



DINAS PENDIDIKAN  
 PEMERINTAH PROPINSI DKI JAKARTA  
 NEGERI 45 JAKARTA  
 BIDANG KEAHLIAN : BISNIS DAN MANAJEMEN  
 TEKNOLOGI INFORMASI & KOMUNIKASI  
 Kpbd Sukabumi Selatan Kebun Jeruk  
 Tel/Fax. (021) 5480075 Jakarta 11560

ISO 9001:2008

EA CODE:37/80.22

Home page : [www.smkn45jakarta.tk](http://www.smkn45jakarta.tk) : email : smk45@yahoo.com

### RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Nama Sekolah : SMK Negeri 45 Jakarta  
 Program Keahlian : Tata Niaga  
 Mata Pelajaran : Pemasaran Online  
 Kelas/Semester : X (Sepuluh)/1 (Satu)  
 Materi Pokok : Menjelaskan Konsep Pemasaran Online  
 Alokasi Waktu : 6 JP (2 x Pertemuan)  
 Pertemuan : 1 s/d 2

#### A. Kompetensi Inti:

- (K1-1) Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya;
- (K1-2) Mengembangkan perilaku (Jujur, disiplin, tanggungjawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong, kerjasama, cinta damai, responsif dan proaktif) dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan bangsa dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.
- (K1-3) Memahami dan menerapkan pengetahuan faktual, konseptual, prosedural dalam ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah;
- (K1-4) 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.

#### B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi

No.	Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
-----	------------------	---------------------------------

1	<p>1.1. Menunjukkan keilmuan sebagai rasa syukur dan keyakinan terhadap sang pencipta karena menyadari keteraturan dan kompleksitas alam jagat raya yang diatur oleh sang pencipta</p> <p>1.2 Mendeskripsikan kebesaran Tuhan yang menciptakan berbagai sumber energi di alam</p> <p>1.3 Mengamalkan nilai-nilai keimanan sesuai dengan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari</p>	
2	<p>1.1 Menunjukkan perilaku ilmiah (jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli, santun, ramah lingkungan, gotong royong) dalam melakukan pembelajaran sehingga menghargai kerja individu dan kelompok dalam pembelajaran sehari-hari sebagai wujud implementasi sikap proaktif dalam melakukan kegiatan tentang pelayanan prima, mendiskusikan konsep pelayanan prima.</p> <p>1.2 Menghargai kerja individu dan kelompok dalam aktivitas sehari-hari sebagai wujud</p>	

	implementasi melaksanakan percobaan hasil percobaan.	
3	3.1 Menjelaskan konsep Pemasaran On-line	3.1.1 Menjelaskan pengertian pemasaran on-line 3.1.2 Menyebutkan manfaat pemasaran on-line 3.1.3 Mengidentifikasi komponen pemasaran on-line 3.1.4 Mendiskusikan cara kerja pemasaran On-line
4	4.1 Mempresentasikan konsep Pemasaran on-line	4.1.1 Menyimpulkan pengertian dan manfaat pemasaran on-line 4.1.2 Menentukan komponen dan menggambarkan cara kerja pemasaran online

### C. Tujuan Pembelajaran:

Pertemuan Ke-1:

3.1.1.1 Siswa mampu memahami kembali pengertian pemasaran on-line

3.1.2.1 Siswa dapat menyebutkan kembali manfaat pemasaran on-line

4.1.1.1 Siswa dapat menyimpulkan pengertian dan manfaat pemasaran on-line dengan baik

Pertemuan Ke-2:

3.1.3.1 Siswa mampu mengidentifikasi kembali komponen pemasaran on-line dengan tepat

3.1.4.1 Siswa dapat mendiskusikan cara kerja pemasaran on-line dengan cermat

4.1.2.1 Siswa dapat menentukan kembali komponen dan cara kerja pemasaran dengan benar on-line

### D. Materi Ajar

- Pengertian Pemasaran On-Line
- Manfaat Pemasaran On-line
- Komponen Pemasaran On-line

- Cara kerja Pemasaran On-line

#### E. Metode dan Model Pembelajaran

Metode Pembelajaran : Metode Ceramah dan Diskusi  
 Model pembelajaran : *Problem Based Learning* (PBL) dengan pendekatan saintifik (*scientific*)

#### F. Sumber Belajar

- Buku Referensi Pemasaran on-line karangan:  
Dra. Devi Puspitasari, MPd Penerbit DEDIKNAS
- Manajemen Pemasaran 1 karangan:  
Philip Kotler
- Internet

#### G. Media Pembelajaran

1. Komputer dan LCD
2. Power Point untuk langkah-langkah kegiatan
3. Speaker untuk video

#### H. Langkah- Langkah Kegiatan Pembelajaran : Pertemuan 1:

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran</li> <li>2) Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin</li> <li>3) Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok dengan tiap kelompok terdiri dari 6 orang.</li> <li>4) Melakukan apresiasi dengan menayangkan video tentang penerapan pemasaran on-line, untuk mengarahkan siswa ke materi yang akan dipelajari</li> </ol>	15 Menit

	5) Menyampaikan tujuan pembelajaran yang akan dicapai	
Kegiatan Inti Mengamati	1. Siswa melakukan pengamatan dengan mengakses internet dan membuka situs google, tentang materi pengertian dan manfaat pemasaran on-line melalui internet.	100 menit
Menanya	1. Siswa diberi kesempatan untuk mengajukan pertanyaan yang terkait dengan materi pengertian dan manfaat pemasaran on-line 2. Dengan tanya jawab, disimpulkan definisi dari pemasaran on-line	
Mengeksplorasi	1. Siswa diarahkan untuk mengumpulkan data/informasi tentang manfaat pemasaran on-line 2. Siswa mendiskusikan data informasi yang telah diperoleh	
Mengasosiasi	1) Siswa diberikan topik mengenai peluang usaha berbasis on-line 2) Siswa mengaitkan hubungan antara peluang usaha dengan manfaat pemasaran on-line.	

Mengkomunikasikan	1) Siswa diminta menyimpulkan tentang pengertian dan manfaat pemasaran on-line	
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Guru memberikan tanggapan mengenai hasil diskusi</li> <li>2) Guru menugaskan siswa untuk mencari informasi mengenai deskripsi pemasaran on-line (Dicatat di buku tulis)</li> <li>3) Guru mengakhiri kegiatan pembelajaran dengan memberikan pesan untuk tetap belajar ditutup dengan mengucapkan salam.</li> </ol>	20 menit

**Pertemuan ke 2:**

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran</li> <li>2) Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin</li> <li>3) Memeriksa tugas catatan yang diberikan dipertemuan sebelumnya</li> <li>4) Menyampaikan tujuan pembelajaran yang akan dicapai</li> <li>5) Melakukan apresiasi dengan mengajukan pertanyaan untuk mengarahkan siswa ke materi yang akan dipelajari</li> </ol>	15 Menit
Kegiatan Inti Mengamati	1) Siswa melakukan pengamatan dengan	100 menit

	menonton video kegiatan pemasaran on-line sehari-hari	
Menanya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Siswa diberi kesempatan untuk mengajukan pertanyaan yang terkait dengan video tersebut</li> <li>2) Siswa diberikan kesempatan untuk menjawab pertanyaan tersebut</li> </ol>	
Mengeksplorasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Siswa diarahkan mengumpulkan data/informasi tentang pengertian, manfaat, komponen dan cara kerja Pemasaran On-Line.</li> <li>2) Siswa mempelajari materi komponen dan cara kerja pemasaran on-line pada sumber yang diperoleh</li> </ol>	
Mengasosiasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Siswa mendiskusikan pengertian pemasaran online, manfaat, komponen dan cara kerja pemasaran online berdasarkan sumber yang diperoleh</li> <li>2) Siswa mencatat hasil diskusi tersebut</li> </ol>	
Mengkomunikasikan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Salah satu kelompok diminta untuk menampilkan hasil diskusi didepan kelas dan kelompok lain menanggapi</li> </ol>	
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Siswa diminta menyimpulkan tentang komponen dan cara kerja pemasaran on-line</li> <li>2) Guru memberikan tugas mencari situs pemasaran on-line dan menjelaskan cara kerja yang ada di situs tersebut. (Di kirim via email)</li> </ol>	15 menit

	<p>3) Guru mengakhiri kegiatan pembelajaran dengan memberikan pesan untuk tetap belajar ditutup dengan mengucapkan salam.</p>	
--	---	--

**I. Penilaian Proses dan Hasil Pembelajaran (Terlampir)**

1. Test (Tulis)
2. Non test (Tugas dan portopolio)

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

Dra. Endri Suryani

NIP. 196306111994032005

**LAMPIRAN**

**INSTRUMEN PENILAIAN PENGETAHUAN  
NON TES (Tugas dan Portofolio)**



## 1. Non Tes (Tugas)

### Pertemuan ke 1:

#### 1. Deskripsikan pengertian pemasaran on-line dari berbagai sumber! (Dicatat di buku tulis)

- Portofolio (*tugas dikerjakan dalam bentuk print out*)
- Lisan (mempresentasikan hasil diskusi)

### XPM1

No	Nama Peserta Didik	Kemampuan Mempresentasikan					
			A	B	C	D	E
1	ACHMAD FADILAH						
2	ACHMAD FAUZI						
3	ADITYA DUTA ARYA PRATAMA						
4	ALIEF DHIWANGGA						
5	ALINDA RAHMATUNNISA						
6	AMELIA SEPTIANI*)						
7	ANNISA						
8	ARIF BUDIMAN						
9	BAGUS SUTRIMO						
10	DEWI KARTIKA						
11	EKY PRATAMA						
12	ELSA YUNIARTA						
13	FAJAR NUR HIDAYATULLAH						
14	FALLIYAH NOOR RACHMAH						
15	FIKA KHAIRUNNISA						

16	FIKRI NAUFAL					
17	IDELLIA SEFTIANI PUTRI GUNAWAN					
18	KURNIA MEILINDA					
19	KUSWANTO					
20	MICHAEL FAJAR					
21	MONICA OCTAVIANI					
22	MUHAMAD FERY					
23	MUHAMAD RAMADAN					
24	MUHAMAD AGRA KURNIAWAN					
25	MUHAMMAD AL FAISAL UL RIFKI					
26	MUHAMMAD HAZAMMI					
27	NABILAH NOVIANTI					
28	NADYA ANJELINA					
29	NUR FIKRI HAYYAT					
30	RIDWAN SETIAWAN					
31	RIFQY FERDIANSYAH					
32	RISDA AMELIA					
33	RISKA RAHMAYANI					
34	ROSALINDA DEWI					
35	SYAHDHIKA ANWAR					
36	SYIFA AULIYA					

**X PM2**

No	Nama Peserta Didik	Kemampuan Memprese				

		ntasi kan				
		A	B	C	D	E
1	ADITIAWARMAN					
2	ALDI RHASYID					
3	ALDO ZULFIKAR					
4	ANNISA FITRIASARI					
5	ARI SUPRIYADI					
6	AULIA RACHMAWATI					
7	CITRA SAMALA					
8	DINDA PUTRI LARASATI					
9	DWI CAHYO SAPUTRO					
10	EGY JULIADI					
11	FELIA FEBRIYANA					
12	GORO SUMBOWO					
13	HADI SETIAWAN					
14	HERI SETIAWAN					
15	INDAH CAHYANI					
16	IRAWAN WIBISENO					
17	JAUZI					
18	KINANTI SEKAR WIGATI					
19	KURNIYA EKA DEWI					
20	MIFTAH SARI					
21	MUHAMAD ZULKARNAEN AFRIZAL					
22	MUHAMMAD EFRIZAL					
23	MUHAMMAD IRFANDY					

24	MUHAMMAD ZAKARIA					
25	NADIROH BA'BUD					
26	NUASRULLOH YUSUF					
27	NAZAHA ADAWIYAH SARJANI					
28	RIDWAN ADI PUTRA					
29	RIFKI MAULANA					
30	RURI ANIKA					
31	SELSA BELLA					
32	SEVALDO ADDY PUTRA					
33	SHINTA SRI WULANDARI					
34	SINTA ASRIYANI					
35	SITI NURRAHMAH					
36	WULAN DARI MELIYANA					

Keterangan :

- Mempresentasikan sangat baik = 80-90 = A
- Mempresentasikan baik = 70-79 = B
- Mempresentasikan kurang baik = 60 -69 = C
- Mempresentasikan tidak lancar = 50 – 59 = D
- Tidak dapat mempresentasikan = kurang dari 50 = E

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

Dra. Endri Suryani

NIP. 196306111994032005

**INSTRUMEN PENILAIAN PENGETAHUAN  
TES TERTULIS BENTUK URAIAN/ESSAY**

**Tes (Tulis)**

**Pertemuan ke 2:**

No	Butir Soal	Kunci Jawaban
1	Apa yang dimaksud dengan pemasaran on-line dan berikan contohnya?	Segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media internet.
2.	Sebutkan dan Jelaskan manfaat pemasaran on-line!	a. Pemasaran On-line memberi akses yang luas bagi para pelanggan b. Internet merupakan media yang mampu melintas batas-batas geografi

		<p>c. Pemasaran On-line memungkinkan bisnis anda akan tersedia 24 x 7 hari</p> <p>d. Biaya lebih efisien</p> <p>e. Menghemat banyak waktu dan usaha.</p>
3.	<p>Berikan contoh penerapan komponen pemasaran on-line dalam kehidupan sehari-hari!</p>	<p>Menggunakan website, blog dan medsos untuk memasarkan produk atau jasa.</p> <p>Contoh: Kaskus, berniaga.com, olx.com</p>
4	<p>Bagaimana cara kerja pemasaran on-line berdasarkan sumber yang anda dapat?</p>	<p>Dengan menggunakan akses website, e-mail, medsos dan SEO yang efektif.</p> <p>Misalnya: Di kaskus: Sebelum anda melakukan penjualan, harus registrasi terlebih dahulu, setelah memiliki akun baru bisa mengupload foto produk yang akan dijual.</p>

Keterangan :

- Soal No 1 : Nilai 30
- Soal No 2 : Nilai 35
- Soal No 3 : Nilai 30

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

Dra. Endri Suryani

NIP. 196306111994032005

**LEMBAR PENILAIAN OTENTIK**

Satuan Pendidikan : SMK Negeri 45 Jakarta  
Kelas/ Semester : X PM/1  
Mata Pelajaran : Pemasaran On-line  
Materi Pokok : Menjelaskan Konsep Pemasaran Online  
Waktu Pengamatan : 100 menit

**Indikator sikap aktif dalam pembelajaran pemasaran on-line:**

1. Kurang Baik : *jika* menunjukkan sama sekali tidak ambil bagian dalam pembelajaran
2. Baik : *jika* menunjukkan sudah ada usaha ambil bagian dalam pembelajaran tetapi belum ajeg/konsisten
3. Sangat Baik : *jika* menunjukkan sudah ambil bagian dalam menyelesaikan tugas kelompok secara terus menerus dan ajeg/konsisten

**Indikator sikap bekerjasama dalam kegiatan kelompok:**

1. Kurang baik : *jika* sama sekali tidak berusaha untuk bekerjasama dalam kegiatan kelompok.
2. Baik : *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bekerjasama dalam kegiatan kelompok tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik : *jika* menunjukkan adanya usaha bekerjasama dalam

kegiatan kelompok secara terus menerus dan  
ajeg/konsisten.

**Indikator sikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif:**

1. Kurang baik : *jika* sama sekali tidak bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif
2. Baik : *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik : *jika* menunjukkan sudah ada untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif secara terus menerus dan ajeg/konsisten.

**Bubuhkan tanda  $\surd$  pada kolom-kolom sesuai hasil pengamatan !**

**X PM1**

No	Nama Siswa	Sikap								
		Aktif			Bekerjasama			Toleran		
		KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB
1	ACHMAD FADILAH									
2	ACHMAD FAUZI									
3	ADITYA DUTA ARYA PRATAMA									
4	ALIEF DHIWANGGA									
5	ALINDA RAHMATUNNISA									
6	AMELIA SEPTIANI*)									
7	ANNISA									
8	ARIF BUDIMAN									
9	BAGUS SUTRIMO									
10	DEWI KARTIKA									
11	EKY PRATAMA									



12	ELSA YUNIARTA									
13	FAJAR NUR HIDAYATULLAH									
14	FALLIYAH NOOR RACHMAH									
15	FIKA KHAIRUNNISA									
16	FIKRI NAUFAL									
17	IDELLIA SEFTIANI PUTRI GUNAWAN									
18	KURNIA MEILINDA									
19	KUSWANTO									
20	MICHAEL FAJAR									
21	MONICA OCTAVIANI									
22	MUHAMAD FERY									
23	MUHAMAD RAMADAN									
24	MUHAMAD AGRA KURNIAWAN									
25	MUHAMMAD AL FAISAL UL RIFKI									
26	MUHAMMAD HAZAMMI									
27	NABILAH NOVIANTI									
28	NADYA ANJELINA									
29	NUR FIKRI HAYYAT									
30	RIDWAN SETIAWAN									
31	RIFQY FERDIANSYAH									
32	RISDA AMELIA									
33	RISKA RAHMAYANI									
34	ROSALINDA DEWI									
35	SYAHDHIKA ANWAR									

36	SYIFA AULIYA									
----	--------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**X PM2**

No	Nama Siswa	Sikap								
		Aktif			Bekerjasama			Toleran		
		KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB
1	ADITIAWARMAN									
2	ALDI RHASYID									
3	ALDO ZULFIKAR									
4	ANNISA FITRIASARI									
5	ARI SUPRIYADI									
6	AULIA RACHMAWATI									
7	CITRA SAMALA									
8	DINDA PUTRI LARASATI									
9	DWI CAHYO SAPUTRO									
10	EGY JULIADI									
11	FELIA FEBRIYANA									
12	GORO SUMBOWO									
13	HADI SETIAWAN									
14	HERI SETIAWAN									
15	INDAH CAHYANI									
16	IRAWAN WIBISENO									
17	JAUZI									
18	KINANTI SEKAR WIGATI									

19	KURNIYA EKA DEWI									
20	MIFTAH SARI									
21	MUHAMAD ZULKARNAEN AFRIZAL									
22	MUHAMMAD EFRIZAL									
23	MUHAMMAD IRFANDY									
24	MUHAMMAD ZAKARIA									
25	NADIROH BA'BUD									
26	NUASRULLOH YUSUF									
27	NAZAHA ADAWIYAH SARJANI									
28	RIDWAN ADI PUTRA									
29	RIFKI MAULANA									
30	RURI ANIKA									
31	SELSA BELLA									
32	SEVALDO ADDY PUTRA									
33	SHINTA SRI WULANDARI									
34	SINTA ASRIYANI									
35	SITI NURRAHMAH									
36	WULAN DARI MELIYANA									

**Keterangan:**

**KB** : Kurang Baik

**B** : Baik

**SB** : Sangat Baik

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

Dra. Endri Suryani  
NIP. 196306111994032005

**INSTRUMEN PENILAIAN SIKAP  
BENTUK PENILAIAN DIRI**

Satuan Pendidikan : SMK Negeri 45 Jakarta  
Kelas/Semester : X/1  
Mata Pelajaran : Pemasaran On-line  
Materi Pokok : Menjelaskan Konsep Pemasaran On-line

Nama : .....  
Kelas : .....

**Petunjuk:**

1. Bacalah instrumen ini dengan seksama !
2. Pilihlah salah satu jawaban dari pernyataan di bawah ini dengan sikap jujur dan sesuai dengan kejadian yang sebenarnya, bukan menurut yang seharusnya
3. Beri tanda (V) pada kolom yang sesuai

**Rubrik Penilaian Sikap:**

TP= Tidak Pernah:Jika presentasi terjadinya0%

JR= Jarang:Jika presentasi terjadinya $0% < x \leq 60%$

SR=Sering: Jika presentasi terjadinya $60% < x \leq 75%$

SS= Sangat Sering:Jika presentasi terjadinya $75% < x \leq 99%$

SL= Selalu:Jika presentasi terjadinya100%

No	PERNYATAAN	T	J	S	S	S
		P	R	R	S	L
		1	2	3	4	5
1	Jika hari itu ada jadwal pelajaran penjualan produk, saya berharap guru penjualan produk saya tidak berhalangan hadir ke sekolah					
2	Saya merasa rugi, jika tidak hadir ke sekolah saat ada jadwal pelajaran penjualan					
3	Saya tetap mengerjakan PR penjualan yang ditugaskan guru, meskipun saya berhalangan hadir ke sekolah					
4	Saya membaca/mempelajari terlebih dahulu, materi pelajaran penjualan sebelum pelaksanaan pembelajaran penjualan					
5	Saya memperhatikan dengan sungguh-sungguh penjelasan guru penjualan, pada saat belajar di kelas					
6	Saya menanyakan kepada guru tentang materi pelajaran penjualan, yang belum saya pahami					
7	Saya mendengarkan semua informasi yang berkaitan dengan materi pelajaran penjualan					
8	Saya bersungguh-sungguh menyelesaikan soal/tugas individu dalam pelajaran penjualan					
9	Saya tidak mencontek saat ulangan penjualan					
10	Saya bekerjasama dalam kelompok untuk menyelesaikan masalah dalam pelajaran penjualan					
11	Saya berusaha menyelesaikan dengan baik, tugas kelompok yang merupakan tanggung jawab saya					
12	Saya berpartisipasi dengan dalam kegiatan kelompok dalam pelajaran penjualan					

13	Saya berusaha menyelesaikan masalah/soal dalam pelajaran penjualan dengan baik/maksimal					
14	Saya memberikan kontribusi yang berarti dalam keberhasilan kelompok saya dalam pelajaran penjualan					
15	Saya bersemangat menyelesaikan tugas kelompok dalam pelajaran penjualan					
16	Saya berusaha memperoleh informasi dari berbagai sumber untuk menyelesaikan masalah dalam pelajaran penjualan					
17	Saya berusaha melengkapi alat-alat yang dibutuhkan dalam pelajaran penjualan					
18	Saya membeli atau meminjam di perpustakaan buku penunjang yang dibutuhkan dalam pelajaran penjualan					
19	Saya memperoleh manfaat dari kegiatan kelompok pada pelajaran penjualan					
20	Saya berusaha menyelesaikan tugas/PR penjualan di awal waktu					

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

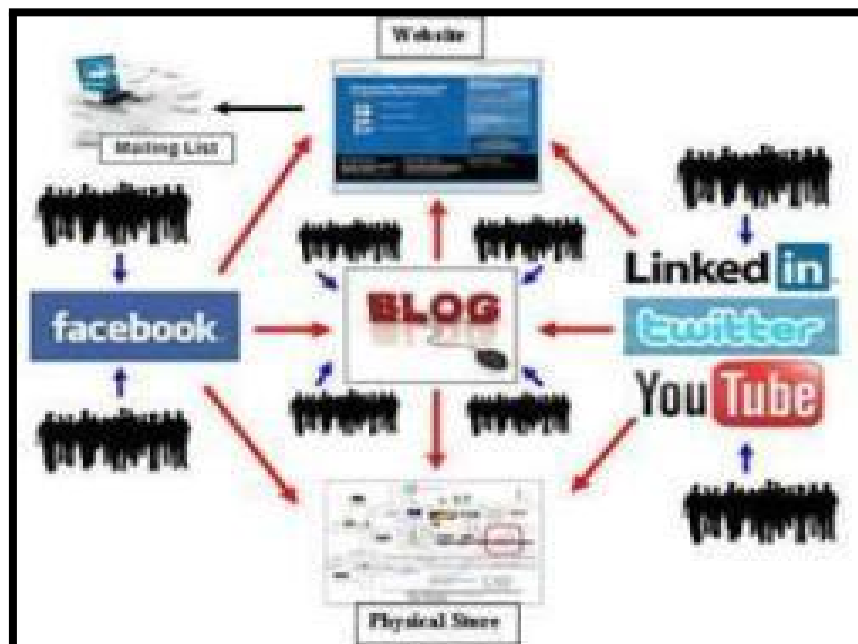
Dra. Endri Suryani  
NIP. 196306111994032005

Lampiran: (Materi Pembelajaran)

Fakta:

Mari kita terapkan langkah-langkah (sesuai tema) yang ditetapkan dalam tujuan.

Misalnya:



Konsep:

## KONSEP PEMASARAN ONLINE

### 1. Pengertian Pemasaran on-line

Pemasaran On-line adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media internet. Internet yang merupakan salah satu penemuan mutakhir era globalisasi di bidang teknologi informasi sangat menguntungkan semua manusia di seluruh dunia untuk berbagi informasi dan berkomunikasi, termasuk berbagi informasi produk/ jasa yang dijual.

### 2. Manfaat Pemasaran On-line

- a. Pemasaran On-line memberi akses yang luas bagi para pelanggan
- b. Internet merupakan media yang mampu melintas batas-batas geografi
- c. Pemasaran On-line memungkinkan bisnis anda akan tersedia 24 x7 hari
- d. Biaya lebih efisien
- e. Menghemat banyak waktu dan usaha.

### 3. Komponen Pemasaran On-line

#### a. Website

Semua usaha internet marketing harus dimulai dari website. Tanpa website, bagaimana Anda akan menyuruh konsumen Anda datang dan melihat-lihat. Tidak memiliki sebuah website sama seperti membuka bisnis tanpa alamat. Wajah toko dan bisnis Anda adalah website Anda.

#### b. Email

Selain salah satu media komunikasi yang sangat umum, marketing melalui email juga tergolong vital di dalam proses internet marketing. Dengan menggunakan email, suatu bisnis bisa mengkomunikasikan produk dan jasanya kepada konsumennya. 90% (mungkin lebih) transaksi yang saya proses, semuanya berasal dari email.

#### c. Search Engine Marketing

Salah satu komponen yang tergolong penting adalah search engine. Dengan mengoptimasi beberapa faktor dari website Anda sehingga website Anda muncul di halaman pertama pencarian beberapa search engine utama seperti google, yahoo dan bing akan membuat konsumen lebih banyak yang datang menuju website Anda dan akhirnya akan meningkatkan omzet website Anda. Teknik yang digunakan untuk mengoptimasi website Anda biasa disebut sebagai SEO.

#### d. Banner dan Blog Marketing

Banner advertising, adalah teknik mencari konsumen dengan meletakkan iklan berbentuk banner (gambar) di website orang lain dengan biaya tertentu. Semakin populer dan ramai suatu website, biasanya biaya iklan akan semakin tinggi. Blog Marketing adalah suatu cara untuk mempromosikan produk atau jasa suatu usaha melalui sebuah blog.



Pengunjung bisa memberikan komentar-komentar yang bisa menarik banyak pengunjung apabila topic yang dibahas di blog cukup seru.

e. **Artikel Marketing**

Salah satu komponen yang penting dari internet marketing adalah artikel marketing. Dengan menulis artikel dan mengirimkannya ke beberapa artikel direktori, suatu website bisa mendapatkan banyak konsumen yang berasal dari pembaca artikel-artikel tersebut. Sebaiknya artikel berisi informasi yang berguna bagi pembaca ceruk market yang Anda tuju. Dengan demikian, pembaca artikel tersebut bisa menjadi konsumen loyal Anda apabila mereka berpikir bahwa Anda adalah expert di bidang tersebut.

4. **Cara Kerja Pemasaran On-line**

Adapun cara kerjanya adalah dengan memiliki produk yang siap untuk dipasarkan melalui situs dunia maya. Selanjutnya memiliki akses yang relevan untuk bisnis atau usaha tersebut.

Mengetahui,  
Guru Pamong

Jakarta, 06 Agustus 2014  
Mahasiswa

Refineri, S.Pd  
NIP.

Sri Rahayu  
NIM. 8135112331

Kepala Sekolah

Dra. Endri Suryani  
NIP. 196306111994032005

