



PERENCANAAN PEMBELAJARAN MENDALAM (PPM)

Identitas	Nama Penyusun	: MOCHAMAD KHOIRUDIN
	Satuan Pendidikan	: SMK Negeri 1 Tanjunganom Nganjuk
	Kelas / Fase	: XI / F
	Mata Pelajaran	: Kreatifitas, Inovasi dan Kewirausahaan
	Prediksi Alokasi Waktu	: 28 JP (28 x 45 Menit)
Identifikasi	Peserta Didik: 1. Pengetahuan Awal: Murid memiliki pemahaman dasar tentang wirausaha dari Modul 1 (kreativitas dan growth mindset) dan pengalaman informal di lingkungan lokal (misalnya, membantu usaha keluarga atau observasi pasar). Sebagian besar belum familiar dengan analisis peluang usaha formal atau penggunaan teknologi dalam pemasaran. 2. Minat dan Bakat: Murid menunjukkan minat dalam aktivitas kolaboratif seperti diskusi kelompok dan proyek praktis. Beberapa memiliki bakat dalam komunikasi, analisis, atau penggunaan teknologi sederhana. 3. Latar Belakang: Murid berasal dari latar belakang sosial-ekonomi beragam, sering terlibat dalam kegiatan ekonomi lokal seperti pasar tradisional atau usaha kecil keluarga. 4. Kebutuhan Belajar: Membutuhkan pembelajaran kontekstual yang menghubungkan teori kewirausahaan dengan praktik nyata, seperti analisis pasar lokal dan pemanfaatan teknologi digital.	
	Materi Pelajaran: 2. Analisis peluang usaha dan perencanaan usaha menggunakan konsep kewirausahaan (business model canvas). 3. Pengelolaan sumber daya (manusia, finansial, teknologi) dan strategi pemasaran dengan penerapan teknologi digital.	
	Dimensi Profil Lulusan: sesuaikan dengan visi misi sekolah (soft skill) Pilihlah dimensi profil lulusan yang akan dicapai dalam pembelajaran ✓ Kolaborasi ✓ Penalaran Kritis ✓ Kreativitas ✓ Komunikasi	
	Capaian Pembelajaran:	



Desain Pembelajaran	<p>Pada akhir Fase F, murid mampu menerapkan konsep kewirausahaan, peluang usaha, perencanaan usaha, pengelolaan sumber daya, dan pemasaran dengan penerapan teknologi dalam berwirausaha.</p> <p>Lintas Disiplin Ilmu :</p> <ul style="list-style-type: none">○ Bahasa Indonesia: Penyusunan laporan analisis peluang usaha dan presentasi rencana pemasaran.○ Teknologi Informasi: Penggunaan alat digital untuk analisis pasar (spreadsheet) dan pemasaran (media sosial).○ Ekonomi: Pemahaman dasar tentang analisis pasar dan pengelolaan sumber daya.
	<p>Tujuan Pembelajaran :</p> <ul style="list-style-type: none">○ TP 1: Menganalisis peluang usaha dan perencanaan usaha berdasarkan konsep kewirausahaan.○ TP 2: Merancang pengelolaan sumber daya dan pemasaran dengan penerapan teknologi dalam berwirausaha.
	<p>Topik Pembelajaran:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Analisis peluang usaha dan perencanaan usaha.○ Pengelolaan sumber daya dan strategi pemasaran berbasis teknologi.
	<p>Praktik Pedagogis:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Pendekatan: Student-centered learning dengan collaborative learning.○ Strategi: Observasi pasar, diskusi kelompok, penyusunan business model canvas, dan simulasi pemasaran digital untuk mendorong kemandirian dan kreativitas.
	<p>Kemitraan Pembelajaran:</p>
	<p>Lingkungan Pembelajaran:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Ruang kelas dengan proyektor dan akses internet untuk presentasi dan simulasi digital.○ Pasar lokal atau lingkungan UMKM untuk observasi peluang usaha.○ Ruang kolaborasi kelompok untuk diskusi dan proyek.
	<p>Pemanfaatan Digital:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Aplikasi spreadsheet (Google Sheets) untuk analisis peluang usaha.○ Platform media sosial (Instagram, WhatsApp) untuk simulasi pemasaran.



	<ul style="list-style-type: none">○ Video inspiratif tentang UMKM sukses untuk diskusi.
--	---

Langkah-Langkah Pembelajaran	
Pengalaman Belajar	Kegiatan Awal
	<p>1. Awal (Setiap Pertemuan, ±2 jp)</p> <ul style="list-style-type: none">• Berkesadaran:<ul style="list-style-type: none">○ Guru membuka kegiatan dengan salam, berdoa bersama, dan menyapa murid untuk menciptakan suasana positif.○ Guru memeriksa kehadiran dan mengingatkan kesepakatan belajar (disiplin positif).• Bermakna:<ul style="list-style-type: none">○ Guru memaparkan tujuan pembelajaran dan menghubungkan dengan pengalaman murid (misalnya, usaha keluarga atau pasar lokal).○ Guru menjelaskan manfaat materi, seperti bagaimana analisis peluang usaha dapat membantu memulai bisnis kecil.• Menggembirakan:<ul style="list-style-type: none">○ Guru menampilkan video inspiratif tentang UMKM lokal atau permainan ice-breaker (misalnya, tebak peluang usaha dari produk lokal).○ Guru menjelaskan rancangan kegiatan (observasi, diskusi, proyek) untuk memotivasi partisipasi aktif.
Kegiatan Inti	
	<p>2. Inti (24 jp, dibagi ke 6 pertemuan)</p> <p>Pertemuan 1–3 (TP 1: Menganalisis peluang usaha dan perencanaan usaha, 14 jp)</p> <ul style="list-style-type: none">• Memahami (5 jp):<ol style="list-style-type: none">a. Guru memfasilitasi diskusi kelompok tentang konsep kewirausahaan dan peluang usaha menggunakan studi kasus UMKM lokal (misalnya, warung makan atau kerajinan).b. Murid menganalisis peluang usaha di pasar lokal melalui observasi (misalnya, kebutuhan produk/jasa di pasar tradisional).



	<p>c. Guru menjelaskan business model canvas (BMC) sebagai alat perencanaan usaha dengan contoh sederhana.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mengaplikasi (6 jp):<ul style="list-style-type: none">a. Murid bekerja dalam kelompok untuk melakukan observasi pasar lokal (misalnya, pasar tradisional) dan mengidentifikasi peluang usaha.b. Murid menyusun BMC sederhana untuk ide usaha berdasarkan hasil observasi.c. Murid mempresentasikan BMC mereka dalam kelompok kecil untuk mendapatkan feedback.• Merefleksi (3 jp):<ul style="list-style-type: none">a. Murid menulis jurnal refleksi tentang proses analisis peluang usaha dan tantangan yang dihadapi.b. Guru memfasilitasi diskusi kelas untuk berbagi pengalaman observasi pasar.c. Murid menyusun rekomendasi perbaikan BMC berdasarkan feedback kelompok.
	<p>Pertemuan 4–6 (TP 2: Merancang pengelolaan sumber daya dan pemasaran, 14 jp)</p> <ul style="list-style-type: none">• Memahami (5 jp):<ul style="list-style-type: none">a. Guru menjelaskan pengelolaan sumber daya (manusia, finansial, teknologi) dengan contoh dari UMKM lokal.b. Murid menganalisis strategi pemasaran digital (misalnya, media sosial) melalui studi kasus (contoh: akun Instagram UMKM).c. Guru memandu simulasi penggunaan teknologi sederhana (Google Sheets) untuk perencanaan sumber daya.• Mengaplikasi<ul style="list-style-type: none">a. Murid bekerja dalam kelompok untuk merancang alokasi sumber daya (misalnya, tenaga kerja, anggaran) untuk ide usaha mereka.b. Murid membuat simulasi konten pemasaran digital (misalnya, postingan Instagram) untuk ide usaha mereka.c. Murid mempresentasikan rencana sumber daya dan pemasaran kepada kelas untuk feedback.



	<ul style="list-style-type: none">• Merefleksi<ol style="list-style-type: none">a. Murid menulis refleksi tentang efektivitas strategi pemasaran digital yang dirancang.b. Guru memfasilitasi diskusi kelompok untuk mengevaluasi alokasi sumber daya.c. Murid menyusun rencana perbaikan strategi berdasarkan feedback. <p>Kegiatan Penutup</p> <ul style="list-style-type: none">• Berkesadaran: Guru bersama murid menyimpulkan pembelajaran tentang pentingnya analisis peluang usaha dan pengelolaan sumber daya dalam kewirausahaan.• Bermakna: Guru memberikan penghargaan (misalnya, sertifikat partisipasi) untuk kontribusi murid dalam observasi dan proyek.• Menggembirakan: Guru menginformasikan rencana pembelajaran berikutnya (Modul 3: Pengenalan Inovasi dan Design Thinking) dan meminta murid mempersiapkan ide masalah lokal untuk design thinking.
--	--

Asesmen Pembelajaran	<p>. Asesmen pada Awal Pembelajaran (Formatif Awal)</p> <p>Jenis: 5 soal esai kontekstual</p> <p>Tujuan: Mengetahui pengetahuan awal murid tentang peluang usaha, perencanaan usaha, dan pemanfaatan teknologi dalam kewirausahaan.</p> <p>Waktu: 1 jp (45 menit)</p> <p>Soal Esai:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Jelaskan apa yang kamu pahami tentang peluang usaha. Berikan contoh peluang usaha yang kamu temui di lingkunganmu (misalnya, pasar atau lingkungan sekolah).2. Bagaimana perencanaan usaha dapat membantu keberhasilan sebuah bisnis? Berikan contoh dari usaha kecil yang kamu kenal.3. Apa peran teknologi dalam pemasaran usaha kecil? Berikan contoh penggunaan teknologi di lingkunganmu (misalnya, media sosial).4. Sebutkan tiga sumber daya yang diperlukan untuk memulai usaha kecil. Mengapa sumber daya tersebut penting?
-----------------------------	---



	5. Jika kamu ingin memulai usaha di lingkunganmu, peluang usaha apa yang akan kamu pilih, dan bagaimana kamu akan memasarkannya?		
Indikator Penilaian:			
No	Soal	Indikator Penilaian	Skor Maksimum
1	Peluang usaha	- Menjelaskan konsep peluang usaha dengan benar. - Memberikan contoh kontekstual yang relevan. - Penjelasan logis dan terstruktur.	20
2	Perencanaan usaha	- Menjelaskan pentingnya perencanaan usaha. - Memberikan contoh relevan dari usaha kecil. - Penjelasan jelas dan mendukung.	20
3	Teknologi dalam pemasaran	- Menjelaskan peran teknologi dalam pemasaran. - Memberikan contoh penggunaan teknologi yang spesifik. - Penjelasan relevan dengan konteks lokal.	20
4	Sumber daya usaha	- Menyebutkan tiga sumber daya yang relevan. - Menjelaskan pentingnya sumber daya dengan logis. - Penjelasan terstruktur.	20
5	Pilihan peluang usaha	- Mengidentifikasi peluang usaha yang realistik. - Menjelaskan strategi pemasaran yang kreatif. - Penjelasan kontekstual dan terperinci.	20
Total Skor			100

Pedoman Penskoran:

- Setiap indikator dinilai dari 0–6,6 (maksimum 20 per soal, dibagi 3 indikator).
- Skor 6,6: Sangat baik (lengkap, jelas, kontekstual); 5: Baik (lengkap, cukup jelas); 3,3: Cukup (kurang lengkap); 0: Tidak memenuhi indikator.
- Skor total dikonversi ke skala 0–100.



2. Asesmen pada Proses Pembelajaran (Formatif Proses)

Jenis: 2 tugas proyek relevan

Tujuan: Menilai kemajuan belajar murid dalam menganalisis peluang usaha dan merancang pengelolaan sumber daya/pemasaran.

Waktu: Terintegrasi dalam kegiatan inti (Pertemuan 1–6).

Tugas Proyek 1: Analisis Peluang Usaha dan Business Model Canvas

- **Deskripsi:** Murid dalam kelompok (4–5 orang) melakukan observasi pasar lokal (misalnya, pasar tradisional) untuk mengidentifikasi peluang usaha, lalu menyusun business model canvas (BMC) sederhana untuk ide usaha tersebut. Kelompok mempresentasikan BMC kepada kelas.
- **Durasi:** 6 jp (Pertemuan 1–3).
- **Rubrik Penilaian:**

Kriteria	Sangat Baik (25–20)	Baik (19–15)	Cukup (14–10)	Kurang (9–0)
Analisis Peluang Usaha	Analisis mendalam, mengidentifikasi peluang usaha yang realistik dengan data pasar lokal.	Analisis cukup mendalam, peluang usaha relevan namun kurang data.	Analisis terbatas, peluang usaha kurang jelas.	Analisis tidak relevan atau tidak ada.
BMC	BMC lengkap, terstruktur, mencakup semua elemen (value proposition, customer segments, dll.).	BMC cukup lengkap, beberapa elemen kurang terperinci.	BMC tidak lengkap atau tidak terstruktur.	BMC tidak sesuai atau tidak dibuat.
Presentasi	Presentasi jelas, meyakinkan, dan didukung data observasi.	Presentasi cukup jelas, namun kurang meyakinkan.	Presentasi kurang terstruktur.	Presentasi tidak jelas atau tidak dilakukan.
Kolaborasi	Semua anggota kelompok berkontribusi aktif dan harmonis.	Sebagian besar anggota berkontribusi.	Kontribusi anggota terbatas.	Tidak ada kolaborasi efektif.
Skor Maksimum				100

Tugas Proyek 2: Rancangan Sumber Daya dan Pemasaran Digital

- **Deskripsi:** Murid dalam kelompok merancang alokasi sumber daya (manusia, finansial, teknologi) untuk ide usaha mereka dan membuat simulasi konten pemasaran digital (misalnya, postingan Instagram atau WhatsApp). Kelompok mempresentasikan rencana kepada kelas.
- **Durasi:** 6 jp (Pertemuan 4–6).
- **Rubrik Penilaian:**



Kriteria	Sangat Baik (25–20)	Baik (19–15)	Cukup (14–10)	Kurang (9–0)
Pengelolaan Sumber Daya	Rancangan sumber daya realistik, terperinci, dan mendukung ide usaha.	Rancangan cukup realistik, namun kurang terperinci.	Rancangan kurang realistik atau tidak lengkap.	Rancangan tidak relevan atau tidak ada.
Pemasaran Digital	Konten pemasaran kreatif, menarik, dan sesuai dengan target pasar.	Konten cukup kreatif, namun kurang menarik.	Konten sederhana, kurang relevan.	Konten tidak sesuai atau tidak dibuat.
Presentasi	Presentasi jelas, meyakinkan, dan didukung visual yang baik.	Presentasi cukup jelas, namun kurang meyakinkan.	Presentasi kurang terstruktur.	Presentasi tidak jelas.
Kolaborasi	Semua anggota kelompok berkontribusi aktif dan harmonis.	Sebagian besar anggota berkontribusi.	Kontribusi anggota terbatas.	Tidak ada kolaborasi efektif.
Skor Maksimum				100

3. Asesmen pada Akhir Pembelajaran (Sumatif)

Jenis: 20 soal pilihan ganda (5 opsi) dan 10 soal esai.

Tujuan: Menilai pencapaian hasil belajar murid terkait analisis peluang usaha, perencanaan usaha, pengelolaan sumber daya, dan pemasaran berbasis teknologi.

Waktu: 2 jp (90 menit).

Kisi-Kisi Soal Sumatif:

No	Tujuan Pembelajaran	Indikator	Jumlah Soal	Jenis Soal	Bobot Skor
1	Menganalisis peluang usaha dan perencanaan usaha	Menjelaskan konsep peluang usaha. Menganalisis elemen business model canvas. Mengidentifikasi peluang usaha lokal.	10 PG, 5 Esai	PG, Esai	PG: 10 x 3 = 30 Esai: 5 x 7 = 35
2	Merancang pengelolaan sumber daya dan pemasaran	Menjelaskan pengelolaan sumber daya. Merancang strategi pemasaran digital. Mengintegrasikan teknologi dalam usaha.	10 PG, 5 Esai	PG, Esai	PG: 10 x 3 = 30 Esai: 5 x 7 = 35
Total			20 PG, 10 Esai		100



Soal Pilihan Ganda:

1. Apa yang dimaksud dengan peluang usaha dalam kewirausahaan?
 - a. Keuntungan finansial dari usaha
 - b. Situasi yang memungkinkan pengembangan bisnis baru
 - c. Strategi pemasaran untuk produk tertentu
 - d. Pengelolaan sumber daya manusia
 - e. Analisis keuangan usaha

Jawaban: b

2. Elemen utama dalam business model canvas adalah...

- a. Laporan keuangan dan anggaran
- b. Value proposition dan customer segments
- c. Desain produk dan prototype
- d. Strategi distribusi dan logistik
- e. Analisis risiko dan mitigasi

Jawaban: b

3. Mengapa analisis pasar penting dalam mengidentifikasi peluang usaha?

- a. Untuk menentukan harga produk
- b. Untuk memahami kebutuhan pelanggan dan kompetitor
- c. Untuk menyusun laporan keuangan
- d. Untuk mengelola sumber daya teknologi
- e. Untuk membuat konten pemasaran

Jawaban: b

4. Sumber daya manusia dalam usaha kecil berperan untuk...

- a. Menyusun laporan keuangan
- b. Melaksanakan operasional usaha
- c. Membuat prototype produk
- d. Menganalisis tren pasar
- e. Menentukan target pemasaran

Jawaban: b

5. Apa keuntungan utama menggunakan media sosial untuk pemasaran usaha kecil?

- a. Mengurangi biaya operasional
- b. Menjangkau target pasar secara luas dan hemat biaya
- c. Mengelola sumber daya finansial
- d. Meningkatkan kualitas produk



- e. Mengurangi risiko usaha

Jawaban: b

6–20. (Soal serupa dengan variasi konteks tentang peluang usaha, perencanaan usaha, sumber daya, dan pemasaran digital, misalnya, analisis BMC, strategi pemasaran, atau penggunaan teknologi.)

Soal Esai:

1. Jelaskan konsep peluang usaha dan berikan contoh peluang usaha di lingkungan lokalmu (misalnya, pasar tradisional).
2. Bagaimana business model canvas membantu wirausaha dalam merencanakan usaha? Jelaskan dua elemen utama BMC.
3. Sebutkan tiga langkah dalam menganalisis peluang usaha di pasar lokal. Berikan contoh penerapannya.
4. Jelaskan pentingnya pengelolaan sumber daya dalam usaha kecil. Berikan contoh alokasi sumber daya untuk usaha kuliner.
5. Bagaimana teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan pemasaran usaha kecil? Berikan contoh strategi pemasaran digital.
6. Analisis peluang usaha untuk produk ramah lingkungan di lingkunganmu. Apa keunggulan kompetitifnya?
7. Jelaskan bagaimana perencanaan usaha dapat mencegah kegagalan bisnis. Berikan contoh kasus nyata.
8. Rancang strategi pemasaran digital untuk usaha kecil (misalnya, warung makan) menggunakan media sosial.
9. Jelaskan peran sumber daya teknologi dalam mendukung operasional usaha kecil. Berikan contoh.
10. Jika kamu memulai usaha kecil, bagaimana kamu akan mengelola sumber daya dan memasarkannya?

Kunci Jawaban Esai:

1. **Peluang usaha:** Situasi yang memungkinkan pengembangan bisnis baru berdasarkan kebutuhan pasar. Contoh: Membuka jasa pengiriman makanan dari pasar tradisional.
Skor: 7 (3 untuk konsep, 2 untuk contoh, 2 untuk kejelasan).
2. **BMC:** Alat untuk merencanakan usaha dengan elemen seperti value proposition (nilai yang ditawarkan) dan customer segments (target pasar).
Skor: 7 (3 untuk penjelasan BMC, 2 untuk elemen, 2 untuk relevansi).



3. **Langkah analisis:** Observasi pasar, identifikasi kebutuhan, analisis kompetitor. Contoh:

Observasi kebutuhan makanan sehat di pasar.

Skor: 7 (3 untuk langkah, 2 untuk contoh, 2 untuk kejelasan).

4. **Pengelolaan sumber daya:** Memastikan efisiensi operasional. Contoh: Mengalokasikan tenaga kerja untuk memasak dan pelayanan di warung makan.

Skor: 7 (3 untuk penjelasan, 2 untuk contoh, 2 untuk kejelasan).

5. **Teknologi pemasaran:** Meningkatkan jangkauan pasar. Contoh: Menggunakan Instagram untuk mempromosikan menu warung makan.

Skor: 7 (3 untuk penjelasan, 2 untuk contoh, 2 untuk kejelasan).

6–10. (Jawaban serupa dengan fokus pada analisis, penerapan, dan contoh kontekstual.)

Pedoman Penskoran Sumatif:

- **Pilihan Ganda:** 3 poin per soal benar, total $20 \times 3 = 60$ poin.
- **Esai:** 7 poin per soal (3 untuk penjelasan utama, 2 untuk contoh, 2 untuk kejelasan/relevansi), total $10 \times 7 = 70$ poin.
- **Skor Total:** 130 poin, dikonversi ke skala 0–100 (Skor Akhir = (Skor Total/130) x 100).
- **Kriteria Konversi:**
 - 85–100: Sangat Baik
 - 70–84: Baik
 - 55–69: Cukup
 - <55: Kurang

Nganjuk, 14 Juli 2025

Mengetahui,
Kepala Sekolah

Waka Kurikulum

Guru Mapel KIK

Harbudi Susilo, M.Pd
NIP 197707042008011010

Moh. Najmudin,S.Kom, M.Pd
NIP 19820112200931004

Mochamad Khoirudin S.Pd
NIP 198401012024211025

