KOMPETENSI INTI DAN KOMPETENSI DASAR

SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN/MADRASAH ALIYAH KEJURUAN

Bidang Keahlian : Bisnis dan Manajemen

Program Keahlian : Bisnis dan Pemasaran

Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran

Tujuan kurikulum mencakup empat aspek kompetensi, yaitu (1) aspek kompetensi sikap spiritual, (2) sikap sosial, (3) pengetahuan, dan (4) keterampilan. Aspek-aspek kompetensi tersebut dicapai melalui proses pembelajaran intrakurikuler, kokurikuler, dan ekstrakurikuler.

Rumusan kompetensi sikap spiritual yaitu, “Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya”. Sedangkan rumusan kompetensi sikap sosial yaitu, “Menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, santun, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai), bertanggung-jawab, responsif, dan proaktif melalui keteladanan, pemberian nasihat, penguatan, pembiasaan, dan pengkondisian secara berkesinambungan serta menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia”. Kedua kompetensi tersebut dicapai melalui pembelajaran tidak langsung (*indirect teaching*) yaitu keteladanan, pembiasaan, dan budaya sekolah, dengan memperhatikan karakteristik mata pelajaran serta kebutuhan dan kondisi peserta didik.

Penumbuhan dan pengembangan kompetensi sikap dilakukan sepanjang proses pembelajaran berlangsung, dan dapat digunakan sebagai pertimbangan guru dalam mengembangkan karakter peserta didik lebih lanjut.

| KOMPETENSI INTI 3(PENGETAHUAN) | KOMPETENSI INTI 4(KETERAMPILAN) |
| --- | --- |
| 1. Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional.
 | 1. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.

Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung. |

Mata Pelajaran: Marketing

| KOMPETENSI DASAR | KOMPETENSI DASAR | WAKTU | UNIT KOMPETENSI | SKEMA SERTIFIKASI |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1 Memahami  pasar  | * 1. Merumuskan

pengelompokan pasar | 16 | Mengidentifikasi elemen Pemasaran Perusahaan | M.702090.001.01 |
| 3.2Menerapkan  analisa  pasar | * 1. Melakukan

analisa pasar | 16 |
| 3.3Menganalisis Segmentasi  pasar | * 1. Menentukan segmentasi pasar
 | 16 |
| 3.4Menerapkan  Strategi  Bauran  Pemasaran  (marketing  mix) | * 1. Melakukan

Bauran Pemasaran (marketing mix) | 16 |
| 3.5Menerapkan  strategi  segmentating, targeting dan potitioning produk | * 1. Melakukan

segmentating, targeting dan potitioning produk | 16 |
| 3.6 Mengevaluasi  strategi  diferensiasi  produk | * 1. Membuat laporan hasil evaluasi Diferensiasi produk
 | 16 |
| 3.7 Menerapkan  strategi  merek | * 1. Membuat

merek  | 16 |
| 3.8 Menganalisis  pengembangan dan inovasi produk baru | * 1. Membuat

rencana pengembangan dan inovasi produk baru. | 16 |
| 3.9 Menganalisis  strategi siklus  daur hidup  produk | * 1. Melakukan

strategi siklus daur hidup produk | 16 | Mengolah data Riset | M.702090.010.01 |
| Jumlah Jam | 144 |  |  |

Mata Pelajaran: Perencanaan Bisnis

| KOMPETENSI DASAR | KOMPETENSI DASAR | WAKTU | UNIT KOMPETENSI | SKEMA SERTIFIKASI |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1 Menganalisis  Lingkungan  pemasaran  | 4.1Menentukan  lingkungan  pemasaran | 10 | Melakukan Analisa Lingkungan Bisnis | M.702090.012.01 |
| 3.2 Menganalisis SWOT | 4.2Membuat  analisa  SWOT | 10 |
| 3.3 Menerapkan strategi  bisnis | 4.3 Menentukan  strategi  bisnis  | 10 | Mengidentifikasi elemen Pemasaran Perusahaan | M.702090.001.01 |
| 3.4 Menerapkan perencanaan  produk | 4.4 Menentukan  perencanaan  produk  | 15 | Merencanakan Riset terhadap sebuah Merk |
| 3.5 Menganalisis perencanaan  harga  | 4.5 Menghitung  perencanaan  harga | 10 | Mengidentifikasi elemen Pemasaran Perusahaan |
| 3.6 Menganalisis  tempat  usaha yang  strategis | 4.6 Menentukan  tempat  usaha yang  strategis | 10 |
| 3.7 Menganalisis  teknik- teknik  promosi | 4.7 Menentukan  teknik  promosi  | 10 |
| 3.8 Menerapkan  prosedur  pengurusan  surat izin  usaha | 4.8Melaksana kan prosedur  pengurusan  surat izin   | 15 | *Belum ada* |
| 3.9 Menganalisis  teknik  memperoleh  modal usaha | 4.9Menentukan teknik memperolehmodal usaha | 12 | *Belum ada* |  |
| 3.10Mengevaluasi kelayakan  bisnis  | * 1. Menentukan analisa kelayakan bisnis
 | 12 | Melaksanakan Event ( Bagian dari Komunikasi Merk) | M.702090.011.01 |
| 3.11Menerapkan  prosedur  pembuatan  proposal  usaha  | * 1. Membuat

proposal usaha  | 15 | Menyusun rencana penjualan | M.702090.014.01 |
| 3.12Menerapkan kegiatan  usaha/event | * 1. Mengelola

kegiatan usaha /event  | 15 | Melaksanakan Event ( Bagian dari Komunikasi Merk) | M.702090.011.01 |
| Jumlah Jam  | 144 |  |  |

Mata Pelajaran: Komunikasi Bisnis

| KOMPETENSI DASAR | KOMPETENSI DASAR | WAKTU | UNIT KOMPETENSI | SKEMA SERTIFIKASI |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1Menerapkan  Etika  komunikasi  bisnis | 4.1Menunjukan  etika  komunikasi  bisnis | 10 | Melaksanakan Komunikasi efektif | M.702090.002.01 |
| 3.2 Menerapkan  proses  komunikasi  bisnis | 4.2Melakukan  komunikasi  bisnis  | 10 |
| 3.3 Mengevaluasi  komunikasi  efektif | 4.3 Menentukan komunikasi  efektif | 15 |
| 3.4 Menganalisis teknik  negosiasi  | 4.4 Melakukan negosiasi | 10 | Melaksanakan Ketrampilan Penjualan | M.702090.005.01 |
| 3.5 Menganalisis presentasi  bisnis | 4.5 Melakukan  presentasi  bisnis | 27 |
| 3.6 Menerapkan  prosedur surat  permintaan  Barang | 4.6 Membuat  surat  permintaan  Barang | 24 |  |  |
| 3.7 Menerapkan  prosedur surat  penawaran barang | 4.7 Membuat  surat  penawaran  barang | 18 | Melaksanakan penulisan Bisnis | M.702090.003.01 |
| 3.8 Menerapkan  Prosedur  penulisan  surat  pesanan | 3.8 Membuat  surat  pesanan  | 18 |
| 3.9 Menerapkan Prosedur  penulisan  surat  tagihan  | 3.9 Membuat  surat  tagihan  | 24 | Melaksanakan penulisan Bisnis | M.702090.003.01 |
| 3.10 Menerapkan Prosedur  penulisan  surat penangguhan  pembayaran  | 4.10 Membuat  surat penangguhan pembayaran  | 24 |
| Jumlah Jam  | 180 |  |  |