KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI REPUBLIK INDONESIA
BADAN STANDAR, KURIKULUM, DAN ASESMEN PENDIDIKAN
PUSAT KURIKULUM DAN PEMBELAJARAN

Modul Ajar Pendidikan Kejuruan

Bidang Keahlian
Kesehatan dan Pekerjaan Sosial

Mata Pelajaran
Projek Kreatif dan Kewirausahaan

Menyusun Perencanaan Usaha Layanan Jasa Perawatan Wajah



Fase F | Kelas XI

Menyusun Perencanaan Usaha Layanan Jasa Perawatan Wajah

Modul Ajar Pendidikan Kejuruan Bidang Keahlian Kesehatan dan Pekerjaan Sosial
Mata Pelajaran Projek Kreatif dan Kewirausahaan

Pengarah
Kepala Badan Standar, Kurikulum, dan Asesmen Pendidikan
Kementerian Pendidikan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi
Anindito Aditomo

Penanggung Jawab
Plt. Kepala Pusat Kurikulum dan Pembelajaran
Badan Standar, Kurikulum, dan Asesmen Pendidikan
Kementerian Pendidikan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi
Zulfikri

Penyusun
Reza Virginia (SMK Muhammadiyah 3 Metro Lampung)

Penelaah
M. Heru Iman Wibowo (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Yogi Anggraena (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Sandra Novrika (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Eskawati Musyarofah Bunyamin (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Taufiq Damarjati (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Fera Herawati (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Laurentius Yulius Juih (Pusat Kurikulum dan Pembelajaran)
Sumidi (Praktisi Pendidikan)
Tresi Tiara Intania Fatimah (SMK TI Pembangunan Cimahi)
Agustina Kastini (SMKS Maju Besitang)
Yusniar Siregar (Poltekes Kemenkes Medan)

Desainer Sampul
<DesainerCover>Joko Setiyono

M O D U L A J A R

DASAR-DASAR LAYANAN KESEHATAN

SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

PROJEK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN (PKK)

"MENYUSUN PERENCANAAN USAHA LAYANAN JASA PERAWATAN WAJAH"

Fase F - Kelas XI
Semester 1



A. IDENTITAS MODUL

Nama Penyusun	Reza Virgina Putri, S.Kep
Program/Konsentrasi Keahlian	Layanan Kesehatan
Instansi	SMK Muhammadiyah 3 Metro, Lampung
Tahun Pelajaran	
Fase/Kelas/Semester	(F) / Kelas (XI, XII) / Semester (III, IV, V / VI)
Alokasi waktu	5 JP (Menyesuaikan masing - masing keadaan sekolah)
Jumlah Pertemuan	3 Pertemuan (3 x 45 menit)
Sarana	Buku ajar, modul ajar, internet / wifi
Prasarana Pembelajaran	Buku catatan, pena, papan tulis, spidol, proyektor, powerpoint, laptop

B. PROFIL PELAJAR PANCASILA

Setelah Peserta Didik mengikuti pembelajaran, dimensi Profil Pelajar Pancasila yang diharapkan berkembang adalah :

1. Mandiri

   Modul ajar ini menekan pada kemandirian dalam belajar, sehingga Peserta didik dapat mengembangkan gagasan atas pengembangan dirinya yang tercermin dalam kemampuan untuk bertanggung jawab, memiliki rencana strategis, melakukan tindakan dan merefleksikan proses dan hasil pengalamannya.
2. Kreatif

   Modul ajar ini mengarahkan peserta didik kepada pembelajaran proses yang sesuai dengan minat peserta didik dalam penentuan produk hasil akhir. Dengan demikian, Peserta didik mampu membuat karya yang inovatif sesuai dengan minat peserta didik.
3. Bernalar Kritis

   Modul ajar ini mengarahkan peserta didik mampu berpikir secara objektif dan sistematis dengan mempertimbangkan berbagai aspek berdasarkan data dan fakta yang relevan sehingga dapat membuat keputusan yang tepat dan berkontribusi memecahkan masalah dalam kehidupan, serta terbuka dengan inovasi baru.

C. KEMAMPUAN PRASARAT

-

D. PEMBELAJARAN

Tujuan Pembelajaran dan Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran

TUJUAN PEMBELAJARAN	KRITERIA KETERCAPAIAN TUJUAN PEMBELAJARAN
3. Menetapkan jenis usaha layanan jasa Perawatan wajah	3.1 Mengidentifikasi jenis - jenis perawatan wajah 3.2 Mengidentifikasi permintaan layanan

	perawatan wajah 3.3 Mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada 3.4 Mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah 3.5 Mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan

E. RENCANA ASESMEN

1. Asesmen Awal

Asesmen awal dilakukan untuk mengidentifikasi kemampuan awal peserta didik, perangkat asesmen yang digunakan dapat berupa ; Bentuk asesmen awal tidak harus bentuk tes tertulis, dapat menggunakan daftar pertanyaan lisan, kuis dan lainnya. Prinsip penetapan perangkat asesmen adalah dapat dilakukan dalam waktu yang singkat, hasilnya bisa dijadikan untuk pengelompokkan kemampuan awal peserta didik.

2. Asesmen Proses (Asesmen Formatif)

Penilaian atau asesmen formatif bertujuan untuk memantau dan memperbaiki proses pembelajaran serta mengevaluasi pencapaian tujuan pembelajaran yang akan dilaksanakan pada setiap KKTP.

3. Asesmen Akhir (Asesmen Sumatif)

Penilaian atau asesmen sumatif bertujuan untuk menilai pencapaian hasil belajar Peserta Didik pada setiap akhir tujuan pembelajaran sebagai dasar penetapan pencapaian kompetensi sesuai tujuan pembelajaran.

No.	KRITERIA KETERCAPAIAN TUJUAN PEMBELAJARAN	Instrumen Asesesmen		
		Awal	Proses	Akhir/ Sumatif
3.1	Mengidentifikasi jenis - jenis perawatan wajah	Daftar Pertanyaan	Cheklist Observasi	Projek dengan Checklist Observasi
3.2	Mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah	Daftar Pertanyaan	Cheklist Observasi	Projek dengan Checklist Observasi
3.3	Mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada	Daftar Pertanyaan	Cheklist Observasi	Projek dengan Checklist Observasi

3.4	Mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah	Daftar Pertanyaan	Cheklist Observasi	Projek dengan Checklist Observasi
3.5	Mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan	Daftar Pertanyaan	Cheklist Observasi	Projek dengan Checklist Observasi

*) Sesuaikan dengan KKTP dan instrument tes yang digunakan.

F. LANGKAH PEMBELAJARAN
PERTEMUAN KE- 1

1. Pendahuluan / Pembukaan

1.1 Peserta didik didampingi guru menyiapkan lingkungan belajar yang kondusif, cek kebersihan lingkungan kelas, menyampaikan salam pembuka serta berdo'a bersama sebelum kegiatan pembelajaran dilaksanakan. Selanjutnya salah satu peserta didik sebagai perwakilan kelas menyampaikan laporan presensi kehadiran siswa dan jika ada siswa yang sakit perwakilan peserta didik memimpin berdo'a bersama untuk kesembuhannya.

1.2 Pertanyaan pemantik :
   a. Apakah anda mengetahui tentang banyaknya kebutuhan layanan perawatan wajah?
   b. Berapa banyak ibu - ibu dan bapak – bapak melakukan perawatan wajah?

1.3 Peserta didik menerima penjelaskan tujuan pembelajaran yaitu menetapkan jenis usaha layanan jasa perawatan wajah.

1.4 Peserta didik menerima penjelasan Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (KKTP) yang akan dipelajari.

1.5 Peserta didik menerima penjelasan tentang perancangan strategi pembelajaran yang akan dilakukan.

1.6 Peserta didik menerima rancangan penilaian pembelajaran yang akan dilaksanakan.

1.7 Peserta didik mengikuti asesmen awal dengan tes tulis dan daftar pertanyaan berupa Lembar Asesmen Awal Peserta Didik dengan mengisi tanda ceklis, dibawah ini :

LEMBAR ASESMEN AWAL

Berilah tanda ceklis sesuai dengan kemampuan Anda!

LEMBAR OBSERVASI				
Nama :				
Kelas :				
No	**Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran**	**Indikator**	**Pencapaian**	
			Ya	**Tidak**
1	Mengidentifikasi jenis - jenis perawatan wajah	Saya mengetahui beberapa jenis layanan perawatan	V	

		wajah yaitu *Facial, Chemical Peeling,* Laser, *Microneedling,* Totok Wajah, *Filler, Mesotherapy* dan *Intense Pulse Light* (IPL).		
		Saya mengetahui beberapa jenis layanan perawatan wajah yaitu *Facial, Chemical Peeling,* Laser, *Microneedling, Cream bath,* Totok Wajah, *Mesotherapy, Filler* dan *Intense Pulse Light* (IPL).		V
2	Mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah	Saya mengetahui untuk mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah harus menganalisis pasar dan *forecasting demand* (peramalan).	V	
		Saya mengetahui untuk mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah harus menganalisis pasar.		V
3	Mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada	Saya mengetahui bahwa menentukan pangsa pasar layanan perawatan wajah dapat ditetukan dengan menghitung pangsa pasar berdasarkan volume dan berdasarkan nilai penjualannya.	V	
		Saya mengetahui bahwa menentukan pangsa permintaan layanan perawatan wajah dengan mengamati kebutuhan diri sendiri.		V
4	Mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah	Saya mengetahui potensi yang ada didalam sekolah yaitu sumber daya, sumber daya manusia (SDM), sumber dana dan proses.	V	
		Saya mengetahui potensi yang ada didalam sekolah yaitu sumber daya manusia (SDM), sumber dana dan proses.		V
5	Mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan	Saya mengetahui cara mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan	V	

	dikembangkan	dikembangkan dengan cara memilih topik presentasi, mengenali kebutuhan audiens, menentukan tujuan presentasi, menentukan pesan utama yang akan disampaikan, menyusun isi pesentasi yang akan disampaikan, menyusun pembukaan dan penutupan presentasi layanan jasa dan membuat catatan pesan presentasi.		
		Saya mengetahui cara mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan dengan cara mengenali kebutuhan audiens, menentukan tujuan presentasi, menentukan pesan utama yang akan disampaikan, menyusun isi pesentasi yang akan disampaikan, menyusun pembukaan dan penutupan presentasi layanan jasa dan membuat catatan pesan presentasi.		V
TOTAL			**4**	**4**

Keterangan :

- Peserta didik masuk dalam kelompok “Sangat Siap” jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan empat kolom “YA” dan empat kolom terisi “TIDAK”
- Peserta didik masuk dalam kelompok “Siap” jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan tiga kolom “YA” dan lima kolom terisi “TIDAK”
- Peserta didik masuk dalam kelompok “Belum Siap” jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan dua kolom “YA” dan enam kolom terisi “TIDAK”

HASIL PEMETAAN KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK

NO	**NAMA**	**KONDISI KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK**		
		BELUM SIAP	**SIAP**	**SANGAT SIAP**
1	Siswa 1			
2	Siswa 2			
3	Dst.			

RENCANA TINDAK LANJUT ASESMEN AWAL PESERTA DIDIK

PENGELOMPOKAN PESERTA DIDIK		
Kelompok Belum Siap	**Kelompok Siap**	**Kelompok Menguasai**
Peserta didik belum menguasai pengetahuan tentang jenis – jenis perawatan wajah, permintaan layanan perawatan wajah, pangsa permintaan, potensi sumber daya internal sekolah dan mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan	Peserta didik menguasai sebagian pengetahuan tentang jenis – jenis perawatan wajah, permintaan layanan perawatan wajah, pangsa permintaan, potensi sumber daya internal sekolah dan mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan	Peserta didik sudah menguasai pengetahuan tentang jenis – jenis perawatan wajah, permintaan layanan perawatan wajah, pangsa permintaan, potensi sumber daya internal sekolah dan mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan

2. Inti

2.1 Aktivitas Pembelajaran

Dari hasil pemetaan awal peserta didik apabila hasilnya bervariasi untuk memudahkan pelaksanaan pembelajaran berdasarkan potensi sekolah maka strategi pembelajarannya akan menggunakan pendekatan tutor sebaya.

Untuk mencapai tujuan pembelajaran dan menanamkan dimensi Profil Pancasila kemandirian dan kreativitas serta dimensi gotong royong, maka langkah - langkah pembelajaran yang ditempuh, sebagai berikut :

a. Peserta didik mengidentifikasi jenis layanan perawatan wajah meliputi *Facial, Chemical Peeling,* Laser, *Microneedling,* Totok Wajah, *Mesotherapy, Filler* dan *Intense Pulse Light* (IPL).
b. Peserta didik mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah dengan riset pasar dan *forecasting demand* (peramalan permintaan).
c. Peserta didik mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada dengan menghitung pangsa pasar berdasarkan volume dan nilai penjualannya.
d. Peserta didik mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah dengan memiliki wawasan atau pengetahuan, pengalaman dalam dunia bisnis dan sumber daya manusia atau kreativitas.
e. Peserta didik mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan dengan memilih topik presentasi, mengenal kebutuhan audiens, tujuan presentasi, isi pesan utama, isi presentasi yang sudah tersusun, susunan pembukaan dan penutupan presentasi serta membuat catatan pesan presentasi.
f. Peserta didik melaksanakan tugas secara kelompok sesuai

lembar kerja untuk mengembangkan dimensi gotong royong.

g. Uraian materi :

1) Jenis – Jenis Perawatan Wajah

a) Konsep Layanan Perawatan Wajah

Perawatan kulit wajah adalah metode atau proses perawatan untuk memelihara kesehatan kulit dan mencegah maupun mengatasi berbagai masalah kulit wajah. Prosedur ini dapat dilakukan secara rutin, baik di rumah maupun di klinik estetika atau rumah sakit.

Perawatan wajah adalah perawatan wajah yang dilakukan dengan menggunakan tekanan atau pijatan agar wajah senantiasa terjaga kebersihannya, kesehatannya serta kecantikannya. Dimana perawatan wajah ini sangatlah penting yang dapat menghilangkan jerawat, menghilangkan noda hitam, menghilangkan kerutan, mecegah komedo dan menghilangkan sel kulit mati yang bertumpuk - tumpuk di pori - pori yang akan menyebabkan jerawat.

Klinik kecantikan adalah tempat yang menyediakan layanan berupa treatment yang dapat meningkatkan kecantikan. Beberapa treatment melibatkan tindakan medis dengan peralatan yang canggih. Berbeda dengan salon, di klinik kecantikan kamu akan dilayani oleh dokter kulit bersertifikat. Dokter kulit akan memeriksa dan memantau masalah kulit yang kamu miliki dan merawatnya secara komprehensif. Selama perawatan, kamu akan dibantu oleh terapis atau staf kecantikan bersertifikat.

b) Tujuan dan Manfaat Perawatan Wajah

Manfaat perawatan kulit wajah secara berkala antara lain mempertahankan kondisi kulit dari kerutan, keriput dan noda - noda pada kulit, meremajakan jaringan otot dan sel - sel kulit, memperbaiki kondisi kulit, misalnya kulit kasar dan menjadi lebih halus, mengobati dan mencegah kelainan - kelainan kulit wajah (Ermavianti, 2016).

Perawatan kulit wajah atau *facial care* memiliki tujuan yaitu untuk melakukan pembersihan secara mendalam pada wajah. Facial ini mengangkat sel - sel kulit mati, sisa kotoran dari debu, ataupun dari sisa tata rias yang biasanya akan membuat wajah terlihat menjadi lebih kusam dan berjerawat (Smart Aqila, 2012). Tujuan lain dari perawatan kulit wajah, yaitu :

- Meningkatkan kebersihan, kesehatan, kesegaran dan kecantikan kulit wajah dari kotoran - kotoran yang menempel baik karena karena riasan wajah, debu atau lapisan kulit mati.
- Mengatasi berbagai macam masalah pada kulit

wajah seperti jerawat, komedo, kulit kusam, flek pada kulit wajah dan tekstur kulit yang tidak rata.

- Memperbaiki kondisi kulit dari keriput dan kerutan kecil dari kulit kasar menjadi halus.
- Meningkatkan peredaran darah dan getah bening pada kulit wajah.
- Merangsang kembali kegiatan sel kulit wajah.

c) Karakteristik Perawatan Wajah

- Kulit Normal

  Kulit normal cendrung meudah dirawat. Kelenjar minyak pada kulit normal biasanya tidak bandel karena minyak (sebum) yang dikeluarkan seimbang, tidak berlebihan ataupun kekurangan. Meski demikian, kulit normal harus tetap dirawat agar selalu bersih, kencang, lembut dan segar. Jika tidak dibersihkan, kotoran pada kulit normal dapat menjadi jerawat. Selain itu kulit yang tidak dirawat akan mudah mengalamai penuaan dini seperti keriput dan tampilannya pun tampak lelah. Ciri - ciri kulit normal adalah kulitnya lembut, lembab, berembun, segar dan bercahaya, halus dan mulus, tanpa jerawat, elastic, serta tidak terlihat minyak yang berlebihan jiga tidak terlihat kering. Meskipun jika dilihat sepintas tidak bermasalah, kulit normal tetap harus dijaga dan dirawat dengan baik. Karena jika tidak dirawat, kekenyalan dan kelembaban kulit normal akan terganggu, terjadi penumpukan kulit mati dan kotoran dapat menyebabkan timbulnya jerawat.

  Perawatan kulit wajah tanpa masalah atau kulit jenis normal dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai pembersih, tetapi hindari bahan pembersih yang berkadar alkohol tinggi, bersifat alkalis dan bahan pembersih yang cenderung menimbulkan penyumbatan. Perawatan kulit normal dapat dilakukan setiap hari dan secara berkala. Perawatan kulit normal setiap hari, dilakukan setelah melakukan berbagai aktivitas, terutama setelah bepergian dan menjelang tidur, yaitu:

  - Pembersihan wajah dengan susu pembersih.
  - Usapkan handuk kecil atau waslap yang telah dicelupkan pada air hangat untuk mengangkat sisa susu pembersih
  - Bubuhkan *face lotion* pada sepotong kapas, kemudian tepuk - tepuk pada wajah dengan maksud untuk menyegarkan atau menutup pori - pori yang terbuka pada saat kulit wajah

dibersihkan dan perawatan dalam kulit wajah yang tidak bermasalah dapat dilakukan facial seminggu sekali.

- Kulit Berminyak

  Kulit berminyak banyak dialami oleh wanita di daerah tropis. Karena pengaruh hormonal, kulit berminyak biasa dijumpai pada remaja putri usia sekitar 20 tahun. Meski ada juga pada wanita usia 30 - 40 tahun yang mengalaminya. Penyebab kulit berminyak dikarenakan kelenjar minyak sangat produktif, hingga tidak mampu mengontrol jumlah minyak yang harus dikeluarkan. Kelenjar minyak pada kulit berminyak biasanya terletak di lapisan dermis, mudah terpicu untuk bekerja lebih aktif. Ini dikeranakan dari faktor internal yaitu faktor ginetik dan faktor hormonal. Dan faktor eksternalnya disebabkan oleh udara panas atau lembab dan makanan yang berminyak. Merawat kulit berminyak bukan berarti membuat kulit benar - benar bebas minyak, karena minyak pada kulit tetap diperlukan sebagi pelindung alami dari sengatan sinar matahari, bahan - bahan kimia yang terkandung dalam kosmetik maupun terhadap polusi.

  Kulit berminyak memerlukan perawatan khusus karena minyak yang berlebihan pada kulit wajah yang tidak dirawat akan menjadi media yang baik bagi pertumbuhan bakteri yang pada saat selanjutnya dapat menjadi jerawat, radang atau infeksi. Pada kulit berminyak, pori - pori kulit cenderung besar hingga mudah menyerap kotoran. Perawatan kulit berminyak bukan berarti membuat kulit benar - benar bebas minyak, tetapi menjaga agar kadar minyak tetap seimbang, dan kulit tetap dalam keadaan bersih, sehingga dapat menghambat timbulnya bakteri penyebab jerawat. Kulit sehat sedikit mengandung minyak, tetapi jika sekresi minyak berlebihan, selain memicu timbulnya komedo dan jerawat, juga dapat mengganggu penampilan. Gunakan kosmetik pembersihberbahan dasar air atau tipe O/W (kadar air lebih tinggi dari kadar minyak) dan hindari pembersih berbahan dasar deterjen maupun peringkas pori - pori berkadar alkohol tinggi. Perawatan kulit berminyak, di samping dilakukan setiap hari, juga dirawat setiap 3 - 4 hari. Perawatan setiap hari meliputi :

  - Pembersihan wajah dengan sabun khusus wajah yang mengandung sulfur atau pembersih berbentuk gel yang bebas minyak *(oil free).*

- Membubuhkan astringent (penyegar) untuk meringkaskan pori. Caranya, bubuhkan astringent pada sepotong kapas, tepuk - tepukkan pada wajah.

Perawatan 3 - 4 hari sekali dengan cara :

- Menguapi wajah atau mengompres seluruh wajah dengan handuk yang telah diuapi atau direndam dalam air hangat.
- Lakukan pengambilan jerawat dan komedo.
- Oleskan krim pemijat pada kulit wajah kemudian lakukan pemijatan dengan alat kecepatan tinggi selama + 5 menit.
- Angkat krim pemijat dengan menggunakan handuk yang telah dicelupkan dalam air hangat.
- Siapkan masker untuk kulit berjerawat. Oleskan campuran tersebut keseluruh wajah dengan bantuan kuas. Cara mengoleskan mulai dari dagu, pipi kanan, pipi kiri, hidung dan dahi.
- Biarkan masker mengering dengan sendirinya selama + 30 menit. Selama pemakaian masker istirahatlah agar diperoleh hasil yang maksimal. Khusus untuk kulit berjerawat, gunakan lampu *infraphy* (berwarna merah) selama + 3 menit pada saat masker setengah kering di wajah. Tutup kedua pelupuk mata dengan kapas yang telah dicelup dalam *boorwater.*
- Angkat masker dengan menggunakan handuk kecil atau waslap yang telah dicelupkan dalam air hangat sampai benar - benar bersih, kemudian taburi wajah dengan bedak jerawat.

- Kulit Kering

Kulit kering yaitu keseimbangan kadar minyak pada kulit kering cendrung terganggu, yakni kandungan lemak pada kulit kering sangat sedikit, sehingga pada kulit kering mudah terjadi penuaan dini yang ditandai keriput, mudah timbul noda hitam, kulit terlihat kasar dan bersisik serta terlihat lelah dan kusam. Oleh karna itu, maka perawatan kulit kering lebih bersifat pembersihan nutrisi, agar kadar minyak tetap seimbang dan kulit senantiasa terjaga kelembabannya. kulit kering memerlukan pembersihan lunak yaitu pembersihan yang mengandung pelembab seperti minyak zaitun atau pembersih yang berbentuk krim. hindari bahan pembersih berkadar alcohol tinggi. lakukan pemupukan kulit menggunakan pelembab yang mengandung gliserin, hyaluronic acid atau demithicone. Zat - zat yang terkandung dalam

pelembab tersebut merupakan humectant. Sifat humenctant yaitu menarik air dari dalam kulit dan dari uadara sekitar, sehingga proses dehidrasi kulit tidak berlanjut. Bahan pembersih untuk jenis kulit kering sebaiknya dipilih kosmetik yang berbahan dasar minyak atau oil - based

Kulit kering memiliki karakteristik yang cukup merepotkan bagi pemiliknya, karena pada umumnya kulit kering menimbulkan efek yang tidak segar pada kulit dan kulit pun cendrung terlihat keriput. Kulit kering memliki kadar minyak yang sangat rendah dan cendrung sensitive, sehingga terlihat kering karena kulit tidak mampu mempertahankan kelembabanya.

Ciri dari kulit adalah kulit terasa kaku seperti tertarik setelah mencuci muka dan akan mereda setelah dilapisi dengan krim pelembab. Kondisi kulit dapat menjadi lebih buruk apabila terkena angin, perubahan cuaca dari dingin ke panas atau sebaliknya. Garis atau kerutan sekitar pipi, mata dan sekitar bibir dapat muncul dengan mudah pada wajah yang berkulit kering. Berbagai faktor yang menyebabkan kulit menjadi kerning diantaranya: faktor genetic, kondisi truktur kulit, pola makan, faktor lingkungan dan penyakit kulit.

Perawatan kulit kering dilakukan setiap hari meliputi :

- Pembersihan wajah dan leher dengan krim pembersih yang mengandung *emollients* untuk mencegah dehidarasi. Angkat dengan menggunakan waslap yang telah dicelupkan dalam air hangat.
- Selanjutnya bubuhkan *face lotion* pada sepotong kapas, tepuk - tepik keseluruh wajah dan gunakan pelembab
- Perawatan kulit kering dilakukan secara rutin, antara 10 hari sekali dengan cara facial

- Kulit Sensitif

Diagnosa kulit sensitif didasarkan atas segala gejala - gejala penambahan warna dan reaksi cepat terhadap rangsangan. Kulit sensitif biasanya lebih tipis dari jenis kulit lainnya sehingga sangat peka terhadap hal - hal yang bisa menimbulkan alergi. Pembuluh darah kapiler dan ujung saraf pada kulit sensitif terletak sangat dekat dengan permukaan kulit. Jika terkenal alergi, reaksinya pun sangat cepat. Bentuk - bentuk reaksi pada kulit sensitif biasanya berupa bercak merah, gatal, iritasi hingga

luka. Jika tidak dirawat secara baik dan benar akan berdampak serius. Warna kemerahan pada kulit sensitif disebabkan alergi memicu pada pembuluh darah dan memperbanyak aliran darah ke permukaan kulit. Berdasrkan sifatnya, perawatan kulit sensitif ditunjukkan untuk melindungi kulit serta mengurangi dan menanggulangi iritasi. Kulit sensitif sering kali tidak dapat diamati secara langsung, diperlukan bantuan dokter kulit untuk memeriksannya dalam tes alergi imunologi.

Kulit sensitif biasanya lebih tipis dan sangat peka terhadap hal - hal yang dapat menimbulkan alergi. Pada kulit sensitif, pembuluh darah kapiler dan ujung saraf terletak sangat dekat dengan permukaan kulit, hingga kulit mudah terlihat kemerahan. Reaksi alergi pada kulit sensitive dapat berupa bercak merah, gatal, iritasi hingga luka yang jika tidak dirawat secara baik, akan berdampak serius. Oleh karena sifat - sifat tersebut, perawatan kulit sensitif lebih ditujukan untuk melindungi kulit serta mengurangi atau menanggulangi iritasi.

Perawatan kulit sensitif sebaiknya menggunakan pembersih berbentuk krim dan menghindari pemakaian alat pembersih berbentuk sikat. Selain pembersihan, lakukan penyegaran menggunakan lotion yang mengandung alkohol.

Perawatan kulit sensitif setiap hari dilakukan dengan cara :

- Membersihkan wajah dengan susu pembersih untuk kulit sensitive atau sabun wajah yang tidak mengandung soda, gel atau krim, misalnya *soap free beauty bars* atau *rinse off beauty wash.*
- Membubuhkan *face lotion*, caranya: basahi sepotong kapas dengan *face lotion*, kemudian tepuk - tepukkan ke seluruh wajah, setelah itu segera gunakan pelembab.
- Perawatan *incidental* dilakukan 10 hari sekali dengan facial.

- Kulit kombinasi atau kulit campuran

  Faktor genetik menyebabkan kulit kombinasi banyak ditemukan diasia. Banyak wanita timur terutama di daerah tropis yang emiliki kulit kombinasi yaitu kulit kering - berminyak atau kulit normal - berminyak pada kondisi tertentu kadang dijumpai kulit sensitive - berminyak. Kulit kombinasi terjadi jika kadar minyak pada wajah tidak merata. Pada bagian tertentu kelenjar kaeringat sangat aktif sedangkan daerah lainnya tidak, karena itu

perawatan kulit kombinasi memerlukan perhatian khusus. Area kulit berminyak dirawat dengan perawatan untuk kulit berminyak dan dia area kulit kering atau kulit normal dirawat sesuai dengan jenis kulit kulit tersebut.

Kulit kombinasi atau kulit campuran ini memiliki ciri - ciri diantaranya yaitu kulit di daerah T berminyak sedangkan di daerah lain tergolong normal atau justru kering atau juga sebaliknya. Di samping itu tekstur kulit sesuai jenisnya yakni di area kulit berminyak akan terjadi penebalan dan di area normal atau kering akan lebih tipis.

Kulit kombinasi terjadi jika kadar minyak pada wajah tidak merata, seperti pada daerah T kelenjar minyak sangat aktif, tetapi di bagian lain tidak atau sebaliknya. Oleh karena itu, perawatan kulit kombinasi memerlukan perhatian khusus sesuai kondisi kulit.

Perawatan kulit kombinasi memerlukan penanganan yang berlaku untuk jenis kulit normal cenderung kering atau berminyak. Lakukan perawatan kulit normal / kering di daerah pipi dan kening, sedangkan di daerah dahi, batang hidung terus ke dagu bagian atas atau untuk daerah T gunakan kosmetika untuk jenis kulit berminyak. Perawatan kulit kombinasi setiap hari, dilakukan dengan cara :

- Membersihkan wajah dengan susu pembersih
- Membubuhkan penyegar pada bagian dahi, hidung dan dagu. Bagian lain dengan *face lotion.*
- Perawatan insidental dilakukan seminggu sekali dengan cara melakukan facial.

- Kulit wajah berjerawat

  Jerawat sebenarnya dapat sembuh dengan sendirinya, jika mendapat perlakuan secara bijaksana. Perawatan kulit berjerawat disesuaikan dengan jenis jerawat yang diderita, yaitu sebagai berikut :

  - Kulit Berjerawat Tanpa Radang

    Perawatan kulit wajah yang berjerawat tanpa radang, gunakan facial skin care satu kali sebulan untuk menguras komedo hitam *(blackhead).* Perawatan ini dapat dilakukan di salon dan klinik kecantikan. Peralatan yang digunakan harus selalu disteril ulang setelah dipakai agar tidak menjadi sarana penularan penyakit lainnya. Proses ini sebaiknya dilakukan oleh orang terlatih, agar pada saat mengeluarkan

komedo bisa dilakukan dengan lembut dan tidak merusak permukaan kulit wajah. Setelah pemberian facial skin care oleskan krim antibiotik untuk mencegah komplikasi infeksi.

- Kulit Berjerawat dengan Radang

  Kulit berjerawat yang disertai radang ringan dapat diatasi dengan menggunakan krim antibiotika erittromisin, gentamisin dan klindamisin yang dioleskan pada pagi dan sore hari. Kulit berjerawat yang mempunyai radang berat berupa bisul jerawat bernanah, memerlukan pengobatan dokter spesialis kulit. Perawatan facial skin care harus ditunda dulu, karena akan berakibat perluasan infeksi pada jerawat. Hindari memijat sendiri jerawat merah meradang. Evakuasi nanah diupayakan dengan suntikan antiradang dan antinyeri. Jerawat meradang, sebaiknya tidak di-massage atau diurut, karena dapat mengakibatkan proses infeksi menjadi lebih luas. Massage memang akan memberikan rasa nyaman pada kulit wajah, tetapi jika terlalu keras tekanannya, dapat mengganggu anyaman serat collagen di lapisan dalam kulit dan jerawat akan mudah tergelincir ke luar saat massage wajah, apalagi bila pengurutan disertai dengan pemakaian butiran halus *(scrubbing).* Penguapan pada kulit wajah berjerawat baik untuk hidrasi kulit wajah yang kusam dan kering, tetapi jerawat yang disertai radang akan bertambah merah bila diberikan uap panas, oleh karena itu jerawat radang dilarang untuk diuapi. Dengan perlakuan benar, bekas jerawat yang tersisa setelah radang akan tersamarkan.

- Kulit Berparut Bekas Jerawat

  Vlek kecokelatan, lekukan kulit, berparut dan mengerasnya jaringan bekas jerawat memerlukan bantuan khusus untuk memperbaikinya. Facial treatment TCA, AHA, *micro dermabration, laser resurfacing,* mempunyai prinsip pengelupasan bagian luar kulit ari atau epidermis, tetapi dalam kedalaman yang berbeda, sehingga memberikan harapan perbaikan kulit bekas jerawat.

d) Jenis Layanan Perawatan Wajah

- Facial

  Merawat kulit sama pentingnya dengan konsumsi makanan yang seimbang dan cukup tidur.

Melakukan perawatan wajah berupa *facial* di klinik kecantikan dapat bermanfaat bagi kulit. Selain meningkatkan relaksasi, *facial* juga memberikan perbaikan nyata pada warna kulit, tekstur dan penampilan kulit. *Facial* juga membantu meningkatkan sirkulasi untuk mengoptimalkan kesehatan sel dan meningkatkan produksi kolagen.

- *Chemical Peeling*

  Chemical peeling adalah solusi pengelupasan kulit menggunakan bahan kimia yang diterapkan pada wajah, leher atau tangan untuk kulit yang halus dan bersih. Teknik ini mampu mengatasi berbagai masalah kulit yaitu mengobati garis - garis halus, kerutan, kerusakan akibat sinar matahari, pori - pori besar, jerawat, pigmentasi dan berbagai masalah kulit lain.

- Laser

  Perawatan laser dapat dengan cepat dan relatif mudah memberikan Anda kulit terbaik. Perawatan yang sangat serbaguna ini terdiri dari banyak jenis berbeda, artinya ada banyak kondisi kulit yang dapat ditangani oleh laser. Laser juga dapat dikombinasikan dengan perawatan lain dan digunakan pada semua jenis kulit. Perawatan laser aman dan efektif untuk mengobati bintik matahari, pigmentasi tidak merata, hingga garis halus dan kerutan.

- *Microneedling*

  Prosedur *dermaroller* yang menggunakan jarum kecil untuk menusuk kulit ini bertujuan menghasilkan kolagen dan jaringan kulit baru agar kulit tampak lebih halus dan kencang. *Microneedling* banyak digunakan pada wajah dan dapat mengobati berbagai bekas luka, kerutan dan pori - pori besar.

  Salah satu perawatan wajah di klinik kecantikan ini relatif aman bagi kebanyakan orang. Namun, orang yang menggunakan obat jerawat tertentu atau wanita yang sedang hamil tidaklah disarankan untuk menggunakan prosedur ini. Anda mungkin akan mengalami sedikit kemerahan dan iritasi selama beberapa hari.

- Totok Wajah

  Salah satu pengobatan tradisional Tiongkok ini diyakini membuat tubuh menjadi lebih sehat dan wajah lebih *glowing*. Perawatan akupuntur tanpa

menggunakan jarum ini dapat membuat kulit wajah bercahaya karena mampu meningkatkan aliran darah, membantu merangsang pembentukan kolagen dan memperlancar pengiriman nutrisi dan oksigen ke kulit wajah. Anda bisa menerapkan titik tekan totok wajah di lekukan belakang daun telinga, di antara kedua alis, dan di atas tulang pipi untuk memperoleh kulit wajah yang *glowing*.

Manfaat totok wajah, yaitu dapat membuat kulit wajah senantiasa segar, bercahaya dan awet muda. Selain itu, ada beberapa manfaat kesehatan lain yang mungkin dirasakan secara umum, yaitu :

- Menyehatkan kulit wajah

  Totok muka dapat membantu melancarkan peredaran darah pada kulit dan memperbaiki *drainase* sistem limfatik. Sistem limfatik tubuh berperan dalam menghilangkan kelebihan cairan, protein, racun, serta limbah yang mengendap di dalam tubuh. Peredaran darah yang lancar akan menyalurkan oksigen dan nutrisi yang dibutuhkan oleh kulit wajah.
- Mengencangkan kulit wajah

  Peredaran darah yang lancar akan lebih cepat mengangkut racun yang mengendap dalam kulit untuk dikeluarkan dari dalam tubuh. Proses detoksifikasi ini membantu menyamarkan kerutan dan mengencangkan kulit wajah.
- Meredakan sakit kepala

  Dalam satu penelitian lama dari *American Journal of Public Health,* para ilmuwan menyelidiki efek pijatan wajah untuk sakit kepala. Hasil penelitian menyebutkan pijat atau totok muka berpotensi meredakan sakit kepala 4 peserta dalam minggu pertama pengobatan. Di akhir masa pengobatan, frekuensi sakit kepala menurun, dari 7x dalam seminggu menjadi 2x dalam seminggu. Durasi sakit kepala juga berkurang dari 8 jam menjadi 4 jam.

- *Mesotherapy*

  Dengan teknik memasukkan obat alami dan vitamin ke dalam lapisan kulit memakai jarum khusus berukuran kecil, *mesotherapy* menjadi salah satu jenis perawatan wajah untuk kulit *glowing* yang paling efektif. *Mesotherapy* memiliki banyak manfaat, mulai dari menghilangkan kelebihan lemak di wajah, memudarkan kerutan dan garis halus, hingga memudarkan pigmentasi kulit (flek hitam dan noda hitam).

- *Filler*

  Filler adalah zat seperti gel yang disuntikkan di bawah kulit untuk meningkatkan kontur wajah dngan mengembalikan volume yang hilang, mengisi kerutan dan menghaluskan kulit. Setelah Anda menjalani injeksi *filler*, perbaikan kontur wajah akan segera terlihat.

  Efek samping perawatan wajah ini cukup minim, seperti kemerahan, bengkak dan memar ringan di tempat suntikan. Namun, tenang saja, efek samping ini secara bertahap akan hilang selama beberapa hari. Untuk ketahanannya tergantung pada jenis *filler* yang digunakan, area perawatan, dan kondisi Anda. *Filler* alami biasanya bertahan selama 6-18 bulan dan beberapa *filler* sintetis dapat bertahan hingga beberapa tahun.

- *Intense Pulse Light* (IPL)

  Intense Pulse Light (IPL), alias *photofacial*, adalah cara untuk memperbaiki warna dan tekstur kulit Anda tanpa operasi. Perawatan ini dapat memperbaiki beberapa kerusakan terlihat yang disebabkan oleh paparan sinar matahari (*photoaging*). Sebagian besar *photoaging* tampak di leher, wajah, tangan, atau dada. IPL juga dapat membantu jika Anda memiliki kulit merah, cokelat atau bernoda karena kondisi kesehatan.

e) Tahapan Membuka Usaha Perawatan Wajah

Contoh jenis layanan perawatan tubuh adalah *Facial, Chemical Peeling,* Laser, *Microneedling,* Totok Wajah, *Mesotherapy, Filler* dan *Intense Pulse Light* (IPL). Berikut hal yang perlu diperhatikan sebelum membuka sebuah usaha perawatan wajah :

- Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
  - Pengetahuan tentang berbagai jenis perawatan tubuh yang bisa diperoleh dari kursus, seminar, *workshop* dan membaca sumber informasi.
  - Pengetahuan tentang bahan - bahan perawatan tubuh, jenis dan mereknya. Kenali kelebihan dan keunggulan masing - masing sehingga dapat memilih yang tepat.
  - Pengetahuan dan kemampuan mengatur SDM, mulai tenaga ahli perawatan tubuh hingga tenaga pembantu sesuai dengan deskripsi kerja.
  - Pengetahuan dan kemampuan untuk mengemas berbagai perawatan tubuh yang menarik dan spesial serta *up to date*.
  - Kemampuan untuk mengatur keuangan usaha.

- Modal yang diperlukan
  - Tempat yang luas, terdiri dari beberapa kamar untuk ruang perawatan, serta tersedia tempat parkir. Tempat sebaiknya terletak dilokasi yang strategis sehingga mudah dijangkau orang.
  - Renovasi ruangan / interior dan perlengkapannya yang nyaman sesuai dengan kebutuhan, seperti ruang sauna, *bath tup, girl pool* dan *steamer.*
  - Perlengkapan furniture, seperti meja penerima tamu, lemari penyimpanan obat - obatan perawatan, cermin dan kursi.
  - Perlengkapan barang dan bahan salon, seperti minyak zaitun untuk pijat, minyak aroma terapi, dupa aromaterapi dan *body scrub.*
  - Gaji atau honor untuk pegawai dari ahli perawatan tubuh hingga kebersihan selama 3 - 6 bulan.
  - Biaya operasional pada 3 - 6 bulan pertama.

- Kiat memulai usaha
  - Cari tempat usaha. Idealnya, berupa rumah yang punya banyak kamar, tempat parkir yang luas dan berlokasi strategis. Karena menjual kenyamanan, usahakan interior ruangan dibuat senyaman mungkin. Apalagi jika anda menjual layanan untuk kelompok ekonomi atas. Kalau perlu, konsultasikan dengan desainer interior.
  - Tentukan jenis pelayanan perawatan tubuh yang akan anda tekuni pada bisnis ini, begitu juga dengan paket pelayanan perawatan tubuh. Ciptakan ciri khas layanan perawatan tubuh yang jadi andalan salon anda.
  - Cari tahu jenis perawatan apa saja yang sedang digemari pada para Wanita
  - Konsultasi dengan perencana keuangan cara memulai bisnis ini. Minta studi kelayakannya dan rancang cash-flow usaha.
  - Urus perizinan usaha.
  - Rekrut karyawan sesuai dengan kebutuhan dan keahliannya. Tetapkan aturan ketenagakerjaan yang saling menguntungkan kedua belah pihak.
  - Munculkan spesialisasi atau kekhasan salon, baik dari jenis pelayanan, interior, hingga makanan atau minuman yang disajikan.
  - Disiplin dalam pengaturan keuangan usaha.
  - Pada tahap awal, usahakan untuk menjalankan dan memantau sendiri usaha ini. Boleh - boleh saja mendelegasikan seluruh pekerjaan, tetapi tetap ada kontrol yang ketat.
  - Jaga kualitas layanan perawatan tubuh secara

professional. Berikan layanan yang memuaskan dengan SDM yang ramah dan terampil.
- Selalu pantau perkembangan salon perawatan tubuh didalam maupun luar negeri.

- Peluang usaha lain
  - Menjualkan bahan - bahan perawata tubuh.
  - Memanfaatkan ruangan dengan penjualan baju - baju, aksesori, sepatu dan tas.
  - Salon.
  - Pijat kesehatan.

2) Permintaan Layanan Perawatan Wajah

a) Definisi *Demand*

Awal pembahasan mengenai *demand* terhadap kesehatan dapat dilakukan melalui pengertian tentang dan kebutuhan *(needs).* Pengertian ini dibutuhkan mengingat *demand* dalam pelayanan Kesehatan merupakan suatu hal yang agak berbeda dibandingkan dengan demand untuk komoditi atau pelayanan lain. Menurut pendapat lain terkait dengan *Demand* :

- Suatu keinginan, kebutuhan yang direalisasikan dengan tindakan dan mendapatkan pelayanan kesehatan secara nyata.
- Barang atau pelayanan yang dibeli oleh pasien.
- Permintaan tersebut dipengaruhi oleh pendapat medis dari dokter dan juga faktor lain seperti pendapatan dan harga obat. *Demand* berbeda dengan *need* dan *want*.
- Permintaan pelayanan kesehatan timbul melalui proses perubahan persoalan Kesehatan menjadi persoalan Kesehatan yang dirasakan, dilanjutkan dengan merasa dibutuhkannya pelayanan Kesehatan dan akhirnya dinyatakan dengan permintaan aktual. Dalam upayanya mengubah kebutuhan pelayanan yang dirasakan menjadi suatu bentuk permintaan yang efektif, konsumen harus memiliki kesediaan *(willingness)* dan kemampuan *(ability)* untuk membeli atau membayar sejumlah jenis pelayanan kesehatan yang diperlukan.

b) Cara Mengukur *Demand* Dalam Pelayanan Kesehatan

Secara garis besar pengukuran demand untuk pelayanan Rumah Sakit dapat dilakukan melalui analisis pasar atau melakukan peramalan *demand*, yaitu :

- Riset Pasar

  Tujuan analisis pasar adalah menyediakan informasi mengenai keadaan pasar saat ini dan

kemungkinan trend pasar di masa mendatang. Melalui informasi yang diperoleh, Rumah Sakit dapat meningkatkan pelayanan, menetapkan kebijakan pelayanan baru, menetapkan tarif dan strategi promosi. Analisis pasar akan menghasilkan profil pasar yang sebaiknya memuat informasi mengenai konsumen, kinerja *(performance)* Rumah Sakit dan keadaan pasar. Pada profil pasar dalam hal konsumen akan diteliti mengenai jumlah total konsumen, data epidemiologi, distribusi daerah tempat tinggal, pendapatan total, pendapatan per rumah tangga, distribusi pendapatan, selera konsumen, ciri – ciri dan frekuensi penggunaan pelayanan Kesehatan oleh konsumen.

Profil mengenai keadaan pasar mencakup berbagai hal misalnya data mengenai efek dari kenaikan tarif yang terkait dengan pengukuran elastisitas harga. Adanya data mengenai efek kenaikan atau penurunan pendapatan Masyarakat dan pengaruhnya terhadap konsumsi Rumah Sakit akan menyangkut elastisitas rumah sakit terhadap pendapatan.Data lain adalah keunikan pelayanan yang diberikan oleh rumah sakit, identifikasi pelayanankesehatan, jumlah dan sifat pesaing. Situasi persaingan ini harus dapat dianalisis tidak hanya dalam batas – batas wilayah tetapi juga mencakup ke jangkauan transportasi ataupun kemampuan masyarakat dalam menggunakan Rumah Sakit.

- *Forecasting Demand* (Peramalan Permintaan)

  Tindakan ini mempunyai pengertian kegiatan peramalan. Data yang ada akan di analisis untuk mendapatkan peramalan penggunaan Rumah Sakit di masa mendatang. Masa mendatangini dapat berupa jangka pendek (setahun) ataupun jangka menengah dan panjang. Perlu diingat bahwa semakin Panjang jangka waktu yang diramalkan, maka potensi meleset hasil peramalan menjadi lebih besar. Dalam hal ini terdapat tiga tahap peramalan demand, yaitu :

  - Tahap 1, penilaian keadaan umum ekonomi nasional dan lokal. Penilaian ini akan memberikan informasi mengenai kebijakan pemerintah dan kemungkinan – kemungkinan dampak kebijakan baru terhadap tingkat pendapatan masyarakat, trend kependudukan, epidemiologi dan potensi sumber daya masyarakat untuk pelayanan kesehatan.

- Pada tahap 2, dilakukan penilaian terhadap *demand* total penduduk terhadap pelayanan kesehatan, khususnya Rumah Sakit. Berbagai faktor *demand* yang ada harus diperhatikan dan disusun dalam suatu model.
- Pada tahap 3, dilakukan penilaian posisi rumah sakit terhadap total demand yang ada. Pada tahap ini dapat diuji coba beberapa tindakan, misalnya merubah tarif untuk menguji pasar atau melakukan kegiatan – kegiatan pemasaran sosial.

Cara peramalan demand ini dapat menggunakan ekonometrik yang menggabungkan teori ekonomi dengan alat matematik dan statistik (Pappas dan Hirschey, 1993).

3) Pangsa Permintaan Layanan Perawatan Wajah Yang Ada

a) Pengertian Pangsa Pasar

Menurut John Davis, *market share* atau pangsa pasar adalah penjualan perusahaan dalam unit dalam bentuk persentase mengenai jumlah total penjualan dalam suatu industri pasar. Definisi lain menjelaskan jumlah produk yang dijual oleh sebuah perusahaan dibandingkan dengan jumlah permintaan pangsa pasar.

Kenapa pangsa pasar perlu diperhitungkan? Karena dari hasil perhitungan dapat mengetahui kedudukan produk di pasar dan seberapa besar pasar yang diwakilkan perusahaan Anda dibanding dengan total seluruh kompetitor di pasar produk yang sama, jadi perusahaan Anda bisa menentukan berbagai kebijakan *marketing* yang tepat.

Tim *marketing* perusahaan Anda dapat menyusun target penjualan pangsa pasar karena akan menunjukkan rencana target pasar atau memperoleh pangsa dari kompetitor.

b) Peran Pangsa Pasar bagi Perusahaan

Perusahaan perlu mengetahui nilai pangsa pasar agar memahami seberapa kuat perusahaan bersaing dengan kompetitor. Matriks yang dapat dilihat yaitu pendapatan penjualan dan permintaan primer.

Perusahaan tidak hanya menilai pertumbuhan atau penurunan total pasar, tetapi juga memilih target konsumen diantara kompetitor yang ada. Pangsa pasar menjadi salah satu matriks penting dalam *marketing* karena dapat memprediksi dan menilai *campaign marketing* karena bisa melihat perbandingan strategi *marketing* perusahaan Anda dengan kompetitor.

Biasanya, pertumbuhan penjualan diperoleh dari permintaan primer (jumlah pertumbuhan pasar) yang

lebih murah. Sedangkan perusahaan yang memiliki pangsa pasar rendah mungkin produknya tidak layak jual.

Pangsa pasar adalah salah satu penanda keuntungan, kedua hal tersebut saling berhubungan. Semakin tinggi pangsa pasar perusahaan Anda, maka perusahaan akan memperoleh omzet dan keuntungan yang lebih besar. Kalau perusahaan Anda mendominasi industri di pasar maka akan lebih banyak konsumen yang percaya dan perusahaan Anda pun harus tetap memberikan pelayanan dan produk yang berkualitas agar konsumen tidak beralih ke kompetitor.

Kalau nilai pangsa pasar perusahaan Anda masih kecil diantara industri yang ada, ada beberapa faktor yang mungkin mempengaruhi antara lain kurang inovasi produk atau jasa, *campaign marketing* yang kurang tepat, kualitas produk atau layanan kurang baik, harga yang terlalu mahal dan lain sebagainya.

c) Rumus dan Cara Menghitung

Setelah mengetahui pengertian dan manfaat pangsa pasar bagi bisnis, sekarang mari kita pelajari cara menghitung pangsa pasar agar Anda bisa menentukan strategi bisnis ke depannya. Data yang dibutuhkan untuk menghitung nilai pangsa pasar adalah jumlah unit yang berhasil terjual atau jumlah pendapatan serta total penjualan pasar. Nah, total penjualan pasar ini tidak bisa Anda asal tebak dan memang agak sulit diperoleh, umumnya bisa didapatkan di firma yang melakukan riset pasar atau asosiasi perdagangan.

- Menghitung Pangsa Pasar Berdasarkan Volume

  PT Sumber Cuan memperoleh penjualan 150.000 laptop di wilayah DKI Jakarta pada tahun 2019, dan di wilayah Jakarta Utara terjual sebanyak 30.000 laptop. Dari data tersebut, laptop yang dijual di pangsa pasar Jabodetabek yang berhasil dijual oleh PT Sumber Cuan memiliki volume pangsa pasar (unit) sebesar 10%.

  Pangsa pasar unit = (jumlah unit yang dijual perusahaan : jumlah unit di seluruh pasar) x 100%
  Pangsa pasar unit = (30.000 : 150.000) x 100%
  Pangsa pasar unit = 20%

- Menghitung Pangsa Pasar Berdasarkan Nilai Penjualan

  PT Sumber Cuan tahun 2019 berhasil menjual laptop Macbook Pro di kawasan Bantul senilai

Rp1.000.000.000,-. Dan diketahui total nilai total penjualan di pasar adalah Rp2.500.000.000,-. Maka pangsa pasarnya adalah sebagai berikut:

Pangsa pasar pendapatan = (nilai total penjualan perusahaan : nilai total pasar) x 100%
Pangsa pasar pendapatan = (Rp1.000.000.000,- : Rp2.500.000.000,-) x 100%
Pangsa pasar pendapatan = 40%

d) Cara Meningkatkan Pangsa Pasar

Industri bisnis yang memiliki persaingan sangat ketat harus menerapkan strategi yang tepat untuk bisa bersaing di pasar dan memperoleh omzet serta keuntungan yang optimal. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah terus berinovasi pada produk agar pelanggan puas dan tidak berpaling ke konsumen. Setidaknya, kalau bisnis Anda sudah sejak lama, perlu mengikuti *trend* terkini sebagai inovasinya.

Misalnya Anda memiliki *coffee shop* dari tahun 2010, karena tahun beberapa belakangan ini sedang *trend croffle*, Anda dapat juga menawarkan menu *croffle* di *coffee shop* Anda atau dengan promo *bundling* pembelian *croffle* dan kopi dengan harga ekonomis.

Selain berinovasi, Anda juga dapat mengoptimalkan strategi *marketing* secara digital di berbagai *platform* seperti Facebook, Instagram, Twitter, Youtube atau bahkan e-commerce. Lebih baik lagi jika membuat *website* khusus perusahaan, jadi pelanggan dapat lebih percaya dan perusahaan Anda terlihat profesional.

Salah satu faktor yang membuat perusahaan tidak bisa merebut pangsa pasar dari kompetitor adalah karena harga jualnya terlalu tinggi. Jadi, Anda dapat menurunkan biaya produksi, menurunkan margin keuntungan, atau menetapkan harga jual di kisaran harga jual kompetitor.

4) Potensi Sumber Daya Internal Sekolah

a) Wawasan atau pengetahuan

Seorang pengusaha membutuhkan wawasan serta pengetahuan yang luas untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya. Mulai dari cara memasarkannya, hingga keterampilannya dalam meyakinkan konsumen.

Oleh karena itu, faktor internal berupa wawasan dan pengetahuan merupakan hal penting untuk memajukan usaha.

b) Pengalaman dalam dunia bisnis

Seseorang yang memiliki pengalaman di dunia bisnis sebelumnya tentu lebih terampil dalam mengembangkan usahanya. Pasalnya, ia lebih mengetahui produk seperti apa yang memang diinginkan dipasaran.

c) Sumber daya manusia atau kreativitas

Pengusaha yang memiliki kreativitas yang tinggi bisa lebih mudah mengeluarkan ide - idenya untuk mengembangkan usahanya tersebut.

Ide - ide kreatif yang disalurkan biasanya berhubungan dengan cara untuk mempromosikan usahanya tersebut.

5) Tahapan Presentasi Usaha

a) Pilih Topik Presentasi

Topik presentasi adalah salah satu faktor yang sangat penting dan menentukan apakah presentasi Anda akan menarik bagi audiens atau tidak. Jika topik presentasi yang Anda sampaikan tidak sesuai kebutuhan audiens, maka tidak mudah untuk mendapat perhatian mereka.

Misalnya, jika Anda melakukan presentasi di depan mahasiswa dengan menyampaikan topik "Penerapan Pajak Penghasilan", maka presentasi Anda tidak mudah untuk membuat mereka tertarik.

Kenapa ? Karena pada saat itu, topik presentasi yang Anda sampaikan masih belum relevan dengan mereka.

Selain itu, topik presentasi yang Anda sampaikan perlu sesuai dengan keahlian Anda. Hal ini sangat penting karena dengan Anda mengetahui topik yang Anda sampaikan, maka Anda akan dengan mudah untuk menjelaskan kepada audiens Anda dan Anda juga dapat menjawab pertanyaan - pertanyaan yang diajukan oleh audiens Anda.

b) Kenali Kebutuhan Audiens Anda

Matt Abrahams yang merupakan seorang Professor yang mengajar di Sekolah Pascasarjana Bisnis Universitas Stanford dimana dia mengajar dua kelas yang sangat populer yang berhubungan dengan Komunikasi Strategis dan Presentasi Virtual yang Efektif mengatakan bahwa sebagai seorang pembicara tugas Anda adalah melayani audiens Anda.

Oleh karena itu, Anda mesti mengenali audiens Anda dengan cara sebagai berikut :

- Siapa mereka? Anda perlu mengetahui jenis

pekerjaan mereka, rentang usia, tingkat pendidikan, rasio pria dan wanita dan tanggung jawab pekerjaan.

- Tingkat pengetahuan audiens pada topik presentasi yang akan Anda sampaikan. Jangan sampai Anda berpresentasi tentang hal - hal yang sudah audiens Anda ketahui.
- Apa masalah yang sering dihadapi oleh audiens Anda? Hal-hal apa saja yang selama ini menjadi kegelisahan dan kekawatiran mereka? Apa yang selama ini mereka inginkan?

c) Tentukan Tujuan Presentasi

Setiap kali Anda melakukan presentasi tentunya ada tujuan yang hendak Anda capai. Apakah Anda ingin membagikan suatu informasi agar audiens Anda tahu, apakah Anda ingin membujuk audiens Anda untuk menerima suatu ide atau apakah Anda ingin membuat mereka bisa melakukan sesuatu.

David Pranata dalam bukunya Speak With Power menyebutkan bahwa dalam memformulasikan tujuan presentasi ada 3 hal yang perlu Anda perhatikan.

Pertama, tentukan tujuan presentasi dari sudut pandang audiens. Maksudnya adalah Anda harus senantiasa menanyakan apa yang audiens akan dapatkan dari presentasi yang Anda sampaikan. Dengan menayakan hal tersebut, maka presentasi Anda akan menjadi lebih berfokus kepada kepentingan audiens.

Kedua, buatlah spesifik. Penetapan tujuan presentasi yang spesifik akan membuat Anda dapat menyusun pesan presentasi secara lebih fokus. Sehingga, audiens Anda akan mendapat manfaat yang lebih mendalam.

Ketiga, realistis untuk dicapai. Anda mesti mempertimbangkan apakah dengan durasi presentasi yang Anda lakukan audiens dapat mencapai apa yang Anda targetkan.

Contoh tujuan presentasi dengan durasi waktu 15 menit adalah Audiens mengetahui cara menyusun isi presentasi.

d) Tentukan Pesan Utama

Apakah presentasi Anda selama lima menit atau satu jam seharusnya hanya memiliki satu pesan utama. Pesan Utama adalah sebuah pernyataan yang dituangkan dalam sebuah kalimat yang jelas dan ringkas yang membuat audiens Anda peduli, mudah memahami dan mudah mengingatnya. Pesan Utama Anda bisa ada dua kemungkinan. Bisa berupa Fakta

atau Tindakan.

Fakta adalah sesuatu yang Anda ingin audiens Anda ketahui. Sedangkan, Tindakan adalah sesuatu yang Anda ingin audiens Anda lakukan.

Misalnya, jika topik presentasi yang Anda bawakan mengenai keterampilan berbicara dan audiens Anda adalah para insinyur, maka pesan utama yang dapat Anda susun yang dinyatakan dalam satu kalimat dimana seolah - olah Anda sedang berbicara dengan satu orang adalah mengembangkan keterampilan berbicara di depan umum akan meningkatkan karir Anda.

Ada tiga kriteria yang dapat Anda gunakan dalam menuliskan Pesan Utama. Kriteria tersebut adalah spesifik, sederhana dan ringkas.

- Kriteria pertama adalah spesifik. Pesan Utama yang kabur dan abstrak tidak akan mudah dibayangkan oleh audiens Anda.
- Kriteria kedua adalah sederhana. Anda perlu menggunakan bahasa yang sejelas mungkin.
- Kriteria ketiga adalah ringkas. Pesan Utama yang singkat jauh lebih mudah dipahami dan diingat.

e) Susun Isi Presentasi

Mengapa isi presentasi dibuat lebih dulu, bukannya pembukaan presentasi? Hal ini supaya jelas point - point penting apa yang ingin Anda sampaikan, sehingga Anda dapat menyusun pembukaan dan penutupan presentasi yang sesuai. Isi presentasi berisi point utama dan point pendukung. Point utama adalah point - point pokok yang ingin Anda sampaikan yang mendukung pesan utama yang telah Anda tentukan.

Ada beberapa struktur untuk menyusun point utama, yaitu :

- Topikal : Struktur presentasi yang mengatur informasi menjadi sub topik.
- Biner : Masalah - Solusi, Sebab - Akibat, Bandingkan - Kontras, Kerugian - Keuntungan.
- Sequential : Kronologis, Demonstrasi (langkah 1, langkah 2, langkah 3).
- Spasial : bagian yang berhubungan dengan keseluruhan, geografis.

Contoh point utama yang menggunakan struktur masalah dan solusi yang dimulai dengan manfaat dengan topik presentasi tentang keterampilan berbicara dan audiens Anda adalah para insinyur serta Pesan Utama adalah mengembangkan keterampilan berbicara di depan umum akan meningkatkan karir Anda, yaitu :

- Poin Utama 1: Keterampilan berbicara di depan umum penting bagi para insinyur.

- Poin Utama 2: Berbicara di depan umum dapat menjadi tantangan bagi para insinyur.
- Poin Utama 3: Cara untuk meningkatkan keterampilan berbicara di depan umum.

Sementara itu, point pendukung presentasi ditujukan untuk mendukung point utama.

Point pendukung yang Anda sampaikan haruslah menjadi sumber energi bagi orang yang mendengarkannya. Bukan hanya menambah pengetahuan bagi audiens Anda, tetapi juga harus dapat menggerakan audiens Anda untuk bertindak.

Oleh karena itu, setelah Anda menentukan point utama presentasi, maka Anda perlu memperkaya point utama presentasi sebagai point pendukung untuk dapat memuaskan audiens Anda. Beberapa bentuk point pendukung presentasi yang dapat Anda gunakan, yaitu : contoh, cerita, statistik, endorsement dan analogi.

Sebaiknya point utama mempunyai dua point pendukung, misalnya cerita + satu jenis point pendukung lainnya. Contoh susunan point utama dan point pendukung.

- Point Utama 1: Keterampilan berbicara di depan umum penting bagi para insinyur.
- Sub point utama 1: Keterampilan komunikasi sangat penting untuk kemajuan karir.
- Point pendukung : Statistik tentang para eksekutif yang menilai keterampilan komunikasi pada karyawan.
- Point pendukung : Contoh tentang presentasi proyek, klarifikasi masalah, dan wawancara.
- Sub point utama 2 : Komunikasi yang buruk dapat menyebabkan hasil yang buruk.
- Point pendukung : Certa tentang komunikasi yang buruk menyebabkan kegagalan proyek 1/3 dari waktu.
- Point pendukung : Contoh tentang komunikasi yang buruk.

f) Susun Pembukaan dan Penutupan Presentasi

Tugas Anda sebagai pembawa pesan adalah menciptakan situasi agar audiens Anda membutuhkan materi yang Anda sampaikan. Anda perlu memenangkan pikiran dan hati audiens Anda. Saat membuka presentasi, Anda harus mampu menciptakan di pikiran dan hati audiens Anda untuk berkata, “Ya, topik ini saya banget.” Untuk itulah, Anda harus mampu menjawab pertanyaan audiens, “Mengapa saya harus mendengarkan Anda?” Audiens Anda hanya perhatian terhadap informasi yang berguna bagi

mereka. Ketika Anda mampu memberikan jawaban atas pertanyaan audiens, “Mengapa saya harus mendengarkan Anda?, maka Anda akan memenangkan pikiran dan hati audiens Anda.

Untuk menyusun pembukaan presentasi, Diane Windingland dari *Virtual Speech Coach* menjelaskan bahwa ada 3 P yang perlu dibuat, yaitu :

- *Pep (attention)* : menarik perhatian audiens dengan pertanyaan, cerita, dan statistik mengejutkan.
- *Promise (benefit to audience)* : meyampaikan apa manfaat yang didapat oleh audiens ketika mereka mendengarkan, menguasai dan mempraktekkan apa yang Anda presentasikan.
- *Path (preview of points)* : point pratinjau yang berfungsi sebagai peta bagi audiens Anda untuk mendapatkan manfaat dari presentasi Anda. Contoh, 3 tips hidup sehat.

Sementara itu, penutupan presentasi merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan oleh seorang *presenter.* Jika anda ingin melakukan suatu presentasi, maka Anda perlu bersungguh - sungguh menyiapkan penutupan presentasi. Sayangnya, banyak presenter tidak melakukan penutupan presentasi dengan baik. Akibatnya, audiens mereka tidak lagi ingat pesan yang disampaikan setelah presentasi berakhir.

Penutupan presentasi sama pentingnya dengan pembukaan presentasi. Jika tujuan dalam pembukaan presentasi adalah agar audiens Anda tertarik dengan apa yang Anda presentasikan, maka dalam penutupan presentasi, tujuan Anda adalah agar audiens ingat dan bergerak untuk melaksanakan pesan yang Anda sampaikan. Anda sebagai seorang *presenter* perlu berpikir secara mendalam mengenai gagasan apa yang perlu dibawa pulang dan dilakukan oleh audiens Anda.

Penutupan presentasi bukan hanya menyimpulkan hal - hal yang telah Anda sampaikan, tetapi juga harus berupa ajakan bergerak dan melakukan sesuatu. Diane Windingland dari Virtual Speech Coach Anda menyebutkan bahwa untuk menyusun penutupan presentasi pada dasarnya Anda dapat membalikkan 3 P yang ada di pembukaan, yaitu :

- *Path :* ringkasan point utama.
- *Promise :* meyampaikan kembali apa manfaat yang didapat oleh audiens ketika mereka mendengarkan, menguasai dan mempraktekkan apa yang Anda presentasikan.
- *Pep :* ajakan untuk bertindak.

g) Buat Catatan Pesan Presentasi

Rekomendasi yang saya sarankan adalah menulis "catatan presentasi" untuk membantu Anda untuk tetap pada koridor pesan yang hendak Anda sampaikan. Catatan presentasi ini bisa kombinasi dari *script* dan kata kunci atau kelompok kata.

Untuk penjelasan selanjutnya, saya hanya menggunakan istilah *script* dan kata kunci. Mari kita mendefinisikan istilah - istilah ini.

"*Script*" adalah segala sesuatu yang ingin Anda katakan dalam presentasi Anda yang ditulis kata demi kata. Sedangkan, "kata kunci atau kelompok kata" yang saya maksud adalah satu kata atau beberapa kata yang dapat mengingatkan Anda tentang apa yang akan Anda katakan.

Kombinasi *script* dan kata kunci dapat berfungsi dengan baik, karena setiap metode memiliki kelebihan dan risiko yang berbeda.

Sebuah *script* memiliki keuntungan bahwa Anda dapat mengatakan apa yang ingin Anda katakan, persis seperti yang Anda rencanakan. Jadi, Anda cenderung lebih jelas dan ringkas. Namun, menggunakan *script* membawa risiko bahwa Anda mungkin tidak begitu terhubung dengan audiens Anda, karena Anda harus membaca *script* dan juga melihat audiens Anda.

Menggunakan kata kunci memiliki keuntungan yang memungkinkan Anda untuk terhubung dan terlibat dengan audiens Anda dengan sedikit gangguan. Tetapi, ada risiko bahwa jika Anda berbicara atau memiliki pikiran yang kosong, mungkin Anda butuh sedikit lebih lama untuk kembali kepada koridor presentasi Anda dari pada jika Anda menggunakan *script.*

Dengan menggunakan kombinasi *script* dan kata kunci Anda bisa mendapatkan yang terbaik dari kedua pendekatan tersebut sambil meminimalkan risiko masing - masing. Ketika prioritas Anda harus jelas dan ringkas, Anda dapat menggunakan *script* dan ketika prioritas Anda adalah untuk terhubung dan terlibat dengan audiens Anda, maka Anda akan menggunakan kata kunci. Itu berarti Anda dapat mencocokkan metode yang Anda gunakan dengan jenis pesan presentasi Anda.

Catatan presentasi itu dapat Anda bawa kemanapun Anda pergi yang dapat Anda baca dalam waktu luang Anda sebelum hari atau waktu Anda menyampaikan presentasi, sehingga tiba pada waktunya presentasi, Anda sudah tidak menggunakan catatan presentasi tersebut, karena Anda sudah

memahami point - point apa yang hendak Anda sampaikan.

2.2 Langkah Pembelajaran:

KKTP 3.1 Mengidentifikasi Jenis - Jenis Perawatan Wajah

Kegiatan	Waktu	Uraian Kegiatan
Pembukaan	5 menit	Guru membuka kegiatan dengan aktivitas rutin seperti salam dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai jenis - jenis perawatan wajah.
Kegiatan	5 menit	Peserta didik menjawab pertanyaan "Apa saja perawatan pada wajah yang sudah kalian ketahui?" Peserta didik saling mencurahkan jawabannya tentang yang diketahui mengenai jenis dari perawatan wajah.
	5 menit	Selanjutnya peserta didik menyaksikan sebuah video (youtube) tentang jenis - jenis perawatan wajah. https://youtu.be/CvdVZtG2-Co?si=tVkuMSQybn3-gz8R
	15 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis jenis perawatan wajah yang sudah diketahui.
	20 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis indikasi dan kontraindikasi dari jenis perawatan wajah tersebut.
Penutup	10 menit	Peserta didik menyajikan hasil analisisnya didepan kelas untuk didiskusikan secara bersama - sama, lalu menyimpulkan dengan bersama - sama hasil kajiannya. Peserta didik melakukan refleksi dengan menjawab pertanyaan terkait kompetensi baik melalui tes lisan, tulisan (tes uraian) untuk mengkolaborasikan pemahaman secara terstruktur.

KKTP 3.2 Mengidentifikasi Permintaan Layanan Perawatan Wajah

Kegiatan	Waktu	Uraian Kegiatan
Pembukaan	5 menit	Guru membuka kegiatan dengan aktivitas rutin seperti salam dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai prinsip dari perawatan totok wajah.
Kegiatan	5 menit	Peserta didik menjawab pertanyaan "Apa yang sudah kalian ketahui tentang

		perawatan wajah?” Peserta didik saling mencurahkan jawabannya tentang yang diketahui mengenai perawatan wajah.
	5 menit	Selanjutnya peserta didik menyaksikan sebuah video (youtube) tentang permintaan layanan jasa. https://youtu.be/UlHLxl8z6fQ?si=zCYOHQX1wzHMnI0r
	15 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis tentang permintaan layanan jasa.
	20 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis permintaan perawatan wajah.
Penutup	10 menit	Peserta didik menyajikan hasil analisisnya didepan kelas untuk didiskusikan secara bersama - sama, lalu menyimpulkan dengan bersama - sama hasil kajiannya. Peserta didik melakukan refleksi dengan menjawab pertanyaan terkait kompetensi baik melalui tes lisan, tulisan (tes uraian) untuk mengkolaborasikan pemahaman secara terstruktur.

KKTP 3.3 Mengidentifikasi Pangsa Permintaan Layanan Perawatan Wajah Yang Ada

Kegiatan	Waktu	Uraian Kegiatan
Pembukaan	5 menit	Guru membuka kegiatan dengan aktivitas rutin seperti salam dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai cara mengidentifikasi pangsa pasar permintaan layanan perawatan wajah yang ada.
Kegiatan	5 menit	Peserta didik menjawab pertanyaan “Pernahkan kalian mengetahui pangsa pangsa pasar pada layanan jasa perawatan wajah?” Peserta didik saling mencurahkan jawabannya tentang yang diketahui mengenai pengalaman perawatan wajah.
	5 menit	Selanjutnya peserta didik menyaksikan sebuah video (youtube) tentang cara mengidentifikasi pangsa pasar. https://youtu.be/_vc5zW3ojgA?si=NNZfEzFBT4o5oK-P
	15 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis pangsa pasar pada layanan jasa perawatan wajah setelah menyaksikan video tersebut.

	20 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan identifikasi pangsa pasar yang sudah dianalisis bersama kelompok.
Penutup	10 menit	Peserta didik menyajikan hasil analisisnya didepan kelas untuk didiskusikan secara bersama - sama, lalu menyimpulkan dengan bersama - sama hasil kajiannya. Peserta didik melakukan refleksi dengan menjawab pertanyaan terkait kompetensi baik melalui tes lisan, tulisan (tes uraian) untuk mengkolaborasikan pemahaman secara terstruktur.

KKTP 3.4 Mmengidentifikasi Potensi Sumber Daya Internal Sekolah

Kegiatan	Waktu	Uraian Kegiatan
Pembukaan	5 menit	Guru membuka kegiatan dengan aktivitas rutin seperti salam dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai cara mengidentifikasi potensi sumber daya internal yang ada disekolah.
Kegiatan	5 menit	Peserta didik menjawab pertanyaan "Pernahkan kalian mengamati potensi peluang usaha yang ada di lingkungan sekolah?" Peserta didik saling mencurahkan jawabannya tentang yang diketahui mengenai hal apa saja yang ditemui disekolah.
	5 menit	Selanjutnya peserta didik menyaksikan sebuah video (youtube) tentang potensi peluang usaha berdasarkan yang ada disekolah. https://youtu.be/IKKG57klcGw?si=TZFqKBHGo_erHdbq
	15 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis tentang apa yang dilihat setelah menyaksikan video tersebut.
	20 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis potensi sekolah tersebut.
Penutup	10 menit	Peserta didik menyajikan hasil analisisnya didepan kelas untuk didiskusikan secara bersama - sama, lalu menyimpulkan dengan bersama-sama hasil kajiannya. Peserta didik melakukan refleksi dengan menjawab pertanyaan terkait kompetensi baik melalui tes lisan, tulisan (tes uraian)

		untuk mengkolaborasikan pemahaman secara terstruktur.

KKTP 3.5 Mempresentasikan Jenis Perawatan Wajah Yang Akan Dikembangkan

Kegiatan	Waktu	Uraian Kegiatan
Pembukaan	5 menit	Guru membuka kegiatan dengan aktivitas rutin seperti salam dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai cara mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan.
Kegiatan	5 menit	Peserta didik menjawab pertanyaan "Pernahkan kalian mempresentasikan sebuah barang atau layanan jasa?" Peserta didik saling mencurahkan jawabannya tentang yang diketahui mengenai pengalaman mempresentasikan barang atau layanan jasa tersebut.
	5 menit	Selanjutnya peserta didik menyaksikan sebuah video (youtube) tentang cara mempresentasikan sesuatu hal. https://youtu.be/_-0j1sa4J7Y?si=K6TlV-3iWl4DD_Sm https://youtu.be/AG0vINd5c-w?si=P-3mtGf1h9OLRA_v https://youtu.be/6aUDFymk7YY?si=VvBd0DaR1C2ldHVk
	15 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan analisis tentang video yang sudah dilihat.
	20 menit	Selanjutnya peserta didik melakukan identifikasi tujuan, target market, apa uniknya layanan jasa yang dibuat, solusi, penawaran dan action.
Penutup	10 menit	Peserta didik menyajikan hasil analisisnya didepan kelas untuk didiskusikan secara bersama - sama, lalu menyimpulkan dengan bersama - sama hasil kajiannya. Peserta didik melakukan refleksi dengan menjawab pertanyaan terkait kompetensi baik melalui tes lisan, tulisan (tes uraian) untuk mengkolaborasikan pemahaman secara terstruktur.

2.3 Memuat Langkah Pelaksanaan Asesmen Proses (Asesmen Formatif) :

Peserta didik mengerjakan lembar observasi identifikasi jenis layanan perawatan wajah serta mengidentifikasi potensi internal disekolah berdasarkan asesmen proses guru melakukan Tindakan pembinaan untuk mencapai ketuntasan.

LEMBAR OBSERVASI			
NAMA SISWA :			
KELAS :			
NAMA KEGIATAN	**INDIKATOR KEBERHASILAN**	**KONDISI**	
		YA	**TIDAK**
3.1 **Mengidentifikasi jenis - jenis perawatan wajah**	3.1.1 Melakukan identifikasi jenis layanan perawatan wajah meliputi *Facial, Chemical Peeling,* Laser, *Microneedling,* Totok Wajah, *Mesotherapy, Filler* dan *Intense Pulse Light* (IPL).	V	
	3.1.2 Melakukan identifikasi jenis alat yang digunakan terapis.		V
3.2 **Mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah**	3.2.1 Melakukan identifikasi permintaan layanan perawatan wajah dengan riset pasar dan *forecasting demand* (peramalan permintaan).	V	
	3.2.2 Melakukan riset terhadap usaha sendiri.		V
3.3 **Mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada**	3.3.1 Melakukan identifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada dengan menghitung pangsa pasar berdasarkan volume dan nilai penjualannya.	V	
	3.3.2 Melakukan identifikasi usaha berdasarkan kebutuhan pribadi.		V
3.4 **Mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah**	3.4.1 Melakukan identifikasi potensi sumber daya internal sekolah dengan memiliki wawasan atau pengetahuan, pengalaman dalam dunia bisnis dan sumber daya	V	

	manusia atau kreativitas.		
	3.4.2 Melakukan identifikasi sumber pesaing yang ada.		V
3.5 **Mempresentasikan jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan**	3.5.1 Melakukan presentasi jenis perawatan wajah yang akan dikembangkan dengan memilih topik presentasi, mengenal kebutuhan audiens, tujuan presentasi, isi pesan utama, isi presentasi yang sudah tersusun, susunan pembukaan dan penutupan presentasi serta membuat catatan pesan presentasi.	V	
	3.5.2 Melakukan diskusi hasil Analisa pasar.		V
TOTAL		**5**	**5**

Keterangan :

- **Peserta didik masuk dalam kelompok "Sangat Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan lima kolom "YA" dan lima kolom terisi "TIDAK"**
- **Peserta didik masuk dalam kelompok "Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan empat kolom "YA" dan enam kolom terisi "TIDAK"**
- **Peserta didik masuk dalam kelompok "Belum Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan tiga kolom "YA" dan tujuh kolom terisi "TIDAK"**

HASIL PEMETAAN KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK

NO	NAMA	KONDISI KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK	
		Kompeten	Tidak Kompeten
1	Siswa 1		
2	Siswa 2		
3	Dst.		

Selanjutnya berdasarkan proses dilakukan rencana tindak lanjut sebagai berikut :

RENCANA TINDAK LANJUT ASESMEN FORMATIF PESERTA DIDIK

HASIL PERLAKUAN ASESMEN FORMATIF	
Kompeten	**Tidak Kompeten**
Peserta didik yang sudah kompeten dapat melanjutkan pembelajaran pada pertemuan selanjutnya dan diberi tugas sebagai tutor sebaya atau mengerjakan pengayaan.	Peserta didik yang tidak kompeten dapat melanjutkan pembelajaran sampai kompeten.

2.4 Memuat Langkah Pelaksanaan Asesmen Sumatif

Lembar penilaian asesmen sumatif (projek), sebagai berikut :

LEMBAR OBSERVASI			
NAMA SISWA :			
KELAS :			
NAMA KEGIATAN	**INDIKATOR KEBERHASILAN**	**KONDISI**	
		YA	**TIDAK**
1.1 Jenis – jenis perawatan wajah	1.1.1 Peserta didik memiliki daftar jenis layanan perawatan wajah.	V	
	1.1.2 Peserta didik memiliki daftar harga layanan perawatan wajah.		V
1.2 Mengidentifikasi permintaan layanan perawatan wajah	1.2.1 Peserta didik memiliki daftar permintaan layanan perawatan wajah.	V	
	1.2.2 Peserta didik memiliki daftar alat yang digunakan terapis.		V
1.3 Mengidentifikasi pangsa permintaan layanan perawatan wajah yang ada	1.3.1 Peserta didik memiliki daftar pangsa permintaan.	V	
	1.3.2 Peserta didik memiliki daftar kebutuhan pribadi.		V
1.4 Mengidentifikasi potensi sumber daya internal sekolah	1.4.1 Peserta didik memiliki daftar sumber daya internal sekolah.	V	
	1.4.2 Peserta didik memiliki daftar sumber daya pesain.		V
1.5 Mempresentasikan jenis perawatan	1.5.1 Peserta didik telah melakukan presentasi	V	

wajah yang akan dikembangkan		hasil diskusi.		
	1.5.2	Peserta didik telah melakukan diskusi Analisa pasar.		V
TOTAL			**5**	**5**

HASIL :

- Peserta didik masuk dalam kelompok "Sangat Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan lima kolom "YA" dan lima kolom terisi "TIDAK"
- Peserta didik masuk dalam kelompok "Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan empat kolom "YA" dan enam kolom terisi "TIDAK"
- Peserta didik masuk dalam kelompok "Belum Siap" jika mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran dengan tiga kolom "YA" dan tujuh kolom terisi "TIDAK"

HASIL PEMETAAN KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK

NO	NAMA	KONDISI KEMAMPUAN AWAL PESERTA DIDIK	
		Kompeten	Tidak Kompeten
1	Siswa 1		
2	Siswa 2		
3	Dst.		

Selanjutnya berdasarkan asesmen sumatif dilakukan rencana tindak lanjut sebagai berikut :

RENCANA TINDAK LANJUT ASESMEN SUMATIF PESERTA DIDIK

HASIL PERLAKUAN ASESMEN SUMATIF	
Kompeten	**Tidak Kompeten**
Peserta didik yang sudah kompeten dapat melanjutkan pembelajaran pada pertemuan selanjutnya dan diberi tugas sebagai tutor sebaya atau mengerjakan pengayaan.	Peserta didik yang tidak kompeten dapat melanjutkan pembelajaran sampai kompeten.

3. Penutup

3.1 Refleksi dilakukan oleh guru dan murid setelah kegiatan inti dilaksanakan dengan metode refleksi 4F (*fact, feeling, finding, future).*

3.2 Tindak lanjut, pertemuan berikutnya peserta didik akan mempelajari tentang Menggunakan peluang usaha layanan jasa Perawatan wajah.

4. Daftar Referensi

https://youtu.be/xgnTLzwKEDQ
https://www.permatabank.com/id/article/8-perawatan-wajah-di-klinik-kecantikan-untuk-kulit-glowing-saat-nataru
https://hellosehat.com/penyakit-kulit/perawatan-kecantikan-totok-wajah/
https://www.halodoc.com/kesehatan/perawatan-wajah
https://www.google.co.id/books/edition/101++_ide_jitu_peluang_usaha/Nru3SUKSe6AC?hl=id&gbpv=1&dq=Daftar+jenis+layanan+perawatan+wajah&pg=PA210&printsec=frontcover
http://file.upi.edu/Direktori/FPTK/JUR._PEND._KESEJAHTERAAN_KELUARGA/196310161990012-PIPIN_TRESNA_PRIHATIN/BG_123_Dasar_Rias_%28Pipin%29/mODUL_1_Dasar_Rias-Facial.pdf
https://www.halodoc.com/kesehatan/perawatan-wajah
https://www.halodoc.com/artikel/klinik-kecantikan-tujuan-jenis-dan-prosedur
file:///C:/Users/acer/Downloads/13846-32358-1-SM.pdf
https://kkn.undiksha.ac.id/blog/memberikan-materi-tentang-permasalahan-dan-perawatan-kulit-wajah-yang-didiskusikan-di-grup-wa
https://www.scribd.com/document/434504292/STANDAR-OPERASIONAL-PROSEDUR-TOTOK-WAJAH-docx
https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20200804180911-277-532153/5-manfaat-pijat-wajah-untuk-kecantikan
https://toffeedev.com/blog/faktor-internal-dan-eksternal-analisis-swot/
https://finance.detik.com/solusiukm/d-6306334/apa-itu-sumber-daya-usaha-fungsi-jenis-dan-kelompoknya#:~:text=Contoh%20sumber%20daya%20manusia%20(SDM,produksi%20untuk%20mencapai%20tujuan%20perusahaan.
https://komputerisasi-akuntansi-d3.stekom.ac.id/informasi/baca/Strategi-Sumber-Daya-Manusia-SDM-dalam-Dunia-Bisnis/f480e8061577243fa1bb3ade99f00cbd7ea19a66
http://www.protenziaconsulting.com/news/manajemen-sdm-dalam-kontek-bisnis/
https://www.dbs.com/spark/index/id_id/site/articles/livesmarter/2021-10-pilihan-sumber-dana-untuk-modal-usaha.html
https://www.julo.co.id/blog/sumber-modal-usaha
https://runsystem.id/id/blog/proses-bisnis/
https://info.populix.co/articles/proses-bisnis/
https://glints.com/id/lowongan/persiapan-presentasi/
https://lldikti13.kemdikbud.go.id/2021/07/19/pesan-presentasi-yang-sistematis-7-langkah-menyusun-pesan-presentasi-yang-memukau-bagi-audiens-anda/

https://stekom.ac.id/artikel/hal-hal-yang-harus-diperhatikan-saat-presentasi
https://www.scribd.com/doc/96634742/Makalah-Permintaan-Demand-Dalam-Pelayanan-Kesehatan#
https://kumparan.com/kabar-harian/sumber-peluang-usaha-dari-faktor-eksternal-dan-internal-1wqCvZrGEeS/full
https://kumparan.com/berita-bisnis/sumber-peluang-usaha-dari-faktor-eksternal-dan-internal-1x9UCU5MW2D/full
https://www.scribd.com/doc/96634742/Makalah-Permintaan-Demand-Dalam-Pelayanan-Kesehatan#
https://finance.detik.com/solusiukm/d-6332310/pangsa-pasar-adalah-jenis-contoh--cara-meningkatkannya
https://www.mas-software.com/blog/pangsa-pasar-adalah-rumus
https://youtu.be/_vc5zW3ojgA?si=8eDVwyVabYgbJBYn
https://youtu.be/_-0j1sa4J7Y?si=K6TlV-3iWl4DD_Sm
https://youtu.be/AG0vINd5c-w?si=P-3mtGf1h9OLRA_v
https://youtu.be/6aUDFymk7YY?si=VvBd0DaR1C2ldHVk
https://youtu.be/CvdVZtG2-Co?si=tVkuMSQybn3-gz8R
https://youtu.be/UlHLxl8z6fQ?si=zCYOHQX1wzHMnI0r

Puskurjar
Pusat Kurikulum dan Pembelajaran

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI REPUBLIK INDONESIA
BADAN STANDAR, KURIKULUM, DAN ASESMEN PENDIDIKAN
PUSAT KURIKULUM DAN PEMBELAJARAN