasaran yang terkonsentrasi.	10
8.		Isian singkat	Strategi pemasaran umum dimana perusahaan mengkhususkan pemasaran barangnya kedalam beberapa segmen pasar dengan pertimbangan terbatasnya sumber daya yang dimiliki disebut...	Strategi pemasaran yang terkonsentrasi	10
9.		Isian singkat	Strategi pemasaran yang tercermin dalam rencana strategi pemasaran yang disusun dengan baik adalah ...	Strategi pemasaran menyeluruh	10
10.		Isian singkat	Strategi perusahaan secara terpadu dan berkaitan dengan penentuan penyajian penawaran produknya pada segmen pasar tertentu disebut..	Strategi pemasaran acuan.	10

2. Penilaian Sikap (Afektif)

- a. Jenis/ teknik penilaian : Pengamatan
- b. Bentuk instrumen dan instrumen penilaian

		2. Dapat menerima kekurangan orang lain. 3. Dapat memaafkan kesalahan orang lain. 4. Menghormati teman yang berbeda suku, agama, ras, budaya, dan gender.
4	Percaya Diri	1. Berani presentasi di depan kelas. 2. Berani berpendapat, bertanya, atau menjawab pertanyaan. 3. Mampu membuat keputusan dengan cepat. 4. Tidak mudah putus asa
5	Tanggung Jawab	1. Melaksanakan tugas individu dengan baik. 2. Menerima resiko dari tindakan yang dilakukan. 3. Mengembalikan barang yang dipinjam. 4. Mengakui dan meminta maaf atas kesalahan yang dilakukan.

d. Pedoman Penskoran Pengamatan Sikap

1) Penskoran

- Skor 4, *jika* seluruh indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 3, *jika* tiga indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 2, *jika* dua indikator di tunjukkan oleh peserta didik.
- Skor 1, *jika* hanya satu indikator di tunjukkan oleh peserta didik.

2) Metode Pengolahan Skor

Skor maksimal : 20

Skor perolehan peserta didik : SP

Nilai sikap yang diperoleh peserta didik : $\frac{SP}{20} \times 4$

Rentang nilai sikap :

No	Nilai	Predikat	Nilai Sikap
1	$0,00 < \text{Nilai} \leq 1,00$	D	Kurang

2	$1,00 < \text{Nilai} \leq 1,33$	D+	Cukup
3	$1,33 < \text{Nilai} \leq 1,66$	C-	
4	$1,66 < \text{Nilai} \leq 2,00$	C	
5	$2,00 < \text{Nilai} \leq 2,33$	C+	
6	$2,33 < \text{Nilai} \leq 2,66$	B-	Baik
7	$2,66 < \text{Nilai} \leq 3,00$	B	
8	$3,00 < \text{Nilai} \leq 3,33$	B+	
9	$3,33 < \text{Nilai} \leq 3,66$	A-	Sangat Baik
10	$3,66 < \text{Nilai} \leq 4,00$	A	

3. Penilaian Keterampilan (Psikomotor)

Adapun format yang digunakan sbb :

No.	Nama	Aspek Penilaian					Kompeten	Belum Kompeten
		Kesesuaian Materi	Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Jumlah		
1	Agnestya Tri R. H.							
2	Alberto Satriyo W.							
3	Alfadiva Yohana K							
4	Anisa Widyaning S.							
5	Aplillia Mulyanti							
6	Cindyana Ayunda P.							
7	Dewi Sri Hartini							
8	Didik Wahyu A.							
9	Dinda K.							

10	Eka Witania							
11	Erna Dwi Pujiastuti							
12	Febri Setyaningsih							
13	Fitri Indriyani							
14	Houpi Oktafiani							
15	Iin Nurakhmi Indah							
16	Ika Nopi Anggrahani							
17	Istikhomah Yuniarti							
18	Karin Cyntia Putri H.							
19	Krismonika							
20	Lilis Setiani							
21	Linda							
22	Lusi Yuni Astuti							
23	M. Nia Purwandani							
24	Margareta Dian A.							
25	Mega Widyawati							
26	Miftakhul Jannah							
27	Niwang Prahastiwi							
28	Noviani							
29	Nurrina Desi Utami							
30	Reni Astuti							
31	Riza Oktaviani Putri							
32	Rizky Putri Utami							
33	Sindhi Dewi P.							
34	Siti Nur Alfiah							
35	Tutik Wahyuni							
36	V. Parahita Cahyaning							
37	Wahyu Fitriana							
38	Weni Kristiani							

Keterangan :

3 = Sangat sesuai

2 = Sesuai

1 = cukup sesuai

Indikator Penilaian Individu

No	Aspek yang Dinilai	Teknik Penilaian	Waktu Penilaian
1	Pengetahuan : a. Menjawab pertanyaan yang diajukan guru dengan benar, jelas, dan bahasa yang mudah dimengerti.	Pengamatan dan tes	Menyelesaikan tugas individu dan kelompok
2	Keterampilan : Terampil dalam menyajikan atau mengomunikasikan hasil diskusi mengenai macam-macam strategi pemasaran.	Pengamatan dan tes	Penyelesaian tugas individu dan kelompok

SOAL ULANGAN STRATEGI PEMASARAN

Alokasi Waktu : 45 Menit

KODE SOAL : A

Soal Wajib

1. Jelaskan dengan gaya bahasamu sendiri apa yang disebut dengan strategi pemasaran! (10 point)
2. Jelaskan apa yang disebut dengan *Rapid Skimming* dan *Slow Penetration*, serta berikan contoh produk dari masing-masing ! (15 point)
3. Efisiensi pasar dapat diperoleh dengan beberapa cara, diantaranya :
 - a. Keluaran tetap konstan, masukan mengecil
 - b. Keluaran meningkat dalam kadar yang lebih tinggi dari peningkatan masukanJelaskan maksud dari masing- masing pernyataan diatas ! (20 point)
4. Kepuasan konsumen dapat diukur dengan berapa cara ? Sebutkan dan Jelaskan ! (20 point)
5. Jelaskan jenis-jenis strategi pemasaran berikut : (20 point)
 - a. Strategi sasaran pasar.
 - b. Strategi pemasaran menyeluruh.

Soal Pilihan

6. Sebutkan fungsi strategi pemasaran ! (15 point)
7. Strategi penetrasi pasar dibedakan menjadi tiga bentuk, sebutkan dan jelaskan dua diantaranya ! (20 point)
8. Apa saja unsur pokok dalam konsep pemasaran ? (15 point)
9. Apa saja tahap-tahap dalam penentuan strategi pemasaran ? (15 point)

Petunjuk :

- Soal Wajib harus dikerjakan semua.
- Pilihlah satu soal dari soal pilihan yang paling Anda anggap paling mudah.

-Selamat Mengerjakan-

SOAL ULANGAN STRATEGI PEMASARAN

Alokasi Waktu : 45 Menit

KODE SOAL : B

Soal Wajib

1. Jelaskan dengan gaya bahasamu sendiri apa yang disebut dengan teknik pemasaran! (10 point)
2. Jelaskan apa yang disebut dengan *Slow Skimming* dan *Rapid Penetration*, serta berikan contoh produk dari masing-masing ! (15 point)
3. Efisiensi pasar dapat diperoleh dengan beberapa cara, diantaranya :
 - a. Keluaran meningkat, masukan konstan
 - b. Keluaran menurun dalam kadar yang lebih rendah dari penurunan masukanJelaskan maksud dari masing- masing pernyataan diatas ! (20 point)
4. Jelaskan hubungan antara strategi perusahaan dan strategi pemasaran ! (20 point)
5. Jelaskan jenis-jenis strategi pemasaran berikut : (20 point)
 - a. Strategi pemasaran umum.
 - b. Strategi acuan/ bauran pemasaran.

Soal Pilihan

6. Sebutkan fungsi strategi pemasaran ! (15 point)
7. Strategi penetrasi pasar dibedakan menjadi tiga bentuk, sebutkan dan jelaskan dua diantaranya ! (20 point)
8. Apa saja unsur pokok dalam konsep pemasaran ? (15 point)
9. Apa saja tahap-tahap dalam penentuan strategi pemasaran ? (15 point)

Petunjuk :

- Soal Wajib harus dikerjakan semua.
- Pilihlah satu soal dari soal pilihan yang paling Anda anggap paling mudah.

-Selamat Mengerjakan-



Universitas Negeri Yogyakarta

**MATRIK PROGRAM KERJA PPL UNY
TAHUN: 2014**

NOMOR LOKASI :
 NAMA SEKOLAH/LEMBAGA : SMK N 1 KLATEN
 ALAMAT SEKOLAH/LEMBAGA : JL. WAHIDIN SUDIROHUSODO NO. 22 KLATEN

NAMA : DESY FATMAWATI
 NIM : 11404241040
 FAK / JURUSAN/PRODI : FE / P. EKOP/ P. EKOP

No	Program/Kegiatan PPL	Jumlah Jam per Minggu																								Jml Jam			
		Februari				Maret				Juni				Juli				Agustus				September							
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III					
1.	Pra Observasi PPL				4			3																					7
2.	Pra Konsultasi dengan guru							2																					2
3	Membuat RPP Pengelolaan Usaha											16																	16
4	Pengenalan Jurusan															2													2
5	Perkenalan di Kelas																			4									4
6	Pengertian Teknik dan Strategi Pemasaran																												0
	a. Persiapan																			5									5
	b. Pelaksanaan																				4								4
	c. Evaluasi & Tindak Lanjut																				4								4
7	Kegiatan Strategi Pemasaran, Strategi Penetrasi Pasar, dan Efisiensi Pasar																												0
	a. Persiapan																				9								9
	b. Pelaksanaan																							4					4
	c. Evaluasi & Tindak Lanjut																							4					4
8	Unsur Pokok Konsep Pemasaran & Tahap-tahap Menentukan Strategi Pemasaran																												0
	a. Persiapan																				7								7
	b. Pelaksanaan																							4					4
	c. Evaluasi & Tindak Lanjut																							5					5
9	Macam-macam Strategi Pemasaran																												0
	a. Persiapan																							8					8
	b. Pelaksanaan																								4				4
	c. Evaluasi & Tindak Lanjut																							4					4
10	Pendahuluan Marketing Mix																												0
	a. Persiapan																								7				7
	b. Pelaksanaan																								4				4



Universitas Negeri Yogyakarta

LAPORAN MINGGUAN PELAKSANAAN PPL

NAMA SEKOLAH/LEMBAGA : SMKN 1 KLATEN

ALAMAT SEKOLAH/LEMBAGA : Jl. Dr. Wahidin Sudiro Husodo No.21

GURU PEMBIMBING : Dra. Enny Purwandari

NAMA MAHASISWA : Desy Fatmawati

NO. MAHASISWA : 11404241040

FAK/JUR/PRODI : FE / P.EKO / P.EKO

DOSEN PEMBIMBING : Tejo Nurseto, M.Pd

LAPORAN MINGGU ke-1 (

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Kamis, 17 Juli 2014	1. Mengisi kegiatan Perkehalan Jurusan untuk siswa baru kelas X PM	1. Bertemu dengan calon siswa yang diampu dan memperkenalkan diri serta bercerita mengenai ekonomi, bisnis, kewirausahaan, hingga sharing mengenai pengalaman dan jurusan apa yg bisa dimasuki oleh anak pemasaran (yang relevan) di PT.	1. Waktu pelaksanaan yang mendekati jam pulang serta banyak siswa dari jurusan lain yang pulang terlebih dahulu, sehingga suasana kelas tidak kondusif.	1. Pengisian acara dibuat semenarik mungkin dengan games dan siswa dipulangkan pd saat suasana tidak dapat dikendalikan lagi.

LAPORAN MINGGU Ke-1 (4 Agustus 2014 - 9 Agustus 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Senin, 4 Agustus 2014	1. Bimbingan dengan guru pembimbing, yaitu Bu Enny Purwandari	1. Pemberitahuan bahwa jadwal pelajaran sudah keluar dan pemberitahuan bahwa ada pergantian mata pelajaran.	1. pemberitahuan pergantian mata pelajaran yg diampu terlaku mendadak.	1. Menyiapkan buku-buku li teratur sedini mungkin.
2.	Selasa, 5 Agustus 2014	1. Mencari buku-buku dan bahan untuk materi 2. Bimbingan dengan guru pembimbing, yaitu Bu Enny Purwandari	1. Menemukan buku pemasaran SMK karya Ating, dan dari buku itu ada bab mengenai strategi pemasaran. 2. Melihat contoh RPP yg sudah dibuat, dan mendapatkan silabus beserta materinya.	1. Buku-buku acuan yang ada di silabus tidak ada.	1. Mencari buku lain dan sebagian lewat internet.
3.	Rabu, 6 Agustus 2014	1. Menyusun RPP pertemuan ke-2 2. Mencari buku untuk bahan membuat RPP.	1. Lampiran RPP yang berupa materi mengenai teknik dan strategi pemasaran sudah siap, namun RPP belum jadi. 2. Mencari buku di perpustakaan UNY. Buku yang sama spt di silabus tidak ada sehingga mencari buku lain.	1. Buku acuan untuk membuat RPP tidak ditemukan.	1. Menggunakan buku lain yg ada materinya sama.
4.	Kamis, 7 Agustus 2014	1. Mengajar kelas XPM.	1. Pertemuan pertama di isi dengan pengenalan.		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Kamis, 7 Agustus 2014	2. Mencari referensi untuk membuat RPP.	2. Mendapat materi untuk bahan membuat RPP.	1. Tidak adanya buku yang sesuai membuat proses menjadi lama.	1. Mencari di internet.
5.	Jumat, 8 Agustus 2014	1. Menyusun RPP pertemuan ke-2, namun belum selesai.	1. RPP pertemuan ke-2 gmn belum selesai.		
6.	Sabtu, 9 Agustus 2014	1. Mempersiapkan materi atau bahan dasar. 2. Mengajar kelas XPM. 3. Mencari buku untuk menyusun RPP modul (melanjutkan)	1. Materi yang merupakan GUSG sudah direncanakan 2. Bahan untuk mengajar gmn siap. 3. Melanjutkan mencari bahan untuk membuat modul.		

LAPORAN MINGGU KE-11 (11 September 2014 - 16 September 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Senin, 11 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan materi untuk mengajar. 2. Mengisi kelas XPM. 3. Mencari materi untuk membuat RPP. 4. Menyusun RPP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Materi untuk mengajar pada jam ke 3-4 siap. 2. Mengajar kelas XPM, yang merupakan pertemuan pada kegiatan pembelajaran dg metode saintifik. 3. Mencari bahan / materi untuk menyusun RPP dari modul, buku, hingga internet. Materi strategi pemasaran pun di dapatkan. 4. Menoruskan penyusunan RPP pertemuan minggu kedua. 		
2.	Selasa, 12 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat modul sebagai pegangan siswa dan lampiran RPP. 2. Menyusun RPP. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modul untuk siswa sekaligus untuk lampiran RPP selesai dibuat. 2. Menyusun RPP pertemuan ketiga dengan materi: kegiatan dalam penetrasi pasar, efisiensi pasar, strategi pemasaran. 		
3.	Rabu, 13 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari materi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari materi untuk digunakan sebagai bahan ajar, dan bahan ajar sudah didapatkan. 		
4.	Kamis, 14 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas XPM. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas XPM dengan pemberian tugas individu. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karena sebelumnya sudah diadakan acara refleksi dan siswa menguap, sehingga 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemberian tugas mandiri secara individu.

konsep siswa tidak fit dan KBM tdk berjalan sesuai Rencana.

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Kamis, 14 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun RPP 2. Mencari bahan/materi ajar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan RPP pertemuan ketiga, dan belum selesai. 2. Mencari bahan ajar dengan mengidentifikasi buku-buku yang ada di perpustakaan yg disesuaikan dg silabus. 		
5.	Jumat, 15 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan membuat RPP 2. Mempersiapkan materi ajar 3. Mengisi kelas XPM₂ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan membuat RPP Pertemuan ke-tiga. 2. Materi ajar untuk mengisi kelas X PM₂ siap. 3. Mengisi kelas X PM₂ dengan kegiatan diskusi mencari pengertian teknik dan strategi pemasaran. 		
6.	Sabtu, 16 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan bahan ajar 2. Mengisi kelas XPM₂ 3. Membuat Modul 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Materi untuk mengajar di kelas XPM₂ berhasil disusun. 2. Mengisi kelas XPM₂ dengan kegiatan belajar yaitu presentasi tentang pengertian teknik dan strategi pemasaran. 3. Modul tentang kegiatan strategi pemasaran dan penetrasi pasar selesai dibuat. 		

LAPORAN MINGGU KE IV (18 Agustus 2014 - 24 Agustus 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Senin, 18 Agustus 2014	1. Membuat media pembelajaran. 2. Mengisi kelas X PM.	1. Media pembelajaran yang berupa power point selesai dibuat. 2. Mengisi kelas X PM dengan kegiatan belajar metode konvensional mengenai kegiatan > strategi pemasaran Penetrasi pasar & efisiensi pr.		
2.	Selasa, 19 Agustus 2014	1. Membuat format Penilaian autentik. 2. Mengoreksi tugas siswa	1. Format penilaian autentik yang meliputi nilai diskusi, pengetahuan, sikap dan keterampilan sudah jadi. 2. Tugas siswa kelas X PM, selesai dikoreksi.		
3.	Rabu, 20 Agustus 2014	1. Membuat modul 2. Memeriksa RPP 3. Menginput nilai siswa	1. Membuat modul mengenai tahapan & penetapan strategi pemasaran dan hubungan strategi pemasaran dg strategi perusahaan. 2. Menyusun RPP pertemuan minggu ke-4 dengan materi tahapan & strategi pemasaran dan hub. stra perusahaan dg strategi pemasaran. 3. Menginput nilai siswa X PM, yang sudah selesai dikoreksi.		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
4.	Kamis, 21 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas X PM₁. 2. Membuat format Penilaian 3. Mengoreksi tugas siswa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas X PM₁ dengan kegiatan pembelajaran pemberian soal post test. 2. Membuat format penilaian untuk siswa kelas X PM₁ dengan menggunakan Ms-Excel, setelah itu dilanjutkan dg menginput nilai. 3. Mengoreksi tugas siswa kelas X PM₁. 		
5.	Jumat, 22 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput nilai siswa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput nilai siswa X PM₂ 		
6.	Sabtu, 23 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoreksi tugas siswa kelas X PM₂. 2. Membuat media Pembelajaran. 3. Mengisi kelas X PM₂ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoreksi tugas kelompok siswa kelas X PM₂ dan menginput nilai, yang meliputi aspek pengetahuan, sikap dan keterampilan. 2. Mencari gambar untuk membuat media pembelajaran. 3. Mengisi kelas X PM₂ dengan materi pokok kegiatan-kegiatan dalam strategi pemasaran dan strategi penetrasi pasar. 		
	Minggu, 24 Agustus 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat media Pembelajaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Media pembelajaran Power point yang akan digunakan pada hari senin sudah dibuat. 		

LAPORAN MINGGU ke-V (25 Agustus 2014 - 31 Agustus 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Senin, 25 Agustus 2014	1. Mempersiapkan materi ajar 2. Mengisi kelas X PM ₁ 3. Pemberian bahan refreshing untuk siswa 4. konsultasi bersama guru pembimbing. 5. Membuat modul	1. Pemanfaatan power point dan Persiapan materi ajar untuk kelas XPM ₁ selesai. 2. Mengisi kelas X PM ₁ dengan kegiatan pembelajaran mencahat dan diskusi. 3. Siswa telah mendapat bahan refreshing yaitu film. 4. Menemui guru pembimbing untuk berkonsultasi mengenai materi dan menyerahkan buku penilaian PPL. 5. Membuat modul macam-macam strategi pemecahan sekaligus menjadi lampiran dalam RPP.		
	Selasa, 26 Agustus 2014	1. Mengoreksi tugas siswa 2. Menginput nilai	1. Mengoreksi tugas siswa X PM ₂ yang berupa tugas individu dan siswa X PM ₁ yang berupa tugas diskusi kelompok. 2. Menginput nilai siswa yg telah dikoreksi sebelumnya. Tugas individu masuk ke nilai kognitif, sedangkan tugas diskusi kelompok ada format penilaian sendiri.		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Kamis, 28 Agustus 2014	1. Mengisi kelas XPM ₁ 2. Membuat RPP 3. persiapan materi 4. Mengisi kelas XPM ₂ 5. Menginput nilai 6. Membuat soal	1. Mengisi kelas XPM ₁ yang diikut oleh 33 siswa dengan kegiatan mencatat dan menjelaskan mengenai strategi Perusahaan dilanjutkan dg games. 2. Melanjutkan membuat RPP untuk pertemuan minggu depan dengan materi macam-macam strategi Pemasaran. 3. Menyiapkan mater untuk kelas XPM ₂ , dan materi siap. 4. Mengisi kelas XPM ₂ dg kegiatan mencatat dan menjelaskan mengenai unsur pokok konsep Pemasaran, tahap Penentuan strategi Pemasaran, strategi pemasaran us Perusahaan. 5. Mengoreksi tugas siswa dan dilanjutkan menginput nilai. 6. Mempersiapkan soal untuk post test susulan tentang kegiatan dalam strategi pemasaran.		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
4.	Jumat, 29 Agustus 2014	1. Menilai Penerimaan Siswa 2. Membuat RPP 3. Mengisi kelas XPM ₂	1. Menilai penerimaan siswa dan melakukan penilaian sikap yang terdiri dari 5 indikator: disiplin, percaya diri, tanggung jawab, toleransi dan kerjasama. 2. Merancang pembuatan RPP untuk pertemuan minggu ke-6 dan memasuki bab baru. 3. Mengisi kelas XPM ₂ dg kegiatan mencatat dan menjelaskan.		
	Sabtu, 30 Agustus 2014	IJIN	IJIN		
	Minggu, 31 Agustus 2014	1. Membuat media Pembelajaran 2.	1. Membuat media pembelajaran berupa power point materi macam-macam strategi pemasaran.		

LAPORAN MINGGU KE-VI (1 September 2014 - 7 September 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
1.	Senin / 1 September 2014	1. Upacara Bendera dengan seluruh warga sekolah SMK N 3 Klaten 2. Bimbingan dengan guru pembimbing, yaitu Dra. Enny P. 3. Merevisi RPP pertemuan ke lima. 4. Menyusun modul pertemuan ke - 7 5. Mengisi kelas X PM ₂ 6. Membuat media pembelajaran (PPT)	1. Upacara bendera berjalan dengan lancar 2. Terdapat persantian jawa dan serta membicarakan kesepakatan penilaian PPL oleh guru pembimbing. 3. Mengganti metode pembelajaran dari Sanifit CM menjadi konvensional dan tanya jawab. 4. Modul pertemuan ke - 7 yg akan digunakan selesai lampiran RPP sudah jadi. 5. Mengajar kelas X PM ₂ dg kegiatan sharing dan tanya jawab. 6. Media pembelajaran (PPT) hampir selesai.	1. Banyaknya murid yang libur untuk mengambil SKHU, sehingga kelas yg sedi dan kegiatan pembelajaran terhambat tidak sesuai rencana.	1. Siswa yang jumlahnya hanya sedikit diajak untuk sharing, dan materi dibagikan ke pd siswa dg memfoto copy sendiri.
2.	Selasa, 2 September 2014	1. Membuat media pembelajaran (melanjutkan) 2. Mengajar X PM ₂	1. PPT selesai namun hasil tidak sempurna. 2. Mengajar X PM ₂ dengan kegiatan pembelajaran pengajaran dan post test.	1. Tidak adanya motivasi untuk membuat proses pembelajaran PPT jadi terhambat dan lama waktu yg tidak mencukupi sehingga gambar lain bisa terpasang.	1. Meminta tolong ke teman untuk mencaang gambar pd PPT.

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Selasa, 2 September 2014	<p>3. Mengajar XPM₁ dan Penilaian PPL</p> <p>4. Kunjungan DPL oleh Pak Tejo Mursoto, M.Pd</p> <p>5. Membuat RPP pertemuan ke-7</p> <p>6. Mengoreksi post test siswa.</p>	<p>3. Mengajar XPM₁ sekaligus penilaian oleh guru pembimbing, yaitu Ibu Enny P, dengan metode konvensional yang dilanjutkan dg post test.</p> <p>4. Kunjungan DPL yang menghasilkan info bahwa KBM harus didokumentasi dan penilaian media pembelajaran.</p> <p>5. RPP pertemuan ke-7 jadi.</p> <p>6. Hasil post test dari dua kelas bagus-bagus. Nilai 100 dg diraih total 36 siswa.</p>	<p>2. RPP agak sedikit kurang maksimal karena hasil print yang kurang memuaskan.</p> <p>3. Kurangnya waktu untuk membuat media, sehingga hasil media kurang memuaskan.</p>	2. Di perbaiki
3.	Rabu, 3 September 2014	<p>1. Menyiapkan materi ulangan</p> <p>2. Mengisi kelas XPM₁</p> <p>3. Menginput nilai siswa</p> <p>4. Membuat RPP pertemuan ke-6</p>	<p>1. Soal ulangan yang terdiri dari dua jenis berupa uraian siap.</p> <p>2. Mengisi kelas XPM₁ dengan ulangan yang diikuti oleh 30 siswa. berjalan lancar.</p> <p>3. Nilai post test berhasil di input dengan lancar. (nilai dua kelas).</p> <p>4. RPP pertemuan ke-6 berhasil disusun.</p>	<p>1. Sedikitnya waktu mengajar dan tidak mendukungnya tempat "print" dan foto copy membuat persiapan terkesan mepet.</p> <p>2. Pembuatan RPP dengan metode "See Movie" yang belum pernah didengar sebelumnya, menjadi pembuatan RPP sedikit terhambat.</p>	1. RPP dengan metode see movie disusun dengan pendekatan saintifik 5M.

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
4.	Kamis, 4 September 2014	1. Membuat RPP pertemuan 8,9,10 2. Mengoreksi ulangan siswa X PM ₁	1. RPP pertemuan 8,9,10 berhasil disusun 2. Hasil ulangan siswa X PM ₁ belum berhasil dikoreksi semua.		
5.	Jumat, 5 September 2014	1. Membuat RPP 11-12 2. Bimbingan dengan guru pembimbing	1. RPP pertemuan minggu ke-11 dan 12 sudah siap. 2. Menanyakan tentang kekurangan kekurangan setelah penilaian beserta hal apa saja yang perlu diperbaiki.		
6.	Sabtu, 6 September 2014	1. Menyusun RPP 2. Mengoreksi ulangan siswa	1. RPP pertemuan 13,14,15 siap. 2. ulangan siswa X PM ₁ sudah selesai dikoreksi		
7.	Minggu, 7 September 2014	1. Menyusun RPP	1. RPP pertemuan 29,30,31 siap.	1. Belum ada materi yang lengkap	1. Menggunakan materi yang ada di modul untuk sementara

LAPORAN MINGGU Ke-VII (8 September 2014 - 14 September 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Senin, 8 September 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari materi 2. Membuat RPP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari materi tentang cara perusahaan dan diferensiasi Personil & Saluran di internet 2. RPP pertemuan 34, 35 siap 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sulitnya mencari materi khusus diferensiasi Personil dan saluran. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan materi yang umum.
	Selasa, 9 September 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. upacara bendera 2. Senam bersama 3. Mengoreksi tugas ulangan 4. Mengisi kelas X PM₁ dan X PM₂ 5. Membuat RPP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. upacara bendera untuk memperingati Hari Olahraga Nasional 2. Senam aerobik bersama dg warga SMK N 2 Klaten. 3. Mengoreksi tugas kelas X PM₁ dan X PM₂. 4. Mengisi kelas X PM₁ dengan kegiatan mengamati video 5. RPP pertemuan 36 siap dan 37 dalam proses. 		
	Kabu, 10 September 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput nilai siswa 2. Mengisi kelas X PM₁ 3. Membuat RPP 4. konsultasi dengan guru pembimbing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput nilai ulangan siswa kelas X PM₁. 2. Mengisi kelas X PM₁ dengan kegiatan remedial. 3. Melanjutkan membuat RPP pertemuan 37 dan membuat pertemuan 38. 4. konsultasi dengan guru pembimbing mengenai pendataan. 		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Kamis, 11 September 2014	1. Mencetak RPP 2. Mengoreksi ulangan 3. Membuat RPP 4. Mencari materi	1. Mencetak RPP pertemuan ke lima untuk diserahkan kepada guru pembimbing. 2. Mengoreksi ulangan kelas XPM ₂ 3. Membuat RPP pertemuan ke 16. 4. Mencari materi untuk digunakan sebagai lampiran RPP.		
	Jumat, 12 September 2014	1. Membuat penilaian siswa 2. Merapikan RPP	1. Membuat pendataan siswa (menyalin) untuk diserahkan kepada guru pembimbing. 2. Merapikan RPP pertemuan 2 sampai 5 yang besok akan diserahkan pd DPL.		
	Sabtu, 13 September 2014	1. Mengoreksi tugas siswa 2. Mencari materi untuk membuat RPP	1. Mengoreksi tugas remedial siswa kelas XPM. 2. Materi untuk RPP bab Diferensiasi dan perencanaan strategi produk sudah didapat.		

LAPORAN MINGGU Ke- IX (15 September 2014 - 18 September 2014)

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Senin, 15 September 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput nilai hasil Remidi XPM₂ 2. Mengisi kelas XPM₁ 3. Mencari materi untuk RPP. 4. Merevisi RPP pertemuan 2 sampai 5. 5. Mencetak RPP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nilai hasil remidi XPM₂ sudah berhasil di salin dan siap diserahkan kepada guru pembimbing. 2. Mengisi kelas XPM₁ dengan kegiatan remedial. 3. Tambahan materi untuk RPP bab positioning Perusahaan. 4. RPP pertemuan 4 pertemuan (pertemuan 2-5) selesai. 5. Mencetak RPP 4 pertemuan untuk diserahkan kepada dosen. 		
	Selasa, 16 September 2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas XPM₂ 2. Mengisi kelas XPM₁ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengisi kelas XPM₂ selama dua jam. Satu jam pertama untuk kuis, dan satu jam berikutnya untuk perpisahan. 2. Mengisi kelas XPM₁ selama dua jam. Satu jam pertama untuk kuis, dan satu jam berikutnya untuk perpisahan. 		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi
	Selasa, 16 September 2014	3. Menyediakan RPP	3. RPP pertemuan 19, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28 selesai dibuat.		
	Rabu, 17 September 2014	<p>1. Upacara peringatan hari KORPRI</p> <p>2. Menyerahkan RPP dan menyelesaikan administrasi guru.</p> <p>3. Meminta tanda tangan RPP</p> <p>4. Merevisi matriks PPL</p>	<p>1. Upacara Peringatan hari KORPRI bersama warga sekolah SMT N 3 Klaten.</p> <p>2. RPP pertemuan 2 sampai 30 sudah diserahkan ke guru pembimbing.</p> <p>3. Tanda tangan untuk RPP dari guru pembimbing dan kepala sekolah telah selesai.</p> <p>4. Merevisi matriks PPL dan mengeditnya sesuai dengan kegiatan yang sudah dilakukan.</p>		

No.	Hari/Tanggal	Materi Kegiatan	Hasil	Hambatan	Solusi

Klaten, 18 September 2014

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Lapangan



Tejo Nurseto, M.Pd

NIP. 1974032420011 2 1001

Guru Pembimbing



Dra. Enny Purwandari

NIP. 19621017 199312 2 001

Mahasiswa,

Desy Fatmawati

NIM. 11404241040

DAFTAR NILAI ULANGAN HARIAN SISWA KELAS X PM 1

MATA PELAJARAN : STRATEGI PEMASARAN

JUMLAH SISWA : 37 SISWA

No.	NAMA SISWA	NILAI	KKM	NILAI SETELAH REMIDI
1	Agnestya Tri R. H.	95	80	-
2	Alberto Satriyo W.	71		80
3	Alfadiva Yohana K	45		80
4	Anisa Widyaning S.	71		80
5	Aplillia Mulyanti	85		-
6	Cindyana Ayunda P.	76		80
7	Dewi Sri Hartini	76		80
8	Didik Wahyu A.	67		80
9	Dinda K.	76		80
10	Eka Witania	86		-
11	Erna Dwi Pujiastuti	25		80
12	Febri Setyaningsih	76		80
13	Fitri Indriyani	64		80
14	Houpi Oktafiani	65		80
15	Iin Nurakhmi Indah	96		-
16	Ika Nopi Anggrahani	68		80
17	Istikhomah Yuniarti	71		80
18	Karin Cyntia Putri H.	56		80
19	Krismonika	74		80
20	Lilis Setiani	81		-
21	Linda	70		80
22	Lusi Yuni Astuti	71		80
23	M. Nia Purwandani	84		-
24	Margareta Dian A.	74		80
25	Mega Widyawati	76		80
26	Miftakhul Jannah			
27	Niwang Prahastiwi	83		-
28	Noviani	89		80
29	Nurrina Desi Utami	78		-
30	Reni Astuti	85		-
31	Riza Oktaviani Putri	80		-
32	Rizky Putri Utami	83		-
33	Sindhi Dewi P.	80		80
34	Siti Nur Alfiah	45		80
35	Tutik Wahyuni	56		80
36	V. Parahita Cahyaning P.	68		80
37	Wahyu Fitriana	70		80
38	Weni Kristiani	64		80

DAFTAR NILAI ULANGAN HARIAN SISWA KELAS X PM 2

MATA PELAJARAN : STRATEGI PEMASARAN

JUMLAH SISWA : 40 SISWA

No.	NAMA SISWA	NILAI	KKM	NILAI SETELAH REMIDI
1	Anita Galuh Mayangsari	77	80	80
2	Aprilia Novita Sari	78		80
3	Ariesta Anggi Nurcahyati	66		80
4	Arwand Lamanda	65		80
5	Asri Noviani	72		90
6	Ayu Setianingsih	70		80
7	Dewi Asriningsih	77		80
8	Dewi Ratnaningsih	82		-
9	Diyah Nofita Sari	71		80
10	Diyah Yuniarti	77		80
11	Dwi Ernawati	57		80
12	Erwin Anugrahaning Tias	90		-
13	Fitria Ari Rahmawati	76		80
14	Hasta Fajar Setiawan	62		80
15	Hayin Kuswulandari	82		-
16	Isna Rachmawati	71		80
17	Kurniati Triutami	54		80
18	Linda Wahyuningsih	71		80
19	Lita Arofu	45		80
20	Lusiana Damayanti	71		80
21	Lutfi Hana Afifah	66		80
22	Maghfiroh Yuli Sri Purwanti	58		80
23	May Sella Anggraini	74		80
24	Mega Yunita Sulistyawati	82		-
25	Monika Wahyu Riski S.	72		80
26	Nova Megawati	83		-
27	Novita Fatmawati	55		80
28	Nur Isnaini	72		80
29	Rinda Astriani	82		-
30	Sajun Ispriyanti	81		-
31	Shela Agustina	62		80
32	Siti Fatimah	93		-
33	Sukeksi Mustika Sari	74		80
34	Tantri Laras Anggraini	91		-
35	Vani Ayus Fitria	48		80
36	Widya Maftukhah	76		80
37	Yosi Dewi Murtini	74		80
38	Yosian Hanifa	85		-
39	Yudastira Adi Pratama	81		-
40	Rini Astuti	36		80

DAFTAR NILAI SIKAP KELAS X PM 2

No	Nama Peserta Didik	Sikap																			
		Disiplin				Kerjasama				Toleransi				Percaya diri				Tanggung jawab			
		SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K
1	Anita Galuh Mayangsari	v				v				v					v				v		
2	Aprilia Novita Sari	v				v				v				v					v		
3	Ariesta Anggi Nurcahyati	v				v				v					v			v			
4	Arwand Lamanda		v			v				v					v					v	
5	Asri Noviani	v				v				v					v				v		
6	Ayu Setianingsih	v				v				v					v				v		
7	Dewi Asriningsih	v				v				v					v			v			
8	Dewi Ratnaningsih	v				v				v					v			v			
9	Diyah Nofita Sari	v				v				v											
10	Diyah Yuniarti	v				v				v				v						v	
11	Dwi Ernawati				v	v				v						v				v	
12	Erwin Anugrahaning Tias	v				v				v					v			v			
13	Fitria Ari Rahmawati		v			v				v					v			v			
14	Hasta Fajar Setiawan	v				v				v						v				v	
15	Hayin Kuswulandari	v				v				v					v				v		
16	Isna Rachmawati	v				v				v					v			v			
17	Kurniati Triutami	v				v				v					v				v		
18	Linda Wahyuningsih				v	v				v						v				v	
19	Lita Arofu	v				v				v											

20	Lusiana Damayanti			v		v								v				v			
21	Lutfi Hana Afifah	v				v								v					v		
22	Maghfiroh Yuli Sri Purwanti			v		v									v						v
23	May Sella Anggraini	v				v							v						v		
24	Mega Yunita Sulistyawati	v				v									v						v
25	Monika Wahyu Riski S.	v				v								v					v		
26	Nova Megawati	v				v								v							v
27	Novita Fatmawati	v				v								v							v
28	Nur Isnaini	v				v							v								v
29	Rinda Astriani	v				v								v							v
30	Sajun Ispriyanti	v				v								v							v
31	Shela Agustina			v		v								v							v
32	Siti Fatimah	v				v															v
33	Sukeksi Mustika Sari	v				v								v							v
34	Tantri Laras Anggraini	v				v															v
35	Vani Ayus Fitria	v				v															v
36	Widya Maftukhah	v				v								v							v
37	Yosi Dewi Murtini	v				v								v							v
38	Yosian Hanifa	v				v															v
39	Yudastira Adi Pratama					v															v
40	Rini Astuti	v				v								v							v

DAFTAR NILAI SIKAP X PM 1

No	Nama Peserta Didik	Sikap																				
		Disiplin				Kerjasama				Toleransi				Percaya diri				Tanggung jawab				
		SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K	SB	B	C	K	
1	Agnestya Tri R. H.	V				V				V					V				V			
2	Alberto Satriyo W.	V					V			V					V				V			
3	Alfadiva Yohana K	V				V				V				V					V			
4	Anisa Widyaning S.	V				V				V					V				V			
5	Aplillia Mulyanti	V				V				V					V				V			
6	Cindyana Ayunda P.	V				V				V					V				V			
7	Dewi Sri Hartini	V				V				V					V				V			
8	Didik Wahyu A.	V				V				V				V					V			
9	Dinda K.	V				V				V					V				V			
10	Eka Witania	V				V				V					V				V			
11	Erna Dwi Pujiastuti	V				V				V					V				V			
12	Febri Setyaningsih	V				V				V				V					V			
13	Fitri Indriyani	V				V				V					V				V			
14	Houpi Oktafiani	V				V				V					V				V			
15	Iin Nurakhmi Indah	V				V				V					V				V			
16	Ika Nopi Anggrahani	V				V				V					V				V			
17	Istikhomah Yuniarti	V				V				V					V				V			
18	Karin Cyntia Putri H.	V				V				V					V				V			
19	Krismonika			V		V				V					V				V			

20	Lilis Setiani	V			V			V				V			V		
21	Linda	V			V			V				V			V		
22	Lusi Yuni Astuti	V			V			V				V			V		
23	M. Nia Purwandani			V	V			V				V			V		
24	Margareta Dian A.	V			V			V			V				V		
25	Mega Widyawati	V			V			V				V			V		
26	Miftakhul Jannah	V			V			V				V			V		
27	Niwang Prahastiwi	V			V			V				V			V		
28	Noviani	V			V			V				V			V		
29	Nurrina Desi Utami	V			V			V				V			V		
30	Reni Astuti	V			V			V			V				V		
31	Riza Oktaviani Putri	V			V			V			V				V		
32	Rizky Putri Utami	V			V			V				V			V		
33	Sindhi Dewi P.	V			V			V				V			V		
34	Siti Nur Alfiah	V			V			V				V			V		
35	Tutik Wahyuni	V			V			V				V			V		
36	V. Parahita Cahyaning P.	V			V			V				V			V		
37	Wahyu Fitriana	V			V			V				V			V		
38	Weni Kristiani			V	V			V				V			V		

DAFTAR NILAI TUGAS SISWA X PM 1

No.	NAMA	TUGAS 1	POST TEST	POST TEST	MENGAMATI VIDEO
1	Agnestya Tri R. H.	80	100	100	PIKET
2	Alberto Satriyo W.	85	55	93	90
3	Alfadiva Yohana K	80	90		85
4	Anisa Widyaning S.	80	55	100	85
5	Aplillia Mulyanti	80	95	100	90
6	Cindyana Ayunda P.	68	60	100	85
7	Dewi Sri Hartini	80	95	100	90
8	Didik Wahyu A.	82	85	95	85
9	Dinda K.	80		100	90
10	Eka Witania	80		90	90
11	Erna Dwi Pujiastuti	80	25	80	90
12	Febri Setyaningsih	80	40	80	90
13	Fitri Indriyani	80	75		85
14	Houpi Oktafiani	66	95		85
15	Iin Nurakhmi Indah	80	85	100	85
16	Ika Nopi Anggrahani	80	55	60	85
17	Istikhomah Yuniarti	80		90	85
18	Karin Cyntia Putri H.	65	95	80	85
19	Krismonika	80	75	86	85
20	Lilis Setiani	80	80	100	85
21	Linda	80	95	100	85
22	Lusi Yuni Astuti	68	65	87.5	90
23	M. Nia Purwandani	80	100	87.5	80
24	Margareta Dian A.	80	95	75	95
25	Mega Widyawati	80		100	85
26	Miftakhul Jannah				
27	Niwang Prahastiwi	50	88	90	85
28	Noviani	80	85	100	90
29	Nurrina Desi Utami	50	55		85
30	Reni Astuti	80	95	100	90

31	Riza Oktaviani Putri	80	70	100	85
32	Rizky Putri Utami	80		100	85
33	Sindhi Dewi P.	60		100	PIKET
34	Siti Nur Alfiah	50	85	92.5	85
35	Tutik Wahyuni	68	60	83	85
36	V. Parahita Cahyaning	55	95	100	95
37	Wahyu Fitriana	80	70	95	PIKET
38	Weni Kristiani	80	75	80	PIKET

DAFTAR NILAI TUGAS SISWA X PM 2

No.	NAMA	TUGAS 1	POST TEST	POST TEST	MENGAMATI VIDEO
1	Anita Galuh	80	85	100	85
2	Aprilia Novita Sari	58	65	100	85
3	Ariesta Anggi	85	100	90	90
4	Arwand Lamanda	65	60	76	85
5	Asri Noviani	80	90	100	85
6	Ayu Setianingsih	88	85	100	90
7	Dewi Asriningsih	60	100	100	80
8	Dewi Ratnaningsih	70	83	100	80
9	Diyah Nofita Sari	80	85	60	85
10	Diyah Yuniarti	80	80	60	85
11	Dwi Ernawati	90	53	60	TIDAK MENGUMPUL
12	Erwin A.	80	90	70	90
13	Fitria Ari	58	60	100	85
14	Hasta Fajar	80	70	80	90
15	Hayin K.	80	65	87.5	85
16	Isna Rachmawati	100	83	100	85
17	Kurniati Triutami	80		100	95
18	Linda W.	53	53	100	85
19	Lita Arofu	75		46	80
20	Lusiana Damayanti	65	55	77.5	90
21	Lutfi Hana Afifah	80	85	100	85
22	Maghfiroh Yuli Sri	80	80	90	80
23	May Sella Anggraini	75	100	100	85
24	Mega Yunita	88	75	90	90
25	Monika Wahyu	60	100	90	85
26	Nova Megawati	80	65	100	95
27	Novita Fatmawati	68	70	62.5	80
28	Nur Isnaini	75	90	90	85
29	Rinda Astriani	95	100	90	95
30	Sajun Ispriyanti	95	65	100	90
31	Shela Agustina	75	90	97.5	80

32	Siti Fatimah	80	90	100	85
33	Sukeksi Mustika	85	100	100	85
34	Tantri Laras A.	68	90	100	PIKET
35	Vani Ayus Fitria	80	95	76	PIKET
36	Widya Maftukhah	98	90	100	PIKET
37	Yosi Dewi Murtini	88	95	100	PIKET
38	Yosian Hanifa	93	95	100	90
39	Yudastira Adi P.	43	70	57.5	TIDAK MENGUMPUL
40	Rini Astuti	68	70	70	80



FORMAT OBSERVASI PEMBELAJARAN DI KELAS DAN OBSERVASI PESERTA DIDIK

NPma.1

untuk mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

NAMA MAHASISWA : Desy Fatmawati PUKUL : 10-40 - 11-30.....
 NO. MAHASISWA : 11404241040 TEMPAT PRAKTIK : SMK N1 KLATEN
 TGL. OBSERVASI : 10 Maret 2014 FAK/JUR/PRODI : EKONOMI / P-EKONOMI / P-EKONOMI

No	Aspek yang diamati	Deskripsi Hasil Pengamatan
A	Perangkat Pembelajaran	
	1. Kurikulum Tingkat Satuan Pembelajaran (KTSP)	
	2. Silabus	(Untuk sementara ini belum keluar)
	3 Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP).	(Untuk sementara ini belum keluar)
B	Proses Pembelajaran	
	1. Membuka pelajaran	Absen, salam (pagi / siang)
	2. Penyajian materi	Dengan memberi contoh konkrit dlm kehidupan
	3. Metode pembelajaran	diskusi, ceramah
	4. Penggunaan bahasa	jelas
	5. Penggunaan waktu	Efektif (sampai siswa paham)
	6. Gerak	Menguasai panggung, berkeliling kelas
	7. Cara memotivasi siswa	
	8. Teknik bertanya	Memancing dengan masalah
	9. Teknik penguasaan kelas	Baik
	10. Penggunaan media	Produk langsung
	11. Bentuk dan cara evaluasi	Pengamatan, hasil diskusi, ulangan, Praktis
12. Menutup pelajaran	Salam	
C	Perilaku siswa	
	1. Perilaku siswa di dalam kelas	Fokus, pandangan kosong, (tergantung jam)
	2. Perilaku siswa di luar kelas	menyapa, ramah,

Yogyakarta,

Guru Pembimbing

Pengamat,

NIP. :

NIM :

Buday Partini



FORMAT OBSERVASI
KONDISI SEKOLAH*)

NPma.2
untuk mahasiswa

Universitas Negeri Yogyakarta

NAMA SEKOLAH : SMK N 1 KLATEN
ALAMAT SEKOLAH : Jl. Wahidin Sudiro Husodo, No. 22
Klaten

NAMA MHS. : Desy Fatmawati
NOMOR MHS. : 11404241040
FAK/JUR/PRODI : Ekonomi / P. Ekonomi / P. Ekonomi

No	Aspek yang diamati	Deskripsi Hasil Pengamatan	Keterangan
1	Kondisi fisik sekolah	Bagus, bersih, selesai renovasi	
2	Potensi siswa	Berprestasi: nasional, internasional, Provinsi	Jumlah siswa: ±1500
3	Potensi guru	Ada yang punya Proker, ada yang merancang PTK.	Jumlah guru = 106, PNS = 22, Persenil Karyawan TU = 30
4	Potensi karyawan	Komunikasi ramah, kinerja baik. Sudah difungsikan sesuai dengan tugas dan job nya masing-masing.	
5	Fasilitas KBM, media	Sebagian sudah terpasang LCD proyektor	
6	Perpustakaan	Buku terbatas, penataan sudah sesuai dg kategori, ramai	
7	Laboratorium	Di unit I, jumlah komputer masih kurang Lab. Rapi, sudah dilengkapi koneksi internet.	
8	Bimbingan konseling	Ruang BK jadi satu dengan ruang guru. Jumlah guru BK = 9, 7 diantaranya adalah guru tetap.	Menangani: kasus siswa, karir, Siswa kurang mampu.
9	Bimbingan belajar		
10	Ekstrakurikuler (pramuka, PMI, basket, drumband, dsb)	Pramuka, PMR, basket, pencah silat, RCHS, dsb.	
11	Organisasi dan fasilitas OSIS	Ada, bagus, ruang rapi. *fasilitas	
12	Organisasi dan fasilitas UKS	Ada, Fasilitas bagus dan rapi, ruang rapi lengkap	
13	Administrasi (karyawan, sekolah, dinding)	Bagus, karyawan ramah dan komunikatif 90% tertata.	
14	Karya Tulis Ilmiah Remaja	Ada tim tersendiri, tidak wajib, insiatif.	
15	Karya Ilmiah oleh Guru	Belum banyak yang membuat, banyak yang merancang PTK.	
16	Koperasi siswa	Bagus, bersih, nyaman.	
17	Tempat ibadah	Bersih, rapi, baik, kurang besar	
18	Kesehatan lingkungan	Bersih, Sehat.	
19	Lain-lain	Jam efektif sekolah : 6.45 - 14.20	

*)Catatan : sebagai bahan penyusunan program kerja KKN-PPL.

Yogyakarta,
Koordinator PPL Sekolah/Instansi

Mahasiswa,

NIP. :

NIM :



**PROGRAM KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR
SMK NEGERI 1 KLATEN SEMESTER GASAL
TAHUN PELAJARAN 2014/2015**

No.	Waktu	Hari Efektif			Kegiatan		
					Tingkat I/Kelas X	Tingkat II/Kelas XI	Tingkat III/Kelas XII
	TAHUN 2014	I	II	III			
1	8 - 13 Juli 2014	-	-	-	Registrasi dan Pengumpulan LHBS		
2	14 - 16 Juli 2014	-	3	3	MOS	PBM	PBM
3	17 - 19 Juli 2014	3	3	3	PBM/PESANTREN KILAT		
4	21 - 26 Juli 2014	-	-	-	Libur Sebelum Hari Raya Idul Fitri 1435 H		
5	28 - 29 Juli 2014	-	-	-	Libur Hari Raya Idul Fitri 1435 H		
6	30 - 2 Agustus 2014	-	-	-	Libur Sesudah Hari Raya Idul Fitri 1435 H		
7	4 - 9 Agustus 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
8	11 - 16 Agustus 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
9	17 Agustus 2013	-	-	-	Mengikuti Upacara HUT RI ke-67		
10	18 - 23 Agustus 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
11	25 - 30 Agustus 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
12	1 - 6 Sept. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
13	8 - 13 Sept. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
14	15 - 20 Sept. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
15	22 - 27 Sept. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
16	29 - 30 Sept. 2014	2	2	2	PBM	PBM	PBM
17	1 Oktober 2014	1	1	1	KBM / Mengikuti Upacara Hari Kesaktian Pancasila		
18	2 - 4 Oktober 2013	3	3	3	PBM	PBM	PBM
19	5 Oktober 2014	-	-	-	Libur Umum Hari Raya Idul Adha (10 Dzulhijah 1435 H)		
20	6 - 11 Oktober 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
21	13 - 16 Oktober 2014	-	-	-	KEGIATAN JEDA SEMESTER GASAL/PBM		
22	17 - 18 Oktober 2014	-	-	-	HUT SMK N 1 KLATEN KE-53		
23	20 - 24 Oktober 2014	5	5	5	PBM	PBM	PBM
24	25 Oktober 2014	-	-	-	Libur Umum Tahun Baru Hijriyah/ 1 Muharam 1436 H		
25	27 Oktober 2014	1	1	1	PBM	PBM	PBM
26	28 Oktober 2014	1	1	1	Mengikuti Upacara Hari Sumpah Pemuda/PBM		
27	29 - 31 Oktober 2014	3	3	3	PBM	PBM	PBM
28	1 Nop. 2014	2	2	2	PBM	PBM	PBM
29	3 - 8 Nop. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
30	10 Nop. 2014	1	1	1	PBM/MENGIKUTI UPACARA HARI PAHLAWAN		
31	11 - 15 Nop. 2014	5	5	5	PBM	PBM	PBM
32	17 - 22 Nop. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
33	24 - 29 Nop. 2014	6	6	6	PBM	PBM	PBM
34	1 - 6 Des. 2014	-	-	-	UU SEMESTER GASAL		
35	8 - 13 Des. 2014	-	-	-	UU SEMESTER GASAL		
36	15 - 17 Des. 2014	-	-	-	REMEDIASI/ PENGAYAAN		
37	17 Des. 2014	-	-	-	Batas akhir pengumpulan nilai Sem. Gasal/Koordinasi Wali Kelas		
38	18 - 19 Des. 2014	-	-	-	Penyelesaian LHBS/Buku Raport Semester Gasal		
39	20 Des. 2014	-	-	-	Penyerahan LHBS/Buku Raport Semester Gasal		
40	22 - 24 Des. 2014	-	-	-	Libur Semester Gasal		
41	25 - 26 Desember 2014				Libur Umum Hari Natal dan Cuti Bersama		
42	27 Des. 2014	-	-	-	Libur Semester Gasal		
43	29 - 31 Des. 2014	-	-	-	Libur Semester Gasal		
44	1 Januari 2015	-	-	-	Libur Umum Tahun Baru Nasional 2015		
45	2 Januari 2015	-	-	-	MULAI PBM SEMESTER GENAP		
	JUMLAH	99	102	102			

Klaten, 14 Juli 2014

Mengetahui
Kepala SMK Negeri 1 Klaten

WKS 1

Drs. Budi Sasangka, MM.
NIP. 19590629 198803 1 002

Drs. Eko Subadri, MM.
NIP. 19670527 199201 1 001

**PROGRAM KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR
SMK NEGERI 1 KLATEN SEMESTER GENAP
TAHUN PELAJARAN 2014/2015**

No.	Waktu	Hari Efektif			Kegiatan		
					Tingkat I/Kelas X	Tingkat II/Kelas XI	Tingkat III/Kelas XII
	TAHUN 2015	I	II	III			
1	Sunday, January 4, 2015	-	-	-	Pengisian Kartu Rencana Studi Semester Genap		
2	6 Jan - 11 Jan 2015	6	6	6	PBM	PBM	PBM
3	13 Januari 2015	1	1	1	PBM	PBM	PBM
4	14 Januari 2015	-	-	-	Perkiraan Libur Umum Hari Raya Maulid Nabi Muhammad SAW 1435 H)		
5	15 Jan - 18 Jan 2015	4	4	4	PBM	PBM	PBM
6	20 Jan - 25 Jan 2015	6	6	6	PBM	PBM	PBM
7	27 Jan - 30 Jan 2015	4	4	4	PBM	PBM	PBM
8	31 Januari 2015	-	-	-	Perkiraan Libur Umum Hari Raya Imlek 2565		
9	1 Feb. 2015	1	1	1	PBM	PBM	PBM
10	3 Feb. - 8 Feb. 2015	6	6	6	PBM	PBM	PBM
11	10 Feb. - 15 Feb. 2015	6	6	-	PBM	PBM	Ujian Kompetensi Keahlian
12	17 Feb. - 22 Feb. 2015	6	6	-	PBM	PBM	Ujian Praktik
13	24 Feb. - 28 Feb. 2015	5	5	5	PBM	PBM	PBM
14	1 Maret 2015	1	-	1	PBM	Penyerahan Prakerin	PBM
15	3 Maret - 8 Maret 2015	-	6	-	Belajar Mandiri	PBM/Prakerin	Ujian Sekolah
16	10 - 11 Maret 2015	-	2	-	Belajar Mandiri	PBM/Prakerin	Ujian Sekolah
17	12 Maret 2015	1	1	1	PBM	PBM/Prakerin	PBM
18	13 Maret 2015	-	-	-	Perkiraan Libur Umum Hari raya Nyepi Tahun Baru saka 1935		
19	14 Maret - 15 Maret 2015	2	2	2	PBM	PBM/Prakerin	PBM
20	17 Maret - 20 Maret 2015	-	-	-	KEGIATAN TENGAH SEMESTER/PBM		
21	21 Maret - 22 Maret 2015	2	2	2	PBM	PBM/Prakerin	PBM
22	24 Maret - 29 Maret 2015	6	6	6	PBM	PBM/Prakerin	PBM
23	31 Maret 2015	1	1	1	PBM	PBM/Prakerin	PBM
24	1 April - 5 April 2015	5	5	5	PBM	PBM/Prakerin	PBM
25	7 April - 12 April 2015	6	6	6	PBM	PBM/Prakerin	PBM
26	14 April - 17 April 2015	-	4	-	Belajar Mandiri	PBM/Prakerin	UNAS (Pusat)
27	18 April 2015	-	-	-	Perkiraan Libur Umum (Wafat Isa Al-Masih)		
28	19 April 2015	1	1	-	PBM	PBM/Prakerin	Tindak Lanjut
29	21 April - 26 April 2015	6	6	-	PBM	PBM/Prakerin	Tindak Lanjut
30	28 April - 29 April 2015	2	2	-	PBM	PBM/Prakerin	Tindak Lanjut
31	30 April 2015	1	-	-	PBM	Penarikan Prakerin	Tindak Lanjut
32	1 Mei 2015	1	1	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
33	2 Mei 2015	1	1	-	PBM/Mengikuti Upacara Hari Pendidikan Nasional		
34	3 Mei 2015	1	1	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
35	5 Mei - 7 Mei 2015	-	3	-	KAT	PBM	Tindak Lanjut
36	8 Mei - 10 Mei 2015	3	3	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
37	12 Mei - 13 Mei 2015	2	2	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
38	14 Mei 2015	-	-	-	Perkiraan Libur Umum Kenaikan Isa Al Masih		
39	15 Mei - 17 Mei 2015	3	3	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
40	19 Mei 2015	1	1	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
41	20 Mei 2015	1	1	-	KBM/Mengikuti Upacara Hari Kebangkitan Nasional		
42	21 Mei - 24 Mei 2015	4	4	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
43	26 Mei 2015	1	1	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
44	27 Mei 2015	-	-	-	Libur Isra' Miraj Nabi Muhammad SAW 1435 H		
45	28 Mei 2015	1	1	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
46	29 Mei 2015	-	-	-	Perkiraan Liburan Umum (Hari Raya Waisak Tahun 2558)		
47	30 Mei - 31 Mei 2015	2	2	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
48	2 Juni - 7 Juni 2015	6	6	-	PBM	PBM	Tindak Lanjut
49	9 Juni - 14 Juni 2015	-	-	-	Ulangan Umum Semester Genap		
50	16 Juni - 18 Juni 2015	-	-	-	Remidiasi		
51	18 Juni 2015	-	-	-	Batas Akhir Pengumpulan Nilai Sem Genap		
52	19 Juni 2015	-	-	-	Rapat Wali Kelas & Rapat Pleno Kenaikan Kelas		
53	20 Juni 2015	-	-	-	Penyelesaian Raport		
54	21 Juni 2015	-	-	-	Penyerahan Buku Raport Sem. Genap		
55	23 Juni - 12 Juli 2015	-	-	-	Libur Semester Genap		
56	23 Juni - 28 Jun 2015	-	-	-	Proses Penerimaan Siswa Baru		
57	10 Juli - 12 Juli 2015	-	-	-	Pengumpulan Buku Raport, Pengisian KRS dan penentuan KKM		
58	14 Juli 2015	-	-	-	Memasuki Tahun Pelajaran 2015/2016		
	Jumlah Hari Efektif	106	119	57			

Klaten, 14 Juli 2014

Mengetahui
Kepala SMK Negeri 1 Klaten

WKS 1

Drs. Budi Sasangka, MM.
NIP. 19590629 198803 1 002

Drs. Eko Subadri, MM.
NIP. 19670527 199201 1 001

**PERHITUNGAN HARI EFEKTIF BELAJAR, HARI-HARI PERTAMA MASUK SATUAN PENDIDIKAN
KEGIATAN TENGAH SEMESTER/UJIAN NASIONAL/ULANGAN, MENGIKUTI UPACARA,
KEGIATAN TENGAH SEMESTER/UJIAN NASIONAL/ULANGAN, MENGIKUTI UPACARA,
PENYERAHAN BUKU LAPORAN PENDIDIKAN (BLP), LIBUR AKHIR SEMESTER, LIBUR UMUM,
DAN LIBUR BULAN RAMADHAN / HARI RAYA IDUL FITRI TAHUN PELAJARAN 2014/2015 UNTUK
SMK NEGERI 1 KLATEN**

No	Smt	Bulan/Tahun		Jumlah					Jumlah Hari Libur				Jml. Hari
				Hari Efektif Belajar	Hari-Hari Pertama	Kegiatan Tengah Smt/UN/Ulangan	Upacara	Penyerahan LBHS	Akhir Semester	Minggu	Umum	Ramadan/Hari Raya	
1	GASAL												
		Juli	2014	9	3	-	-	-	-	2	-	13	27
		Agustus	2014	24	-	-	1	-	-	5	-	-	30
		September	2014	26	-	-	-	-	-	5	-	-	31
		Oktober	2014	17	-	4	2	-	-	4	2	1	30
		Nopember	2014	26	-	-	1	-	-	4	-	-	31
		Desember	2014	-	-	12	-	1	12	4	2	-	31
		JUMLAH		102	3	16	4	1	12	24	4	14	180
2	GENAP	Januari	2015	24	-	-	-	-	-	4	3	-	31
		Februari	2015	23	-	-	-	-	-	4	1	-	28
		Maret	2015	15	-	10	-	-	-	5	1	-	31
		April	2015	22	-	3	-	-	-	4	1	-	30
		Mei	2015	24	-	-	-	-	-	5	2	-	31
		Juni	2015	1	-	9	1	1	13	4	1	-	30
		Juli	2015	-	-	-	-	-	14	-	-	-	14
		JUMLAH		109	-	22	1	1	27	26	9	-	195
Jumlah Dalam 1 Tahun Pelajaran 2014/2015				211	3	38	5	2	39	50	13	14	375

Mengetahui,
Kepala SMK Negeri 1 Klaten

Klaten, 14 Juli 2014
WKS 1

Drs. Budi Sasangka, M.M
NIP. 19590629 198803 1 002

Drs. Eko Subadri, MM
NIP. 19670527 199201 1 001

KALENDER PENDIDIKAN TP 2014-2015

BULAN	KLAS	TANGGAL																													
		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
JULI 2014	X																														
	XI																														
	XII																														
AGUSTUS 2014	X																														
	XI																														
	XII																														
SEPTEMBER 2014	X																														
	XI																														
	XII																														
OKTOBER 2014	X																														
	XI																														
	XII																														
NOPEMBER 2014	X																														
	XI																														
	XII																														
DESEMBER 2014	X																														
	XI	EAS	EAS	EAS	EAS	EAS	EAS		EAS	EAS	EAS	EAS	EAS	EAS		Rmd.															
	XII																														
JANUARI 2015	X																														
	XI																														
	XII																														
PEBRUARI 2015	X																														
	XI																														
	XII																														
MARET 2015	X																														
	XI																														
	XII																														
APRIL 2015	X																														
	XI																														
	XII																														
MEI 2015	X																														
	XI																														
	XII	TL																													
JUNI 2015	X																														
	XI																														
	XII	TL																													
JULI 2015	X																														
	XI																														
	XII	Tindak Lanjut																													

Keterangan :

- : Hari minggu
- : Libur Umum
- : Libur Puasa / Idul Fitri / dll
- : Perkiraan Ujian Nasional
- : Hari-hari Pertama Masuk Sekolah MOS / FORTASI
- : Perkiraan Ujian Sekolah
- : Laporan Hasil Pendidikan (Rapor)
- : Hari Efektif Belajar
- : Mulai Pelaksanaan Uji Kompetensi/TA
- : Libur Akhir Semester
- : Pelaksanaan Prakerind./KBM
- : Pesantren Kilat/KBM
- : Kemah Akhir Tahun
- : Kegiatan Tengah Semester
- : HUT SMK N 1 Klaten
- : Mid Semester/KBM
- : Evaluasi Akhir Semester
Klaten, Juli 2014
Kepala SMK N 1 Klaten

Drs. Budi Sasangka, MM.
NIP. 19590629 198803 1 002

DAFTAR MAHASISWA PPL SMK N 1 KLATEN

TAHUN 2014

No.	NAMA MAHASISWA	FAKULTAS /JURUSAN
1	ADELINA VINA HAPSARI	FE / PEND. AKUNTANSI
2	AFIDA SALSABILA	FE / PEND. AKUNTANSI
3	DWI ERNAWATI	FE / PEND. AKUNTANSI
4	EGA REZKY HASTYARINI	FE / PEND. AKUNTANSI
5	SEPTI DIASTUTI	FE / PEND. AKUNTANSI
6	YAN HANIF JAWANGGA	FE / PEND. AKUNTANSI
7	DWI ENDAH NUR JANNAH	FE / PEND. ADM. PERKANTORAN
8	MUHAMMAD BIYAN HIDAYATULLAH	FE / PEND. ADM. PERKANTORAN
9	ZULFIKA AULIA NUKHA	FE / PEND. ADM. PERKANTORAN
10	ARFIANA NUR AZIZA	FE / PEND. EKONOMI
11	DESY FATMAWATI	FE / PEND. EKONOMI
12	GILANG PAMBUDI	FT / PEND. TEKNIK INFORMATIKA
13	HILMA GUSTAMI	FT / PEND. TEKNIK INFORMATIKA
14	RIZA KURNIAWAN	FT / PEND. TEKNIK INFORMATIKA
15	TITO RISTIADI	FT / PEND. TEKNIK INFORMATIKA



KARTU BIMBINGAN PPL

PUSAT PENGEMBANGAN PPL DAN PKL

LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PENJAMINAN MUTU PENDIDIKAN (LPPMP) UNY
TAHUN 2014..

F04

UNTUK MAHASISWA

Nama Sekolah / Lembaga : SMKN 1 KLATEN
 Alamat Sekolah : Jl. Wahidin Sudirohusodo No 20 Klaten Utara Fax./ Telp. Sekolah :
 Nama DPL PPL : Tejo Hurseto
 Prodi / Fakultas DPL PPL : PENDIDIKAN EKONOMI / FAKULTAS EKONOMI
 Jumlah Mahasiswa PPL : 2 ORANG

No	Tgl. Kehadiran	Jml Mhs	Materi Bimbingan	Keterangan	Tanda Tangan DPL PPL
1	02 September 2014	2 orang	Media pembelajaran dan Metode Pembelajaran		
2	07 September 2014	2 orang	Supervisi di kelas		

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

 Drs. Budi Sasangka, M.M
 Klaten
 07 September 2014
 Mhs PPL Prodi Pend. Ekonomi

 A. Elang Nur A. 2125

DOKUMENTASI PEMBELAJARAN DI KELAS



DOKUMENTASI PEMBELAJARAN DI KELAS

