

	RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	Kode/No :
	PROGRAM SARJANA TERAPAN	Tanggal :
	MANAJEMEN KULINER	Revisi :
	POLITEKNIK PARIWISATA BATAM	Halaman :

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan	Kode Mata Kuliah	: 4CKEN1
Semester	: 3 (Tiga)	Rumpun Mata Kuliah	: Mata Kuliah Perilaku Berkarya (MPB)
Bobot (sks)	: 3 sks	Koordinator Bidang Ilmu	: Rosie Oktavia PR, MM. Par
Dosen Pengampu	: Dr. Ir. Arina Luthfini Lubis, ST., MBA., IPM.	Koordinator Mata Kuliah	:

Proses	Penanggung jawab			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	
1. Perumusan	Dr. Ir. Arina L. Lubis, ST., MBA., IPM.	Koordinator Mata Kuliah		
2. Pemeriksaan	Rosie Oktavia PR, MM. Par	Kaprod CUM		
3. Persetujuan	Dr. Agung Edy Wibowo, SE., M.Si.	Wadir I		
4. Penetapan	Siska Amelia Maldin M.Pd	Direktur		
5. Pengendalian	Wahyudi Ilham, MM.Par	SPMI		

Capaian Pembelajaran	CPL-PRODI (%) yang Dibebankan pada MK
	CPL 1. Kemampuan Mengelola Operasional Restoran dan Layanan Makanan Lulusan mampu merencanakan, mengorganisir, dan mengelola operasional restoran serta dapur secara efektif dan efisien, termasuk pengelolaan sumber daya manusia, inventaris, dan kebijakan operasional, dengan memastikan mutu dan keamanan pangan. CPL 2. Kemampuan Mengembangkan Menu dan Inovasi Produk Kuliner Lulusan mampu menciptakan konsep menu yang inovatif, beragam, dan sesuai dengan kebutuhan pasar, dengan memanfaatkan keanekaragaman budaya dan kearifan lokal sebagai dasar kreativitas kuliner. CPL 3. Kemampuan Memimpin dan Berkolaborasi dalam Tim Lulusan mampu menunjukkan kepemimpinan yang efektif, memotivasi, dan mengelola tim dalam konteks manajemen dapur atau restoran, dengan mempraktikkan prinsip kerja sama untuk mencapai tujuan bersama. CPL 4. Kemampuan Menerapkan Prinsip Keberlanjutan dalam Industri Kuliner Lulusan mampu mempraktikkan inovasi dan keberlanjutan dalam pengelolaan makanan, layanan kuliner, dan bisnis restoran dengan memperhatikan kepedulian terhadap lingkungan dan tanggung jawab sosial. CPL 5. Kemampuan Mengintegrasikan Teknologi dan Strategi Pemasaran Kuliner Lulusan mampu mengintegrasikan teknologi informasi, seperti sistem pemesanan online, manajemen inventaris, dan analisis data, untuk meningkatkan efisiensi operasional serta merancang strategi pemasaran yang efektif, termasuk branding dan promosi produk kuliner. CPL 7. Kemampuan Menginternalisasi Nilai Etika, Spiritualitas, dan Keanekaragaman Lulusan mampu menunjukkan sikap religius, etika profesional, serta penghargaan terhadap keanekaragaman budaya, pandangan, dan tradisi kuliner dalam praktik profesional, sebagai landasan membangun jaringan profesional dan bisnis yang inklusif.
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
	- CPMK 1: Peserta didik mampu mengidentifikasi peluang usaha di bidang kuliner dan menyusun rencana bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. - CPMK 2: Peserta didik mampu mengelola usaha kuliner dengan mengintegrasikan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan untuk meningkatkan daya saing

	strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan untuk meningkatkan daya saing bisnis.						
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)						
	SUB CPMK 1 Memahami konsep dasar kewirausahaan dalam industri kuliner						
	SUB CPMK 2 Mengidentifikasi peluang usaha kuliner berbasis riset pasar						
	SUB CPMK 3 Perencanaan model bisnis kuliner inovatif dengan pendekatan Project-Based Learning						
	SUB CPMK 4 Penyusunan Business Model Canvas (BMC) kelompok						
	SUB CPMK 5 Strategi pemasaran kuliner berbasis digital dan offline						
	SUB CPMK 6 Pembuatan strategi pemasaran digital dan offline untuk bisnis kuliner						
	SUB CPMK 7 Perencanaan keuangan usaha kuliner						
	SUB CPMK 8 Ujian Tengah Semester (Penyusunan proposal bisnis kuliner)						
	SUB CPMK 9 Manajemen operasional usaha kuliner						
	SUB CPMK 10 Manajemen tim dan operasional bisnis kuliner						
	SUB CPMK 11 Inovasi produk dan pengembangan menu kuliner						
	SUB CPMK 12 Keberlanjutan dan etika dalam bisnis kuliner						
	SUB CPMK 13 Produksi dan uji coba produk kuliner inovatif						
	SUB CPMK 14 Uji coba penjualan dan pemasaran produk di pasar nyata						
	SUB CPMK 15 Evaluasi Kinerja Bisnis dan Laporan Keuangan						
	SUB CPMK 16 Ujian Akhir Semester (Presentasi Proposal Bisnis & Hasil Implementasi)						
	Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK						
		Sub-CPMK 1	Sub-CPMK 2	Sub-CPMK 3	Sub-CPMK 4	Sub-CPMK 5	Sub-CPMK 6
	CPMK1	V	V	V			
	CPMK2		V	V			
Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah Kewirausahaan dalam program studi Manajemen Kuliner dirancang untuk membekali mahasiswa dengan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usaha kuliner yang sukses dan berkelanjutan. Dalam mata kuliah ini, mahasiswa akan mempelajari berbagai konsep dasar kewirausahaan, termasuk identifikasi peluang bisnis, pembuatan rencana bisnis, pemasaran, manajemen keuangan, serta inovasi dalam industri kuliner. Selain itu, mahasiswa juga akan diajarkan bagaimana mengelola risiko, memimpin tim, dan membangun merek kuliner yang kuat. Sinergi antara kewirausahaan dan manajemen kuliner memungkinkan mahasiswa untuk memulai dan mengelola usaha kuliner mereka sendiri dengan pendekatan yang terencana dan berbasis pasar, sekaligus meningkatkan daya saing di industri kuliner yang dinamis.						
Bahan Kajian Materi Pembelajaran	1. Menangani Kualitas Pelanggan I.55HDR00.236.2 2. Merancang menu untuk memenuhi kebutuhan pasar I.55HDR00.080.2						
References	Utama:			Pendukung:			
	1. Hisrich, Robert D & Peters, Michael P, (2002), Entrepreneurship, McGraw Hil, New York. 2. Geoffrey Meredith (2000) Kewirausahaan Teori & Praktek, PPM, Jakarta 3. Justin G Longenecker, et. al. (2001) Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat, Jakarta			a. Hermanto, H. (2011). Creative Based Tourism: Dari Wisata Rekreatif Menuju Wisata Kreatif. Depok: Aditri. b. Tathagati, A. dan Indscript. (2015). Super Tourismpreneur: A-Z Inspirasi Bisnis dan Mengelola Bisnis Pariwisata. Yogyakarta: Andi. c. Swarbrooke, J. dan Horner, S. (2001). Business Travel and Torism. Oxford: Butterworth Heinemann			
Media Pembelajaran	Software:			Hardware:			
	1. Windows 2. Ms. Office			• Handout • Buku referensi • PC/Laptop • Proyektor			

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk /Metode Pembelajaran; Penugasan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2		-3	-5	-6	-7	-8	-9	-10
1	Memahami konsep dasar kewirausahaan dalam industri kuliner	- Mahasiswa memahami definisi kewirausahaan dan tren bisnis kuliner. - Mahasiswa mampu mengidentifikasi karakteristik seorang wirausahaan.	Criteria: - Partisipasi aktif dalam diskusi. - Kejelasan pemahaman konsep dalam respons tertulis. Non-test task: - Diskusi kelompok mengenai kisah sukses wirausaha kuliner	Metode: - Kuliah - Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: - Belajar mandiri - Forum diskusi di LMS	Teks: - Slide Presentasi - Video kisah sukses wirausahaan kuliner	1, 2, a	-	CPL 1, CPL 3 0%
2	Mengidentifikasi peluang usaha kuliner berbasis riset pasar	- Mahasiswa dapat melakukan analisis SWOT untuk bisnis kuliner. - Mahasiswa mampu mengumpulkan data dari observasi pasar.	Criteria: - Ketepatan dalam analisis SWOT. - Keterlibatan dalam observasi pasar. Non-test task: - Wawancara dengan pelaku usaha kuliner lokal	Metode: - Business briefing (Penjelasan cara melakukan riset pasar) - Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: - Studi literatur (Membaca contoh studi kasus bisnis kuliner) - Forum diskusi di LMS	Teks: - Template analisis SWOT - Contoh studi kasus bisnis kuliner	2, b	Melakukan observasi pasar dan menyusun laporan analisis SWOT dari usaha kuliner yang dipilih	CPL 2, CPL 5 2%
3	Perencanaan model bisnis kuliner inovatif dengan pendekatan Project-Based Learning	- Mahasiswa memahami Business Model Canvas (BMC). - Mahasiswa mampu mengembangkan konsep bisnis inovatif.	Criteria: - Struktur proposal bisnis yang logis dan inovatif. - Relevansi konsep dengan kebutuhan pasar. Non-test task: - Simulasi penyusunan BMC berdasarkan studi kasus	Metode: - Kuliah - Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: - Belajar mandiri - Forum diskusi di LMS	Teks: - Template BMC - Slide presentasi & video tutorial BMC	1, c	-	0% CPL 1, CPL 4
4	Penyusunan Business Model Canvas (BMC) kelompok	Mampu membuat draf awal BMC bisnis kuliner yang akan dijalankan	Criteria: - Struktur proposal bisnis yang logis dan inovatif. - Relevansi konsep dengan kebutuhan pasar. Non-test task: - Simulasi penyusunan BMC berdasarkan studi kasus	Metode: - Kuliah - Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: - Belajar mandiri - Forum diskusi di LMS	Teks: - Template BMC - Slide presentasi & video tutorial BMC	1, c	Membuat draf BMC untuk bisnis kuliner yang akan dijalankan.	2% CPL 2, CPL 3-2%
5	Strategi pemasaran kuliner berbasis digital dan offline	Mahasiswa mampu merancang strategi pemasaran digital.	Criteria: - Kreativitas dan ketepatan strategi pemasaran. - Relevansi strategi.	Metode: - Kuliah - Workshop digital	Metode: Studi literatur (Membaca tren digital)	Teks: - Slide Presentasi - Contoh kampanye	3, b	-	0% CPL 5

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk /Metode Pembelajaran; Penugasan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10
		Mahasiswa dapat mengidentifikasi target pasar dan brand positioning.	terhadap segmen pasar. Non-test task: Simulasi promosi produk melalui media sosial	marketing (Pembuatan konten media sosial) [TM 2x (2x45)]	marketing Forum diskusi di LMS	media sosial bisnis kuliner			
6		Mampu membuat konten promosi dan simulasi pemasaran di media sosial	Criteria: Kreativitas dan ketepatan strategi pemasaran	Metode: Kuliah Diskusi Membuat Video Konten Promosi [TM 2x (2x45)]	Metode: Belajar mandiri Forum diskusi di LMS	Teks: Slide Presentasi Video yang berkaitan dengan materi	3, b	Membuat dan mempresentasikan strategi pemasaran digital untuk bisnis kuliner dalam bentuk Video	4% CPL 5
7		- Mahasiswa mampu menyusun laporan keuangan sederhana. - Mahasiswa memahami konsep modal usaha dan proyeksi keuangan.	Criteria: Ketepatan perhitungan modal dan proyeksi keuangan Kejelasan dalam menyusun laporan keuangan sederhana. Non-test task: Simulasi penyusunan anggaran dan analisis biaya usaha kuliner.	Metode: Kuliah Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: Belajar mandiri Forum diskusi di LMS	Teks: Slide Presentasi Template laporan laba rugi	3, c		0% CPL 1-3%
Ujian Tengah Semester (%) – Pengumpulan Tugas UTS (30%) CPL 1, CPL 3, CPL 5									
8	Manajemen tim dan operasional bisnis kuliner	Penyusunan SOP produksi dan manajemen tim	Criteria: Efektivitas rancangan operasional bisnis Non-test task: Simulasi sistem operasional restoran	Metode: Kuliah Workshop (Penyusunan SOP) [TM 2x (2x45)]	Metode: Studi literatur (Manajemen operasional restoran) Forum diskusi di LMS	Teks: Slide Presentasi Template SOP operasional restoran	2, b		0% CPL 1, CPL 3
9	Manajemen operasional usaha kuliner	Pengelolaan stok bahan baku, SDM, efisiensi produksi	Criteria: Efektivitas rancangan operasional bisnis Non-test task: Simulasi sistem operasional restoran	Metode: Kuliah Diskusi [TM 2x (2x45)]	Metode: Belajar mandiri Forum diskusi di LMS	Teks: Slide Presentasi Video yang berkaitan dengan materi	2, b	Menjelaskan SOP operasional untuk bisnis kuliner	2% CPL 1, CPL 3-2%
10	Inovasi produk dan pengembangan menu kuliner	Mahir merancang suatu perancangan bisnis berupa proposal bisnis secara komprehensif	Criteria: Kreativitas dan keunikan produk yang dibuat Non-test task: Simulasi pengujian produk	Metode: Kuliah Workshop inovasi menu [TM 2x (2x45)]	Metode: Belajar mandiri Forum diskusi di LMS	Teks: Slide Presentasi Video pembelajaran pengembangan produk	a	Pengembangan menu inovatif berdasarkan tren dan budaya lokal	5% CPL 2, CPL 4-5%
11	Keberlanjutan dan etika dalam bisnis	Memahami konsep green business, ethical sourcing,	Criteria: Keberlanjutan dalam pemilihan bahan baku dan	Metode: Kuliah	Metode: Belajar mandiri	Teks: Slide Presentasi	c		0% CPL 4, CPL 7-

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk /Metode Pembelajaran; Penugasan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10
	kuliner	dan tanggung jawab sosial	pengelolaan limbah	■ Diskusi praktik green business [TM 2x (2x45)]	■ Forum analisis green business	• Video yang berkaitan dengan materi			0%
		Non-test task: Studi kasus bisnis kuliner berkelanjutan							
12	Mampu memproduksi dan uji coba produk kuliner inovatif	Mahir dalam Proses produksi, uji rasa (taste test), dan pengemasan produk	Kualitas produk dalam rasa, tampilan, dan kemasan	Metode: Demonstrasi produksi makanan [TM 2x (2x45)]	Metode: ■ Belajar mandiri ■ Feedback hasil uji coba produk	Teks: • Slide Presentasi • Video yang berkaitan dengan materi	1	Produksi uji coba dan pengemasan produk kuliner	5%; CPL 2, CPL 4-5%
13	Uji coba penjualan dan pemasaran produk di pasar nyata	Mahir menjual produk dan mengumpulkan data penjualan	Keberhasilan dalam menarik pelanggan dan mendapatkan penjualan awal	Metode: Simulasi pemasaran langsung [TM 2x (2x45)]	Metode: ■ Belajar mandiri ■ Forum diskusi di LMS	Teks: • Slide Presentasi • Video yang berkaitan dengan materi	b	Simulasi strategi penjualan langsung	5%; CPL 3, CPL 5-5%
		Non-test task: Simulasi penjualan langsung							
14	Evaluasi kinerja bisnis dan laporan keuangan	Mahasiswa melakukan analisis keberhasilan bisnis mereka dengan melihat laporan penjualan, laba rugi, kendala operasional, dan efektivitas pemasaran	Akurasi pencatatan dan analisis laporan keuangan	Metode: ■ Workshop laporan keuangan akhir [TM 2x (2x45)]	Metode: ■ Belajar mandiri ■ Feedback evaluasi bisnis di forum online	Teks: • Slide Presentasi • Video yang berkaitan dengan materi	1	Penyusunan laporan keuangan bisnis yang dijalankan	5%; CPL 1, CPL 4-5%
		Non-test task: Diskusi refleksi bisnis							

Ujian Akhir Semester (%) – Pengumpulan Tugas UAS (40%) CPL 3, CPL 5

Rubrik Penilaian

Bentuk Evaluasi	Capaian Pembelajaran (%)	Instrumen Penilaian	Tagihan (Bukti)	Bobot Penilaian (%)
Melakukan observasi pasar dan menyusun laporan analisis SWOT dari usaha kuliner yang dipilih	CPL 2, CPL 5 2%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	2%
Membuat draf BMC untuk bisnis kuliner yang akan dijalankan.	CPL 2, CPL 3 2%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	2%
Membuat dan mempresentasikan strategi pemasaran digital untuk bisnis kuliner dalam bentuk Video	CPL 5 – 4%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	4%
UTS – Proposal Bisnis (Cover, Ringkasan Eksekutif, Latar Belakang Perusahaan, Analisis Pasar dan Pemasaran)	CPL 1-10%; CPL 3 – 15%; CPL 5-5%	Rubrik penilaian proposal bisnis	Proposal bisnis diunggah ke dalam Google Classroom/LMS	30
Menjalankan SOP operasional untuk bisnis kuliner	CPL 1, CPL 3 2%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	2%
Pengembangan menu inovatif berdasarkan tren dan budaya lokal	CPL 2, CPL 4 5%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	5%
Produksi uji coba dan pengemasan produk kuliner	CPL 2, CPL 4 5%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	5%
Simulasi strategi penjualan langsung	CPL 3, CPL 5 5%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	5%
Penyusunan laporan keuangan bisnis yang dijalankan	CPL 1, CPL 4 5%	Umpan balik hasil tugas dalam diskusi sinkronus	File hasil pelaksanaan tugas praktikum diunggah ke dalam LMS	5%
UAS - Presentasi PPT Proposal Bisnis Lengkap dan Praktik Berjualan Produk	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	Rubrik penilaian Presentasi PPT Proposal Bisnis Lengkap dan Praktik Berjualan Produk	PPT dan laporan diunggah ke dalam Google Classroom/ LMS	40
Total				100

Rubrik Penilaian Ujian Tengah Semester – Proposal Bisnis:

Kriteria / No Soal	Capaian Pembelajaran (%)	Baik Sekali	Cukup	Kurang
Halaman Cover	CPL 1-10%; CPL 3 – 15%; CPL 5-5%	10%	5%	3%
		Halaman cover yang disajikan mampu merepresentasikan isi dari proposal tersebut serta mampu menarik perhatian penyokong dana	Halaman cover yang disajikan cukup merepresentasi isi dari proposal tersebut serta cukup menarik perhatian penyokong dana	Halaman cover yang disajikan kurang menarik sehingga dianggap tidak merepresentasi isi dari proposal
Ringkasan Eksekutif	CPL 1-10%; CPL 3 – 15%; CPL 5-5%	10%	5%	3%
		Ringkasan eksekutif disusun dengan menggunakan EYD dan Daftar isi sesuai dengan table of contents	Ringkasan eksekutif disusun dengan sedikit menyesuaikan EYD dan Daftar isi masih ada yang belum sesuai dengan table of contents	Ringkasan eksekutif disusun dengan menggunakan EYD dan Daftar isi sesuai dengan table of contents
Latar Belakang Perusahaan	CPL 1-10%; CPL 3 – 15%; CPL 5-5%	40%	30%	20%
		Bagian pendahuluan berisi: Data Perusahaan, Biodata Pemilik, Struktur Organisasi, dan Pemegang Saham dijelaskan secara singkat, padat dan jelas	Bagian pendahuluan berisi: Data Perusahaan, Biodata Pemilik, Struktur Organisasi, dan Pemegang Saham dijelaskan secara singkat namun belum terlalu jelas	Bagian pendahuluan berisi: Data Perusahaan, Biodata Pemilik, Struktur Organisasi, dan Pemegang Saham dijelaskan secara sangat singkat dan tidak jelas
Analisis Pasar dan Pemasaran	CPL 1-10%; CPL 3 – 15%; CPL 5-5%	40%	30%	20%
		Bagian isi meliputi: Produk yang dihasilkan, Gambaran pasar, Target pasar, Trend perkembangan pasar, proyeksi penjualan, Strategi pemasaran, Analisis pesaing dan Saluran distribusi. Semua poin tersebut dipaparkan secara detail dan realistis	Bagian isi meliputi: Produk yang dihasilkan, Gambaran pasar, Target pasar, Trend perkembangan pasar, proyeksi penjualan, Strategi pemasaran, Analisis pesaing dan Saluran distribusi. Semua poin tersebut dipaparkan namun tidak terlalu detail	Bagian isi meliputi: Produk yang dihasilkan, Gambaran pasar, Target pasar, Trend perkembangan pasar, proyeksi penjualan, Strategi pemasaran, Analisis pesaing dan Saluran distribusi. Semua dijelaskan secara garis besar saja

Rubrik Penilaian Ujian Akhir Semester – Presentasi PPT Proposal Bisnis Lengkap dan Praktik Berjualan Produk

Kriteria / No Soal	Capaian Pembelajaran (%)	Baik Sekali	Cukup	Kurang
Power Point Slide for Business Proposal	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	30%	25%	20%
		Tampilan Power Point Slide sangat menarik dengan animasi yang sesuai dan isi materi sangat lengkap sesuai dengan proposal bisnis yang diajukan.	Tampilan Power Point Slide kurang menarik dengan animasi yang kurang sesuai dan isi materi cukup lengkap sesuai dengan proposal bisnis yang diajukan.	Tampilan Power Point Slide sangat tidak menarik dengan animasi yang tidak sesuai dan isi materi sangat tidak lengkap dengan proposal bisnis yang diajukan.
Individual Competency in Presenting Business Proposal	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	15%	10%	8%
		Para presenter menyampaikan informasi dengan sangat jelas, intonasi nada yang tepat dan komunikatif dengan audience.	Para presenter menyampaikan informasi dengan cukup jelas, intonasi nada yang cukup tepat dan cukup komunikatif dengan audience.	Para presenter menyampaikan informasi dengan sangat tidak jelas, intonasi nada yang tidak tepat dan tidak komunikatif dengan audience sehingga menyulitkan dalam memahami perkataannya.
Selling Practice: #1 High Quality Product	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	30%	25%	20%
		Produk yang dihasilkan berkualitas, rasa mampu bersaing dengan kompetitor saat ini dengan harga yang lebih murah.	Produk yang dihasilkan cukup berkualitas, rasa cukup memuaskan dengan harga yang lebih murah.	Produk yang dihasilkan kurang berkualitas, rasa tidak sesuai dengan ekspektasi namun harga yang ditawarkan jauh lebih murah.
Selling Practice: #2 Spanduk/Brosur Jalan	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	10%	8%	5%
		Penampilan brosur sangat sesuai dengan konten materi sehingga memperjelas maksud dari informasi yang hendak disampaikan	Penampilan brosur yang kurang sesuai dengan konten materi sehingga kurang memperjelas maksud pembuat brosur	Penampilan brosur yang tidak sesuai dengan konten materi sehingga maksud yang diinginkan menjadi tidak tersampaikan kepada audience
Selling Practice: #3 Laporan Hasil Penjualan di Bazar	CPL 3-20%; CPL 5 – 20%;	15%	10%	8%
		Kemampuan dan hasil berjualan dituangkan secara tepat dan lengkap sehingga terlihat apakah usaha tersebut menguntungkan	Kemampuan dan hasil berjualan dituangkan secara kurang tepat dan kurang lengkap sehingga kurang terlihat apakah usaha tersebut menguntungkan	Kemampuan dan hasil berjualan dituangkan secara tidak tepat dan tidak lengkap sehingga terlihat usaha tersebut merugikan para pengusaha