MODUL AJAR

KURIKULUM MERDEKA *(Deep Learning)*

Nama Sekolah	**:**	**.....**
Nama Penyusun	**:**	**.....**
NIP	**:**	**.....**
Mata pelajaran	**:**	**Pengolahan**
Fase F, Kelas / Semester	**:**	**XII (Dua Belas) / I (Ganjil)**

MODUL AJAR DEEP LEARNING
MATA PELAJARAN : MATA PELAJARAN : PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN(PENGOLAHAN)
UNIT 1 : PRODUK NONPANGAN DARI TANAMAN HERBAL

A. IDENTITAS MODUL

Nama Sekolah	**:**	.....
Nama Penyusun	**:**	.....
Mata Pelajaran	**:**	**Prakarya (Pengolahan)**
Fase / Kelas /Semester	**:**	**F / XII / Ganjil**
Alokasi Waktu	**:**	**8 JP (4 kali pertemuan)**
Tahun Pelajaran	**:**	**20.. /20..**

B. IDENTIFIKASI KESIAPAN PESERTA DIDIK

- **Pengetahuan Awal**: Peserta didik di Kelas XII memiliki pengetahuan awal yang bervariasi tentang tanaman herbal; sebagian mungkin akrab dengan beberapa jenis tanaman di lingkungan rumah, sementara yang lain mungkin belum terlalu mengenal.
- **Minat**: Minat mereka terhadap produk herbal, kesehatan, dan kewirausahaan juga akan beragam. Beberapa mungkin memiliki pengalaman membuat produk sederhana, sementara yang lain sama sekali tidak.
- **Latar Belakang**: Latar belakang daerah (pedesaan dengan akses ke tanaman herbal, atau perkotaan dengan akses ke produk herbal siap jadi) akan memengaruhi perspektif mereka.
- **Kebutuhan Belajar**:
  - **Visual**: Belajar melalui contoh produk nonpangan herbal yang menarik (sabun, lilin, minyak esensial).
  - **Auditori**: Belajar melalui diskusi tentang manfaat dan potensi pasar produk herbal.
  - **Kinestetik**: Terlibat langsung dalam praktik pembuatan produk sederhana.

C. KARAKTERISTIK MATERI PELAJARAN

- **Jenis Pengetahuan yang Akan Dicapai**
  - **Konseptual**: Jenis tanaman herbal, sifat, manfaat, prinsip pengolahan.
  - **Prosedural**: Langkah-langkah pembuatan produk, analisis pasar, pengemasan.
- **Relevansi dengan Kehidupan Nyata Peserta Didik**: Sangat tinggi, mengingat tren penggunaan produk alami untuk kesehatan dan gaya hidup berkelanjutan, serta potensi wirausaha di bidang ini.
- **Tingkat Kesulitan**: Sedang hingga tinggi, karena melibatkan aspek teoritis dan praktis yang menuntut ketelitian dan inovasi.
- **Struktur Materi**: Meliputi identifikasi tanaman herbal, pengolahan dasar, pembuatan produk nonpangan, pengemasan, dan strategi pemasaran.
- **Integrasi Nilai dan Karakter**: Kreativitas, Kolaborasi, Kemandirian, Komunikasi,

Penalaran Kritis, dan Kewargaan (tanggung jawab terhadap bahan alami dan produk).

D. DIMENSI PROFIL LULUSAN

- **Keimanan dan Ketakwaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, dan Berakhlak Mulia**: Mensyukuri anugerah Tuhan berupa keanekaragaman tanaman herbal dan memanfaatkannya dengan bijak dan tidak merusak alam.
- **Kewargaan**: Bertanggung jawab terhadap penggunaan bahan alami lokal dan menciptakan produk yang aman serta bermanfaat bagi masyarakat.
- **Penalaran Kritis**: Mampu mengidentifikasi dan menganalisis potensi tanaman herbal, memilih bahan yang tepat, dan mengevaluasi keamanan serta manfaat produk.
- **Kreativitas**: Mampu merancang dan menghasilkan produk nonpangan inovatif dari tanaman herbal dengan nilai jual dan estetika.
- **Kolaborasi**: Mampu bekerja sama dalam tim untuk mengembangkan produk, berbagi ide, dan memecahkan masalah.
- **Kemandirian**: Mampu merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi proses produksi secara mandiri.
- **Kesehatan**: Memahami manfaat tanaman herbal untuk kesehatan dan gaya hidup sehat, serta pentingnya keamanan produk.
- **Komunikasi**: Mampu mempresentasikan ide produk, proses pembuatan, dan strategi pemasaran secara efektif.

DESAIN PEMBELAJARAN

A. CAPAIAN PEMBELAJARAN (CP)

Pada akhir Fase F, murid memiliki kemampuan sebagai berikut.

- **Observasi dan Eksplorasi**
  Menganalisis produk olahan pangan dan atau non pangan berdasarkan peluang usaha dan keberlanjutan sumber daya alam dan lingkungan.
- **Perencanaan**
  Merancang pengembangan produk dalam bentuk proposal usaha.
- **Produksi**
  Membuat, mengemas, menyajikan, dan memasarkan produk olahan pangan dan atau nonpangan sesuai proposal usaha.
- **Refleksi dan Evaluasi**
  Mengevaluasi kualitas produk, proses produksi, dan perbaikan berkelanjutan berbasis data.

B. LINTAS DISIPLIN ILMU

- **Biologi/Kimia:** Identifikasi tanaman, kandungan zat aktif, proses kimia dalam pengolahan, reaksi bahan.
- **Seni Rupa/Desain Grafis:** Desain kemasan, estetika produk.
- **Ekonomi/Bisnis:** Perhitungan biaya produksi, harga jual, analisis pasar, strategi pemasaran.
- **Bahasa Indonesia:** Penulisan deskripsi produk, label, materi promosi.
- **Kewirausahaan:** Pengembangan ide bisnis, manajemen produksi, branding.

C. TUJUAN PEMBELAJARAN

- **Pertemuan 1:** Peserta didik mampu mengidentifikasi berbagai jenis tanaman herbal, menganalisis potensi pasarnya, dan mengemukakan ide produk nonpangan yang inovatif. (2 JP)
- **Pertemuan 2:** Peserta didik mampu merancang desain dan alur proses produksi, mengidentifikasi alat serta bahan yang dibutuhkan, dan mengaplikasikan teknik dasar pengolahan. (2 JP)
- **Pertemuan 3:** Peserta didik mampu merancang kemasan yang menarik dan ramah lingkungan, membuat label yang informatif, serta menghitung biaya produksi dan harga jual. (2 JP)
- **Pertemuan 4:** Peserta didik mampu merumuskan strategi pemasaran, mempresentasikan produk dan strategi pemasarannya, serta mengevaluasi hasil produk dan prosesnya. (2 JP)

D. TOPIK PEMBELAJARAN KONTEKSTUAL

Topik pembelajaran akan berpusat pada pengembangan produk nyata yang dapat dibuat dari tanaman herbal yang mudah diakses di lingkungan peserta didik, misalnya:

- Sabun cuci tangan/badan dari sereh/lidah buaya/daun sirih.
- Lilin aroma terapi dari minyak esensial bunga melati/kenanga/jeruk.
- Minyak gosok/balsem dari jahe/minyak kayu putih.

- Pembersih alami serbaguna dari daun sirih/jeruk nipis.
- Pupuk organik cair/pestisida alami dari air cucian beras/daun mimba.

E. KERANGKA PEMBELAJARAN

1. PRAKTIK PEDAGOGIK:

- **Model Pembelajaran:** Project-Based Learning (PBL) dan Discovery Learning. PBL akan memungkinkan peserta didik menghasilkan produk konkret dan mengaplikasikan pengetahuan, sementara Discovery Learning akan memfasilitasi eksplorasi mandiri terhadap potensi herbal.
- **Strategi Pembelajaran:** Hands-on Activity, Studi Kasus, Kunjungan Lapangan (jika memungkinkan), Guest Speaker.
- **Metode Pembelajaran:** Diskusi Kelompok, Eksperimen Sederhana, Demonstrasi, Curah Pendapat, Presentasi.

2. KEMITRAAN PEMBELAJARAN:

- **Lingkungan Sekolah:** Kolaborasi dengan guru Biologi/Kimia untuk aspek ilmiah tanaman dan proses pengolahan. Guru Seni Rupa untuk desain kemasan.
- **Lingkungan Luar Sekolah/Masyarakat:** Mengundang praktisi/pengrajin produk herbal lokal, pelaku UMKM produk alami, atau apoteker/ahli botani. Mengunjungi sentra produksi herbal atau pasar tradisional untuk mengamati jenis tanaman herbal dan produknya.
- **Dinas terkait:** Dinas Kesehatan atau Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk informasi regulasi dan standar produk.

3. LINGKUNGAN BELAJAR:

- **Ruang Fisik:** Kelas yang dilengkapi fasilitas untuk eksperimen sederhana (wastafel, meja tahan air). Area kebun sekolah atau lingkungan sekitar untuk observasi tanaman herbal.
- **Ruang Virtual:** Pemanfaatan Google Classroom untuk berbagi materi (video tutorial, artikel resep), mengunggah laporan/desain, forum diskusi daring. Grup komunikasi (misalnya WhatsApp Group kelas) untuk koordinasi proyek dan berbagi temuan.
- **Budaya Belajar:** Mendorong eksplorasi, inovasi, kolaborasi, ketelitian, dan kesadaran akan potensi alam. Membangun suasana *mindful learning* dengan fokus pada detail proses, *meaningful learning* dengan menghubungkan ke potensi ekonomi dan kesehatan, serta *joyful learning* melalui aktivitas praktis dan kreatif.

4. PEMANFAATAN DIGITAL:

- Pemanfaatan perpustakaan digital, situs web, atau video tutorial (YouTube) untuk riset jenis tanaman herbal, resep pengolahan, dan teknik pembuatan produk.
- Forum diskusi daring (Google Classroom) untuk berbagi ide produk, bahan, dan tantangan yang dihadapi.
- **Kahoot** atau **Mentimeter** untuk kuis interaktif tentang jenis tanaman herbal atau pemahaman konsep dasar pengolahan.
- Aplikasi desain grafis (Canva, PicsArt) untuk merancang kemasan dan label produk.
- Platform e-commerce atau media sosial sebagai studi kasus strategi pemasaran produk.

F. LANGKAH-LANGKAH PEMBELAJARAN BERDIFERENSIASI

PERTEMUAN 1:

EKSPLORASI TANAMAN HERBAL DAN POTENSI PRODUK NONPANGAN (2 X 45 MENIT)

KEGIATAN PENDAHULUAN (15 MENIT) - PRINSIP BERKESADARAN, BERMAKNA, MENGGEMBIRAKAN

- **Menggembirakan (Joyful Learning):** Guru menampilkan beberapa contoh produk nonpangan dari herbal yang menarik (misalnya, sabun beraroma alami, lilin unik, minyak esensial dalam botol cantik). Guru bertanya: "Apa yang membuat produk ini menarik? Kira-kira dari mana bahan dasarnya?"
- **Berkesadaran (Mindful Learning):** Guru meminta peserta didik untuk menutup mata sejenak dan membayangkan aroma-aroma alami dari tumbuhan (misalnya, mint, sereh, melati). Kemudian meminta mereka membuka mata dan menuliskan 3 jenis tanaman herbal yang mereka kenal.
- **Bermakna (Meaningful Learning):** Guru mengaitkan produk-produk tersebut dengan kekayaan alam Indonesia dan potensi kewirausahaan dari tanaman herbal. Guru menyampaikan tujuan pembelajaran: mengidentifikasi potensi herbal dan ide produk nonpangan.
- Guru melakukan asesmen awal (diagnosis) melalui kuis **Kahoot** atau **Mentimeter** singkat: "Sebutkan satu manfaat lidah buaya yang kamu tahu." "Pernahkah kamu membuat produk dari tanaman?" atau "Menurutmu, produk nonpangan apa yang paling banyak dicari saat ini?"

KEGIATAN INTI (60 MENIT) - PRINSIP MEMAHAMI, MENGAPLIKASI, MEREFLEKSI

Fase 1: Memahami (Understanding)

Eksplorasi Tanaman Herbal (Diferensiasi Konten):

- Guru memaparkan berbagai jenis tanaman herbal yang umum di Indonesia dan manfaat nonpangannya (misalnya, sereh untuk pengusir nyamuk, lidah buaya untuk kulit, jahe untuk aroma).
- Guru menayangkan video atau gambar detail tentang identifikasi dan ciri-ciri tanaman herbal.
- **Diferensiasi Konten:** Guru menyediakan kartu identifikasi tanaman herbal atau tautan ke situs web botani untuk peserta didik yang ingin mendalami secara spesifik. Bagi yang kurang memiliki pengetahuan awal, guru dapat menyediakan daftar singkat tanaman populer dengan deskripsi singkat.

Analisis Potensi Produk & Pasar (Diferensiasi Proses):

- Peserta didik dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil. Setiap kelompok diberikan tugas:
  - Mencari informasi lebih lanjut tentang 2-3 tanaman herbal yang menarik perhatian mereka (manfaat, cara tumbuh, ketersediaan di pasar).
  - Menganalisis potensi pasar untuk produk nonpangan dari tanaman herbal tersebut (siapa target konsumen, apa kebutuhan yang bisa dipenuhi).
  - Mencurahkan ide-ide produk nonpangan inovatif yang bisa dibuat dari tanaman

tersebut.

Diferensiasi Proses:

- Kelompok A (membutuhkan scaffolding): Fokus pada identifikasi manfaat dasar dan ide produk sederhana.
- Kelompok B (siap): Fokus pada analisis pasar yang lebih mendalam, potensi diferensiasi produk, dan inovasi yang lebih kompleks.
- Guru berkeliling, memfasilitasi diskusi, dan memberikan panduan tentang riset pasar dasar.

Fase 2: Mengaplikasi (Applying)

Presentasi Ide Produk:

- Setiap kelompok secara singkat mempresentasikan 1-2 ide produk nonpangan inovatif mereka, beserta alasan pemilihan tanaman herbalnya dan target pasarnya.

Fase 3: Merefleksi (Reflecting)

Refleksi Potensi:

- Guru meminta peserta didik merefleksikan: "Apa yang paling mengejutkan kalian dari potensi tanaman herbal?", "Bagaimana ide produk kalian dapat memberikan nilai tambah bagi masyarakat?".
- Peserta didik menuliskan satu ide produk yang paling mereka minati untuk dikembangkan.

KEGIATAN PENUTUP (15 MENIT) - UMPAN BALIK, MENYIMPULKAN, PERENCANAAN LANJUTAN

- **Umpan Balik Konstruktif:** Guru memberikan umpan balik umum tentang kreativitas ide produk dan potensi pasar. Mengapresiasi riset awal yang dilakukan.
- **Menyimpulkan Pembelajaran:** Guru bersama peserta didik menyimpulkan kekayaan potensi tanaman herbal di Indonesia dan peluang kewirausahaan yang bisa digali.
- **Perencanaan Pembelajaran Selanjutnya:** Guru menyampaikan bahwa pertemuan berikutnya akan fokus pada perancangan dan proses pembuatan produk. Guru memberikan tugas rumah: membawa satu jenis tanaman herbal (atau ekstraknya) dan beberapa ide alat/bahan yang mungkin dibutuhkan untuk proyek mereka.

PERTEMUAN 2:

PERANCANGAN DAN PROSES PRODUKSI PRODUK NONPANGAN HERBAL (2 X 45 MENIT)

KEGIATAN PENDAHULUAN (15 MENIT) - PRINSIP BERKESADARAN, BERMAKNA, MENGGEMBIRAKAN

- **Menggembirakan (Joyful Learning):** Guru menampilkan video tutorial singkat (2-3 menit) pembuatan produk nonpangan herbal yang sederhana (misalnya, sabun dingin dari minyak kelapa dan ekstrak sereh). Guru bertanya: "Terlihat sulit atau mudah? Bahan apa saja yang kalian kenali?"
- **Bermakna (Meaningful Learning):** Guru mengaitkan video dengan tujuan hari ini: belajar merancang dan mempraktikkan proses produksi.

- **Berkesadaran (Mindful Learning):** Guru meminta peserta didik untuk memperhatikan bahan herbal yang mereka bawa dan membayangkan bagaimana bahan tersebut akan diubah menjadi produk.

KEGIATAN INTI (60 MENIT) - PRINSIP MEMAHAMI, MENGAPLIKASI, MEREFLEKSI

Fase 1: Memahami (Understanding)

Eksplorasi Teknik Pengolahan:

- Guru memaparkan teknik dasar pengolahan tanaman herbal (misalnya, ekstraksi, penyulingan sederhana, pengeringan, pencampuran).
- Guru menjelaskan prinsip-prinsip keselamatan kerja dan keamanan produk.
- Guru mendemonstrasikan salah satu teknik pengolahan atau pembuatan produk dasar (misalnya, membuat larutan ekstrak daun sirih).

Perancangan Produk & Proses (Diferensiasi Proses):

- Peserta didik bekerja dalam kelompok yang sama. Setiap kelompok memilih satu ide produk nonpangan herbal yang paling mungkin direalisasikan.
- Setiap kelompok merancang desain produk (bentuk, tekstur, aroma) dan alur proses pembuatannya (langkah-langkah, alat, bahan, waktu).
    - **Diferensiasi Proses:**
- Kelompok A (membutuhkan scaffolding): Guru menyediakan resep dasar produk sederhana dan checklist alat/bahan.
- Kelompok B (siap): Mendorong mereka untuk berinovasi pada resep, mencoba variasi bahan, dan membuat daftar alat/bahan yang lebih detail.
- Guru berkeliling, memberikan bimbingan teknis, dan umpan balik terhadap rancangan.

Fase 2: Mengaplikasi (Applying)

Praktik Produksi Sederhana (Diferensiasi Produk):

- Peserta didik mulai melakukan praktik pembuatan produk nonpangan herbal sesuai rancangan mereka. (Ini bisa berupa tahap awal, seperti ekstraksi, atau pembuatan produk yang cepat jadi).
- **Diferensiasi Produk:** Beberapa kelompok mungkin bisa membuat produk jadi, sementara yang lain mungkin hanya menghasilkan bahan setengah jadi atau ekstrak, tergantung kompleksitas produk yang dipilih.
- Guru mengawasi, memastikan keamanan, dan memberikan bantuan individual.

Fase 3: Merefleksi (Reflecting)

Refleksi Proses:

- Guru meminta peserta didik merefleksikan: "Apa tantangan terbesar saat membuat produk ini?", "Apa yang kalian pelajari dari praktik langsung hari ini?".
- Setiap kelompok menunjukkan produk/bahan setengah jadi mereka dan berbagi satu temuan menarik.

KEGIATAN PENUTUP (15 MENIT) - UMPAN BALIK, MENYIMPULKAN, PERENCANAAN LANJUTAN

- **Umpan Balik Konstruktif:** Guru memberikan umpan balik umum tentang desain

produk, alur proses, dan praktik yang dilakukan. Mengapresiasi ketelitian dan semangat mencoba.

- **Menyimpulkan Pembelajaran:** Guru bersama peserta didik menyimpulkan pentingnya perencanaan yang matang dan penguasaan teknik dasar dalam pembuatan produk.
- **Perencanaan Pembelajaran Selanjutnya:** Guru menyampaikan bahwa pertemuan berikutnya akan fokus pada pengemasan, pelabelan, dan analisis biaya. Guru memberikan tugas rumah: mencari ide desain kemasan dan informasi harga bahan baku untuk produk mereka.

PERTEMUAN 3:
PENGEMASAN, PELABELAN, DAN ANALISIS BIAYA (2 X 45 MENIT)
KEGIATAN PENDAHULUAN (15 MENIT) - PRINSIP BERKESADARAN, BERMAKNA, MENGGEMBIRAKAN

- **Menggembirakan (Joyful Learning):** Guru menampilkan berbagai contoh kemasan produk (baik dan buruk) dari media digital. Guru bertanya: "Mana kemasan yang paling menarik? Mengapa?"
- **Bermakna (Meaningful Learning):** Guru mengaitkan kemasan dengan daya tarik produk dan keputusan pembelian konsumen.
- **Berkesadaran (Mindful Learning):** Guru meminta peserta didik untuk membayangkan mereka adalah konsumen. Informasi apa yang paling penting untuk ada di label produk?

KEGIATAN INTI (60 MENIT) - PRINSIP MEMAHAMI, MENGAPLIKASI, MEREFLEKSI
Fase 1: Memahami (Understanding)
Eksplorasi Konsep Pengemasan & Biaya:

- Guru memaparkan prinsip-prinsip desain kemasan (fungsi, estetika, informasi, ramah lingkungan).
- Guru menjelaskan komponen biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja, overhead) dan cara menghitung HPP (Harga Pokok Produksi) serta harga jual.
- Guru menampilkan contoh label produk yang informatif dan menarik.

Perancangan Kemasan & Analisis Biaya (Diferensiasi Proses):

- Peserta didik bekerja dalam kelompok. Mereka menyelesaikan produk mereka (jika belum) dan mulai merancang kemasan.
- Setiap kelompok merancang kemasan yang menarik, fungsional, dan sesuai dengan karakteristik produk herbal mereka. Mereka juga membuat draft label produk yang mencakup informasi penting (nama produk, bahan, manfaat, cara pakai, tanggal produksi, produsen).
- Setiap kelompok melakukan analisis biaya sederhana untuk produk mereka:
  - Mendaftar semua bahan dan alat yang digunakan.
  - Mengestimasi biaya bahan baku.
  - Menghitung HPP per unit dan menentukan harga jual.

Diferensiasi Proses:

- Kelompok A (membutuhkan scaffolding): Guru menyediakan contoh template desain kemasan dan format tabel perhitungan biaya sederhana.
- Kelompok B (siap): Mendorong mereka untuk mempertimbangkan branding, logo, dan strategi penetapan harga yang lebih kompleks (misalnya, harga pesaing).
- Guru berkeliling, memberikan bimbingan desain dan perhitungan.

Fase 2: Mengaplikasi (Applying)

Desain & Perhitungan:

- Setiap kelompok membuat prototype kemasan (minimal sketsa atau maket sederhana) dan tabel perhitungan biaya yang jelas.

Fase 3: Merefleksi (Reflecting)

Refleksi Nilai Jual:

- Guru meminta peserta didik merefleksikan: "Bagaimana kemasan dan harga jual produk kalian akan memengaruhi minat konsumen?", "Apa tantangan dalam menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan?".

KEGIATAN PENUTUP (15 MENIT) - UMPAN BALIK, MENYIMPULKAN, PERENCANAAN LANJUTAN

- **Umpan Balik Konstruktif:** Guru memberikan umpan balik umum tentang kreativitas desain kemasan dan kelengkapan perhitungan biaya.
- **Menyimpulkan Pembelajaran:** Guru bersama peserta didik menyimpulkan pentingnya kemasan yang menarik dan perhitungan biaya yang akurat dalam menentukan keberhasilan produk.
- **Perencanaan Pembelajaran** Selanjutnya**:** Guru menyampaikan bahwa pertemuan terakhir adalah presentasi produk dan strategi pemasaran. Guru memberikan tugas rumah: menyiapkan produk jadi, kemasan, label, dan materi presentasi.

PERTEMUAN 4:

PEMASARAN DAN PRESENTASI PRODUK (2 X 45 MENIT)

KEGIATAN PENDAHULUAN (15 MENIT) - PRINSIP BERKESADARAN, BERMAKNA, MENGGEMBIRAKAN

- **Menggembirakan (Joyful Learning):** Guru menampilkan video singkat tentang "pitching" ide produk atau iklan produk yang viral. Guru bertanya: "Apa yang membuat presentasi atau iklan ini menarik perhatian?"
- **Bermakna (Meaningful Learning):** Guru menjelaskan bahwa hari ini adalah puncak dari proyek mereka, di mana mereka akan memamerkan produk dan meyakinkan orang lain tentang potensi produknya.
- **Berkesadaran (Mindful Learning):** Guru meminta peserta didik untuk melakukan peregangan ringan dan mengambil napas dalam-dalam untuk mempersiapkan diri secara mental sebelum presentasi.

KEGIATAN INTI (60 MENIT) - PRINSIP MEMAHAMI, MENGAPLIKASI, MEREFLEKSI

Fase 1: Memahami (Understanding)

Strategi Pemasaran:

- Guru membahas strategi pemasaran yang telah dirancang kelompok.
- Guru memberikan tips presentasi yang efektif dan cara menjawab pertanyaan.

Fase 2: Mengaplikasi (Applying)

Presentasi Produk (Diferensiasi Produk):

- Setiap kelompok mempresentasikan produk nonpangan herbal yang telah mereka buat, dilengkapi dengan kemasan, label, dan strategi pemasaran.
- Presentasi mencakup: latar belakang pemilihan produk, proses pembuatan, keunggulan produk (termasuk aspek kesehatan dan lingkungan), desain kemasan dan label, analisis biaya, dan strategi pemasaran.
- Guru dan kelompok lain bertindak sebagai calon pembeli atau investor, memberikan pertanyaan dan umpan balik.
- **Diferensiasi Produk:** Kelompok dapat memilih cara presentasi (misalnya, demo produk singkat, video promosi, infografis interaktif).

Fase 3: Merefleksi (Reflecting)

Refleksi Keseluruhan Pembelajaran & Evaluasi:

- Setelah semua presentasi, guru memimpin diskusi refleksi:
  - "Apa yang paling berkesan dari seluruh proses pembuatan produk ini?"
  - "Jika kalian harus mengulang, apa yang akan kalian ubah atau tingkatkan?"
  - "Bagaimana proyek ini mengembangkan jiwa wirausaha kalian?"
- Peserta didik melakukan peer-assessment dan self-assessment terhadap produk dan proses kerja kelompoknya, menggunakan rubrik yang telah disediakan.

KEGIATAN PENUTUP (15 MENIT) - UMPAN BALIK, MENYIMPULKAN, PERENCANAAN LANJUTAN

- **Umpan Balik Konstruktif:** Guru memberikan apresiasi setinggi-tingginya atas seluruh proses pembelajaran, kreativitas produk, dan kemampuan presentasi peserta didik. Guru memberikan umpan balik spesifik yang membangun semangat kewirausahaan, inovasi, dan kepedulian terhadap produk alami.
- **Menyimpulkan Pembelajaran:** Guru bersama peserta didik menyimpulkan seluruh tahapan dari identifikasi ide hingga pemasaran produk nonpangan dari tanaman herbal.
- **Perencanaan Pembelajaran Selanjutnya:** Guru mendorong peserta didik untuk terus mengembangkan produk mereka, bahkan mungkin mempertimbangkan untuk benar-benar menjualnya. Guru menginformasikan topik untuk unit selanjutnya.

G. ASESMEN PEMBELAJARAN

A. ASESMEN AWAL PEMBELAJARAN (DIAGNOSTIK)

- **Format Asesmen:** Kuis lisan singkat, Survei **Mentimeter**, Refleksi singkat tulis.
- **Pertanyaan/Tugas:**
  1. "Sebutkan 3 jenis tanaman yang sering dijadikan obat tradisional."
  2. "Apa perbedaan produk pangan dan nonpangan?"
  3. "Pernahkah kamu melihat produk sabun atau lilin dari bahan alami? Apa kesannya?"

4. (Mentimeter): "Skala 1-5, seberapa besar minatmu untuk membuat produk sendiri?"

B. ASESMEN PROSES PEMBELAJARAN (FORMATIF)

- **Format Asesmen:** Observasi partisipasi diskusi dan praktik, Penilaian Laporan Perancangan Produk, Penilaian Sketsa Kemasan, Peer-Assessment Checklist, Self-Assessment Journal.
- **Pertanyaan/Tugas:**
  1. (Saat observasi praktik): "Apakah kamu mengikuti langkah-langkah yang sudah dirancang dengan cermat?"
  2. (Pada laporan perancangan): "Bagaimana kamu memastikan produkmu aman digunakan?"
  3. (Pada sketsa kemasan): "Bagaimana kemasan ini dapat menarik perhatian target pasarmu?"
  4. (Peer-Assessment): "Apakah anggota kelompokmu aktif dalam setiap tahap produksi?"

C. ASESMEN AKHIR PEMBELAJARAN (SUMATIF)

- **Format Asesmen:** Penilaian Produk (Produk Nonpangan Herbal), Penilaian Laporan Proyek Lengkap, Presentasi Produk.
- **Pertanyaan/Tugas (Penilaian Produk & Presentasi):**
  - **Produk Nonpangan Herbal (Produk):** Peserta didik menyerahkan produk nonpangan herbal yang telah dibuat, lengkap dengan kemasan dan label. Penilaian akan mencakup:
    - Kualitas produk (fungsi, tekstur, aroma, keamanan).
    - Estetika kemasan (desain, kerapian, daya tarik).
    - Kelengkapan dan kejelasan label.
  - **Laporan Proyek Lengkap (Tertulis):** Peserta didik menyerahkan laporan proyek yang mencakup:
    - Identifikasi potensi tanaman herbal dan ide produk.
    - Rancangan desain dan alur proses produksi.
    - Daftar alat dan bahan, serta estimasi biaya.
    - Desain kemasan dan label.
    - Strategi pemasaran.
    - Analisis SWOT sederhana.
    - Refleksi proses dan hasil.
  - **Presentasi Produk (Kinerja):** Setiap kelompok mempresentasikan produk dan laporannya di depan kelas.
  - **Rubrik Penilaian Proyek dan Presentasi akan mencakup:**
    - **Kualitas & Inovasi Produk:** Keunikan, fungsionalitas, dan nilai jual produk.
    - **Kesesuaian Desain & Estetika:** Kreativitas kemasan dan daya tarik visual.
    - **Penalaran Kritis:** Kedalaman analisis potensi, proses, biaya, dan pasar.

- **Kelengkapan Laporan:** Detail dan kejelasan informasi dalam laporan.
- **Komunikasi & Daya Tarik Presentasi:** Kejelasan penyampaian, kemampuan meyakinkan, dan penguasaan materi.
- **Kolaborasi:** Efektivitas kerja tim.

Mengetahui,	....., ... 20..
Kepala Sekolah	Guru Mata Pelajaran
.....	**.....**
NIP.	NIP. .....