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 memperoleh  modal 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 |  |  |