Lembar Kerja Peserta Didik

LKPD

Bisnis Online



Nama : .....

Kelas : .....

LIVEWORKSHEETS

Petunjuk Pengerjaan LKPD

1. Mulailah kegiatan belajar dengan doa agar diberikan kemudahan dalam memahami materi.
2. Tuliskan Nama Lengkap, Nomor Absen, dan Kelas pada kolom yang telah disediakan di halaman depan.
3. Pahami apa yang harus Anda kuasai setelah menyelesaikan lembar kerja ini.
4. Kerjakan setiap tugas secara berurutan. Jangan melompati bagian tertentu agar alur berpikir Anda tetap sistematis.
5. Siapkan alat tulis (pulpen, pensil, penghapus) atau alat pendukung lainnya (kalkulator, penggaris) jika diperlukan.
6. Jika sudah selesai mengerjakan, kalian bisa mengumpulkan hasil LKPD yang sudah lengkap pada guru.

LIVEWORKSHEETS

Lembar kerja peserta didik

Mata Pelajaran : Ekonomi
Kelas :XI
Materi :Bisnis online

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah menggalidari diri sendiri,mencari referensi, berdiskusi, refleksi terbimbing, studi kasus, elaborasi pemahaman, koneksi antar materi dan aksi nyata, peserta didik mampu, Memahami tentangruang lingkup operasional bisnis online

B. Capaian Pembelajaran

Peserta didik mampu memahami ruang lingkup operasional bisnis online, melakukan inventori, mengaplikasikan customer relationship, melakukan pengiriman barang dan membuat laporan pembelian dan penjualan online.

C. Materi Pembelajaran.

Bisnis OnLine Bisnis online adalah Semua bisnis yang di lakukan melalui website,media sosial, atau market place.Bisnis online salah satu bisnis yang banyak di minati ,di karenakan menguntungkan penjual maupun pembeli karena si pembeli dengan mudah berbelanja tanpa perlu keluar rumah.

LIVEWORKSHEETS

Lembar kerja peserta didik

1. Bisnis on line berdasarkan tempat penjualan

a.Bisnis online dari website sendiri

Website adalah Kumpulan halaman yang di gunakan untuk menampilkan informasi teks,gambar,animasi suara atau gabunganyang saling terhubung dan dapat di akses di seluruh dunia selama terkoneksi ke jaringan internet.

b. Bisnisonline di marketplace Marketplace adalah platform(sebuah wadah digital yang di pakai manusia untuk berbagai keperluan) yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli di internet.

2. Bisnis online berdasarkan sistemnya

a.Bisnis online dropship

Dropship adalah sebuah sistem bisnis di mana seseorang yang menjalankan sistem bisnis ini melakukan penjualan barang tanpa melakukan stock barang hampir seperti reseller .

3. Bisnis onlineyang paling di minati

a.Bisnis Fashion

Bisnis fashion ini adalah bisnis yang menjual baju secara on line

b.Bisnis kuliner

Bisnis kuliner on line adalah bisnis yang meng nampilkan berbagaimacam makanan yang di upload di online

LIVEWORKSHEETS

Lembar kerja peserta didik

C. Bisnis jasa

Bisnis jasa adalah menawarkan usaha berupa jasa untuk menghasilkan uang . Dalam bisnis on linekita memerlukan content marketing .Mengapa demekian ? Supaya lita bisa memahami marketing chanel dan chanel mana yang harus di gunakanuntuk meningkatkan tujuan pemasaran konten kita.Singkatnya marketing chanel adalah berbagai alat dan platform yang kita gunakan untuk berkomunikasi dengan target audience bisnis kita.

Tujuan utama dari penggunaan marketing chanel adalah untuk menciptakan hubungan yang baik antara perusahaan sebagai produsen produk atau layanan dan calon pelanggan yang mungkin ingin membelinya. Ada empat tipe dasar marketing chanel:

1.Penjualan langsungatau direct selling, di mana produk di pasarkan dan di jual langsung ke pelanggan tanpa lokasi ritel tetap.

2.Penjualan melaluiperantara ,di mana produk di produksi di titik asal dan di jual ke pelanggan melalui bnatuan perantara ,seperti agen, broker,grosir dan toko ritel.

3.Distribusi ganda atau dual distribution , dimana perusahaan menggabungkan beberapa jenis chanel untuk menjual produk ke pengguna akhir. Ini berarti bahwa perusahaan menjual secara langsung ke pelanggan dan juga melakukan bisnis dengan grosir dan pengeceryang menjual ke pelanggan melalui jaringan distribusi mereka sendiri.

LIVEWORKSHEETS

Lembar kerja peserta didik

4.Pemasaran terbalikatau reverse marketing,di mana produk berpindahdari pelanggan kembalike perusahaan .kasus umum reverse marketing meliputi daur ulang produk dan penarikan produk Dalam marketingchanel yang perlu di perhatikan adanya marketing mix yaitu produk,harga ,tempat dan promosi .

Adapun beberapa digital marketing chanel :

1. Website dan blog,dimana alat marketing automation dapat di gunakan untuk memberikan landingpage yang di sesuaikan dan salianan penjualan tergantung di mana pelanggan bearsal,informasi apa yang telah di kumpulkan tentang pelanggan dan apakah mereka cocok dengan buyer personal yang sebelumnya telah perusahaan tentukan .
2. Search Engine,merupakan salah satu mesin pencariadalah salah satu marketing chanel yang paling penting untuk kamu bisa promosikan bisnis.
3. Email marketing ,sebesar sebagian orang yang trhubungdengan internet pasti memiliki email .Inilah yang membuat Email marketing adalahsalah satu chanel marketing terbaikuntuk berkomunikasi langsung dengan pelanggan .
4. Media Sosial , merupakan salah satu saluranpemasaran yang palinghemat biaya untuk brand atau perusahaan yang ingin tetap menjadi yang teratas di benak calon pelanggan dengan menyediakan konten yang menarik dan informatif , misal Instagram ,focebook.

LIVEWORKSHEETS

Lembar kerja peserta didik

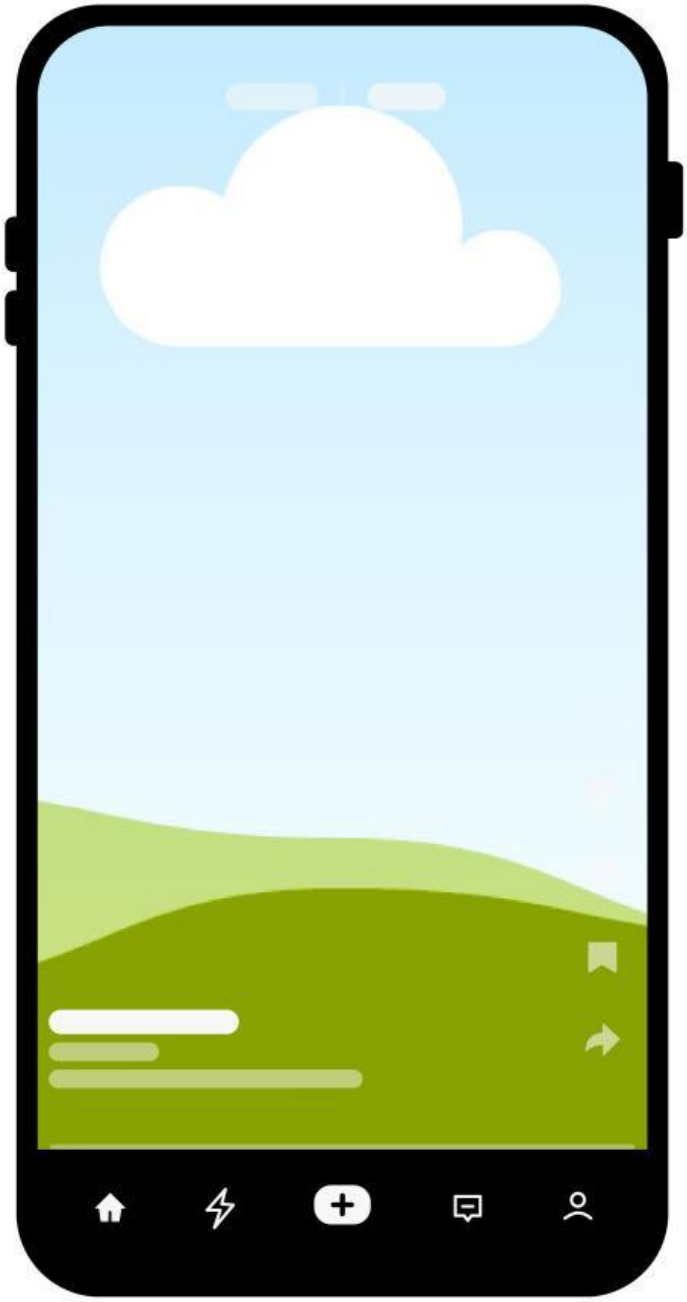
5. Content Marketing,content marketing chanel adalahtentang menghasilkan materiyang informatif dan menarik yang membantu pelanggan memecahkan masalah dan memposisikan diri sebagai otoritas.
6. Video Marketing,dimana video marketing chanel adalah formatmedia teratas yang disukai oleh hampir 69% pelanggan media digital dalam mempelajari tentangapa yang brand tawarkan ,misalfacebook,youtube,tiktok.

LIVEWORKSHEETS

Vidio Pembelajaran

Untuk memahami materi ini tolong simak vidio berikut:

KLIK VIDIO UNTUK MENONTON...



LIVEWORKSHEETS

Pilihan Ganda

1. Model bisnis di mana seseorang menjual produk milik orang lain tanpa harus menyetok barang dan pengiriman dilakukan langsung oleh supplier kepada pembeli disebut...
A. Reseller
B. Dropshipping
C. Affiliate Marketing
D. Inventory Management

2. Dalam strategi Digital Marketing, apa yang dimaksud dengan SEO (Search Engine Optimization)?
A. Praktik membayar iklan agar muncul di baris pertama mesin pencari.
B. Proses optimasi website agar mendapatkan peringkat tinggi di hasil pencarian organik.
C. Teknik mengirimkan promosi secara massal melalui surat elektronik.
D. Strategi mengelola konten di media sosial untuk meningkatkan interaksi.

3. Manakah dari berikut ini yang merupakan indikator utama (Key Performance Indicator) untuk mengukur keberhasilan sebuah konten promosi dalam mendapatkan klik dibandingkan jumlah tayang? A. Bounce Rate
B. Conversion Rate
C. Click-Through Rate (CTR)
D. Retention Rate

LIVEWORKSHEETS

Pilihan Ganda

4. Sebuah perusahaan menggunakan jasa influencer untuk mempromosikan produknya di Instagram. Strategi ini secara spesifik dikenal sebagai...
A. Search Engine Marketing
B. Content Marketing
C. Social Media Marketing
D. Influencer Marketing

5. Apa fungsi utama dari "Landing Page" dalam sebuah kampanye iklan bisnis online?
A. Menampilkan seluruh katalog produk yang dimiliki perusahaan.
B. Menjadi halaman profil tentang sejarah berdirinya perusahaan.
C. Mengarahkan pengunjung untuk melakukan tindakan spesifik (seperti membeli atau mendaftar).
D. Sebagai wadah untuk menampung keluhan dan layanan pelanggan.

6. Keunggulan utama dari model bisnis "Affiliate Marketing" bagi seorang pemasar (affiliate) adalah...
A. Mendapatkan komisi hanya jika berhasil melakukan penjualan melalui link khusus.
B. Memiliki kontrol penuh atas harga dan branding produk.
C. Mendapatkan gaji tetap bulanan dari pemilik produk.
D. Tidak perlu melakukan promosi karena sistem sudah otomatis.

LIVEWORKSHEETS

Pilihan Ganda

7. Istilah "Copywriting" dalam dunia bisnis online merujuk pada...
A. Kegiatan menyalin konten kompetitor untuk digunakan kembali.
B. Teknik menulis naskah iklan yang bertujuan membujuk pembaca agar mengambil tindakan.
C. Proses pendaftaran hak cipta (copyright) atas sebuah merek dagang.
D. Pengaturan teknis pengkodean (coding) pada sebuah website toko online

8. Perbedaan mendasar antara Marketplace (seperti Shopee/Tokopedia) dengan Online Shop (Toko Online Mandiri) adalah...
A. Marketplace memerlukan modal lebih besar daripada toko online mandiri.
B. Toko online mandiri memberikan kontrol penuh atas branding dan data pelanggan, sedangkan marketplace tidak.
C. Produk di marketplace lebih berkualitas dibandingkan toko online mandiri.
D. Marketplace hanya bisa diakses melalui aplikasi, sedangkan toko online hanya melalui browser.

9. Mengapa "Analisis Kompetitor" dianggap sangat penting sebelum memulai bisnis online?
A. Agar bisa meniru semua strategi yang dilakukan oleh pesaing.
B. Untuk memastikan tidak ada orang lain yang menjual produk yang sama.
C. Untuk mengidentifikasi celah pasar (niche) dan menentukan keunikan produk (USP).
D. Supaya bisa menjatuhkan harga kompetitor serendah mungkin.

LIVEWORKSHEETS

Pilihan Ganda

10. Apa yang dimaksud dengan "Conversion Rate" dalam laporan statistik toko online?
A. Persentase jumlah pengunjung yang kembali lagi ke website di hari berikutnya.
B. Kecepatan loading website saat diakses oleh pengguna.
Persentase pengunjung yang melakukan pembelian dari tota seluruhan pengunjung.
Jumlah pengikut baru di media sosial dalam periode satu ulan.

Essay

Berdasarkan pemahamanAnda setelah mengikutidan empelajari materi kali ini, coba jelaskan kembali pengertian ari Bisnis online?

Jelaskan keuntungan dengan penjualan dengan menggunaka edia online!

Sebutkan fungsi dan manfaatBisnis online dengan enggunakan websitesendiri!

4. Sebutkan Jenis – jenis bisnis online!

5. Jelaskan perbedaanbisnis online berdasarkan tempat penjualan degan bisnis on line berdasarkan sistem !

LIVEWORKSHEETS