

Unit Kegiatan Belajar (UKB)

1. Identitas UKB:

- a. Nama Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan
b. Semester : Ganjil
c. Kompetensi Dasar :

KD 3.5	Memahami pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung
KD 4.5	Memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung

d. Indikator Pencapaian Kompetensi :

IPK 3.5.1	Menjelaskan pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung
IPK 4.5.1	Mampu memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung

e. Materi Pokok : PEMASARAN LANGSUNG KERAJINAN DENGAN INSPIRASI BUDAYA NONBENDA

f. Alokasi Waktu : 4 JP

g. Tujuan Pembelajaran :

Melalui diskusi, tanya jawab, penugasan, presentasi dan analisis, peserta didik dapat memahami hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran produk kerajinan serta dapat memasarkan produk kerajinan dalam keseharian, sehingga peserta didik dapat menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya, mengembangkan sikap jujur, peduli, dan bertanggungjawab, serta dapat mengembangkan kemampuan **berpikir kritis, komunikasi, kolaborasi, kreativitas (4C)**.

h. Materi Pembelajaran

• Faktual:

- Proses pemasaran dimulai jauh sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga tidak berakhir dengan penjualan. Semua keputusan yang diambil di bidang pemasaran harus ditunjukkan untuk menentukan produk dan pasarnya, serta harga promosinya. Pengambilan keputusan tersebut dapat dimulai dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti : apakah produk-produk itu akan dibuat sama? Bagaimanakah mengemas dan memberi label? Bagaimanakah komposisi pasar potensialnya?

- **Konseptual:**
 - Mengetahui konsumen dan pesaing
 - Strategi pemasaran
 - Rencana pemasaran
 - Media pemasaran

- **Prosedural:**
 - Membaca dan mencermati apa itu pemasaran
 - Mengumpulkan data/informasi tentang hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran produk kerajinan (mengetahui konsumen dan pesaing, strategi pemasaran, rencana dan media pemasaran)
 - Memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung

2. Stimulus terkait materi yang dibahas



Contoh penataan kerajinan pada penjualan di bazar.

Pemasaran merupakan suatu interaksi yang berusaha untuk menciptakan hubungan pertukaran. Tapi pemasaran bukanlah merupakan suatu cara yang sederhana sekedar untuk menghasilkan penjualan saja. Dalam hal ini, pertukaran hanyalah merupakan satu tahap dalam proses pemasaran. Yang penting, pengusaha harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan produknya. Jaminan yang lebih baik terhadap barang dan jasa dapat dilakukan setelah penjualan.

3. Kegiatan Pembelajaran

KEGIATAN BELAJAR 1

Apa yang kamu ketahui tentang pemasaran?

A series of horizontal dashed lines for writing.

Strategi pemasaran

Strategi pemasaran menurut W.Y Stanton adalah sesuatu yang meliputi seluruh system yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan actual maupun potensial.

Dalam menerapkan strategi pemasaran, diawali dengan menganalisis secara keseluruhan dari situasi perusahaan pemasar harus melakukan analisis SWOT dimana ia menilai kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan ancaman (threats).

KEGIATAN BELAJAR 3

Jelaskan mengenai analisis SWOT!

Jelaskan yang dimaksud kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dalam strategi pemasaran!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

KEGIATAN BELAJAR 5

Berbagai tips ditujukan untuk meningkatkan jumlah penjualan UKM (Usaha Kecil dan Menengah) diantaranya adalah strategi pemasaran 4P : Product (Produk), Price (harga), Place (Lokasi), dan Promotion (Promosi).

Jelaskan masing-masing 4P tersebut!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Evaluasi

Jawablah dengan benar!

1. Apakah pengertian pemasaran?
2. Bagaimana cara melakukan strategi pemasaran?
3. Mengapa sifat pemasaran selalu berubah-ubah?
4. Apa sajakah media pemasaran?
5. Apa saja yang perlu dilakukan dalam perencanaan pemasaran?

Rubrik Evaluasi Diri

No	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Apakah anda telah memahami pengertian pemasaran?		
2.	Dapatkah anda menjelaskan apa itu Konsumen dan Pesaing?		
3.	Dapatkah anda menyebutkan 5 strategi pemasarn dalam berbisnis?		
4.	Dapatkah Anda menjelaskan apa itu rencana pemasaran?		
5.	Dapatkah Anda menyebutkan macam media pemasaran dan contohnya?		
6.	Dapatkah Anda menjual kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda dengan sistem penjualan langsung?		

Jika anda menjawab “TIDAK” pada salah satu persamaan di atas, maka pelajarilah materi tersebut dalam Buku Teks Pelajaran dengan bimbingan teman sejawat ataupun guru anda. Apabila anda menjawab “YA” pada semua pertanyaan, maka lanjutkanlah dengan meminta penilaian harian kepada guru anda.