

KISI UJI KOMPETENSI GURU PEMASARAN

Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru			Indikator Esensial
	Kompetensi Inti	Kompetensi Guru Mapel	Kompetensi Dasar	
1	2	3	4	5
Pedagogik Bidang Keahlian Pemasaran	Menguasai teori belajar dan prinsip-prinsip pembelajaran yang baik	1.1 Memahami berbagai teori belajar yang mendidik dengan mata pelajaran	1.1.1 Menjabarkan berbagai teori pembelajaran sesuai dengan karakteristik mata pelajaran pemasaran	Mengidentifikasi berbagai teori pembelajaran untuk kepentingan pembelajaran pemasaran
			1.1.2. Menerangkan prinsip-prinsip pembelajaran kreatif dan inovatif	Mengidentifikasi prinsip-prinsip pembelajaran kreatif dan inovatif dalam pembelajaran pemasaran
		Menerapkan berbagai pendekatan, strategi, model dan teknik pembelajaran	1.1.3. Memilih Pendekatan pembelajaran yang sesuai dengan materi ajar mata pelajaran bidang keahlian pemasaran	Mengimplementasikan pendekatan pembelajaran yang sesuai dengan pelajaran pemasaran
		Menerapkan PAIKEM	1.1.4. Mengimplementasikan pembelajaran melalui model pembelajaran	Memilih model pembelajaran mata pelajaran bidang keahlian pemasaran dengan pendekatan CTL
	2. Mengembangkan kurikulum yang terkait dengan mata pelajaran pemasaran	2.1. Menentukan tujuan pembelajaran yang diampu	2.1.1. Mendeskripsikan tujuan pembelajaran pemasaran	merumuskan indikator pembelajaran pemasaran

		Menata materi pembelajaran secara benar sesuai dengan pendekatan yang dipilih dan karakteristik peserta didik.	2.1.2. Mengidentifikasi berbagai sumber belajar yang dapat dimanfaatkan dalam pembelajaran pemasaran	Memanfaatkan berbagai sumber belajar untuk menyusun materi ajar pemasaran
		Merancang RPP Pemasaran	2.1.3. Menyusun dan melaksanakan rancangan pembelajaran yang mendidik secara lengkap.	Merancang kegiatan pembelajaran pemasaran
		Mengembangkan indikator dan instrumen penilaian.	2.1.4. Merumuskan indikator pembelajaran pemasaran secara operasional	Menentukan indikator pembelajaran pemasaran dengan benar
			2.1.5. Menyusun instrumen untuk mengukur pencapaian indikator yang dirumuskan	Memilih teknik evaluasi sesuai dengan indikator yang dirumuskan
	3. Menyelenggarakan pembelajaran pemasaran	3.1. Menyusun rancangan pembelajaran yang lengkap untuk kegiatan di dalam kelas, laboratorium, maupun lapangan.	3.1.1. Menunjukkan bahwa siswa siap untuk mengikuti pembelajaran	Melaksanakan kegiatan apersepsi dengan benar
			3.1.2. Mengidentifikasi berbagai model pembelajaran inovatif untuk pembelajaran pemasaran	Menggunakan model Pembelajaran yang sesuai dengan materi yang diajarkan

		3.2. Mengambil keputusan transaksional dalam pembelajaran yang diampu sesuai dengan situasi yang berkembang.	3.2.1. Mengidentifikasi kelemahan proses pembelajaran pemasaran yang dilakukan	Melaksanakan refleksi Pembelajaran
			3.2.2. Menunjukkan aktivitas penutup dalam kegiatan pembelajaran pemasaran	Merangkum proses Pembelajaran
	4. Memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk kepentingan pembelajaran	4.1. Memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam pembelajaran pemasaran	4.1.1. Memilih teknologi informasi dan komunikasi dalam pembelajaran pemasaran	Menunjukkan media yang sesuai dengan materi pembelajaran pemasaran
	5. Memfasilitasi pengembangan potensi peserta didik untuk mengaktualisasikan berbagai potensi yang dimiliki	5.1. Menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran untuk mengaktualisasikan potensi peserta didik	5.1.1. Memilih kegiatan pembelajaran pemasaran untuk mendorong kreativitas peserta didik	Menyiapkan kegiatan pembelajaran pemasaran untuk mendorong kreativitas peserta didik.
	6. Berkomunikasi secara efektif, empatik dan santun dengan peserta didik	6.1. Memahami berbagai strategi berkomunikasi yang efektif, simpatik, dan santun, secara lisan, tulisan dan/atau bentuk lain	Menerapkan strategi berkomunikasi yang efektif, simpatik, dan santun, secara lisan, tulisan, dan/atau bentuk lain	Menggunakan berbagai strategi berkomunikasi yang efektif, empatik, dan santun, secara lisan, tulisan, dan/atau bentuk lain.
		6.2. Berkomunikasi		

		secara efektif, empatik, dan santun dengan peserta didik dengan	Mengidentifikasi jenis komunikasi menggunakan TIK	Melakukan komunikasi dalam pemasaran secara efektif dengan menggunakan TIK
	7. Melaksanakan evaluasi pelajaran pemasaran	7.1. Menerapkan prinsip-prinsip penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai dengan karakteristik mata pelajaran pemasaran	7.1.1. Mendeskripsikan prinsip-prinsip penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai dengan karakteristik mata pelajaran pemasaran	Memilih alat evaluasi pembelajaran
		7.2. Menentukan aspek- aspek proses dan hasil belajar yang penting untuk dinilai dan dievaluasi sesuai dengan karakteristik mata pelajaran pemasaran;	Menerapkan prosedur penilaiandan evaluasi proses dan hasil belajar pemasaran	Menentukan prosedur penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar
	8. Memanfaatkan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran.	8.1. Memanfaatkan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar	8.1.1 Melakukan tindak lanjut atas hasil belajar untuk evaluasi pembelajaran	Menganalisis hasil penilaian proses dan hasil belajar untuk melakukan evaluasi pelaksanaan pembelajaran
		8.2. Memanfaatkan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.	8.2.1. Melakukan tindak lanjut atas hasil belajar untuk perbaikan pembelajaran	Menganalisis hasil penilaian proses dan hasil belajar untuk meningkatkan kualitas pembelajaran pemasaran
		8.3. Memanfaatkan hasil refleksi untuk	Melakukan refleksi terhadap pembe-	Menggunakan hasil refleksi untuk perbaikan

		perbaikan dan pengembangan pembelajaran dalam mata pelajaran pemasaran	ajaran pemasaran yang telah dilaksanakan	dan pengembangan pembelajaran dalam mata pelajaran pemasaran.
	9. Melakukan tindakan reflektif untuk peningkatan kualitas pembelajaran	9.1 Melakukan penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam mata pelajaran yang diampu	9.1.1 Dapat melakukan penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam mata pelajaran yang diampu	Melakukan penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran
Profesional C1 Dasar Bidang Keahlian Pemasaran	1. Menguasai materi pengantar Ekonomi dan Bisnis	1.1 Memahami berbagai teori Pengantar Ekonomi dan Bisnis	1.1.1 Mendeskripsikan pengertian, ciri, sistem harga dan peranan bentuk pasar persaingan sempurna terhadap perekonomian.	Mengidentifikasi ilmu ekonomi berdasarkan pendapat para ahli
			1.1.2 Mengevaluasi pengaruh bentuk pasar persaingan sempurna terhadap perekonomian masyarakat	Dapat mengevaluasi pengaruh bentuk pasar persaingan sempurna terhadap perekonomian masyarakat
			1.1.3 Menganalisis ciri, sistem harga dan peranan bentuk pasar monopoli terhadap perekonomian	Dapat menganalisis sistem harga dan peranan bentuk pasar monopoli terhadap perekonomian
			1.1.4	

			Mendeskripsikan teori kepuasan berdasarkan hukum Gossen	Dapat menganalisis teori kepuasan berdasarkan hukum gossen
			1.1.5 Mendeskripsikan teori kebutuhan berdasarkan teori Maslow	Dapat mengidentifikasi teori kebutuhan menurut Abraham Maslow
			1.1.6 Mendeskripsikan kurva dan keseimbangan permintaan dan penawaran	Menjelaskan pengertian hukum permintaan dan penawaran
			1.1.7 Mengklasifikasikan model dan pelaku ekonomi	Membuat model diagram interaksi antar pelaku ekonomi (circular flow diagram)
			1.1.8 Mendeskripsikan pengertian, ciri, sistem harga dan peranan bentuk pasar persaingan sempurna terhadap perekonomian	Mengidentifikasi struktur pasar persaingan sempurna
			1.1.9 Menganalisis konsep dasar pembangunan ekonomi permasalahan pembangunan	Dapat Menganalisis konsep dasar pembangunan ekonomi permasalahan pembangunan

			ekonomi, faktor yang mempengaruhi dan strategi untuk mengatasinya	ekonomi, faktor yang mempengaruhi dan strategi untuk mengatasinya
			1.1.10 Mendiskripsikan regulasi bisnis, menyusun rencana usaha berdasarkan regulasi bisnis	Dapat menggambarkan regulasi bisnis, dan menyusun rencana usaha berdasarkan regulasi bisnis
C 2 Dasar Program Keahlian Pemasaran	2. Menguasai materi Analisa dan Riset Pasar	2.1 Memahami berbagai teori Analisa dan Riset Pasar	2.1.1 Menjelaskan Pengertian Observasi Pasar	Mengidentifikasi berbagai teori Observasi Pasar
			2.1.2 Mendiskripsikan Ruang Lingkup Observasi Pasar	Dapat Mendiskripsikan Ruang lingkup Observasi Pasar
			2.1.3 Mendeskripsikan langkah-langkah Observasi Pasar	Mendeskripsikan Langkah-langkah Observasi Pasar
			2.1.4 Menjelaskan Pengertian dan tujuan Analisa Pasar	Mendeskripsikan pengertian dan tujuan Analisa Pasar
			2.1.5 Mendeskripsikan Ruang dan Lingkup Analisa Pasar	Mendeskripsikan Ruang dan lingkup Analisa Pasar
			2.1.6 Mendiskripsikan jenis-jenis pasar	Mampu mendeskripsikan jenis-jenis pasar

			2.1.7 Mengidentifikasi Ide dan Peluang Pasar	Dapat mengidentifikasi ide dan peluang pasar yang baik
			2.1.8 Menyajikan Ruang Lingkup Analisa riset pasar	Dapat menyajikan lingkup analisis riset pasar
			2.1.9 Menganalisis Analisis Riset Pasar	Menyimpulkan Riset pasar
			2.1.10 Mendeskripsikan Riset pasar	Mengidentifikasi Riset pasar
	3. Menguasai materi Perencanaan Pemasaran	3.1 Memahami berbagai teori Perencanaan Pemasaran	3.1.1 Mendiskripsikan Dasar Perencanaan Pemasaran	Dapat Mengidentifikasi berbagai teori Dasar Perencanaan Pemasaran
			3.1.2 Mendiskripsikan Teori Dasar Perencanaan Pemasaran	Dapat Mendiskripsikan Teori Dasar Perencanaan Pemasaran
			3.1.3 Mempresentasikan Dasar Perencanaan Pemasaran	Dapat mempresentasikan Dasar Perencanaan Pemasaran
			3.1.4 Menjelaskan Perencanaan Penetapan Harga	Dapat menjelaskan Perencanaan Penetapan harga
			3.1.5	

			Menyusun Perencanaan Penetapan harga	Dapat menyusun Perencanaan Penetapan harga
			3.1.6 Mendiskripsikan Rencana Pemasaran	Dapat Mendeskripsikan Rencana Pemasaran Mengidentifikasi berbagai teori Perencanaan Pemasaran
	4. Menguasai materi Pengelolaan Usaha Pemasaran	4.1. Memahami berbagai teori Pengelolaan Usaha Pemasaran	4.1.1 Memahami ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha pemasaran	Dapat Memahami ruang lingkup, tujuan pengelolaan usaha pemasaran
			4.1.2 Memahami lingkungan pemasaran mikro dan makro	Dapat memahami lingkungan pemasaran mikro dan makro
			4.1.3 Mengidentifikasi Jenis-jenis pemasaran	Dapat mengidentifikasi jenis-jenis pemasaran
			4.1.4 Mendeskripsikan cara penyusunan proposal usaha pemasaran	Dapat mendeskripsikan cara menyusun proposal usaha pemasaran
			4.1.5 Mendiskripsikan prosedur pengurusan surat ijin usaha pemasaran	Dapat Mendiskripsikan prosedur pengurusan surat ijin usaha pemasaran

			4.1.6 Mengidentifikasi teknik memperoleh modal usaha	Dapat Mengidentifikasi teknik memperoleh modal usaha
			4.1.7 Menentukan dokumen-dokumen pengurusan surat izin usaha pemasaran	Dapat Menentukan dokumen-dokumen pengurusan surat izin usaha pemasaran
			4.1.8 Mengevaluasi tempat usaha yang strategis	Mengidentifikasi keabsahan tempat usaha
	5. Menguasai materi Strategi Pemasaran	5.1 Memahami berbagai teori Strategi Pemasaran	5.1.1 Mendeskripsikan Teknik dan strategi pemasaran	Dapat Mengidentifikasi teknik dan Strategi Pemasaran
			5.1.2 Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran (marketing mix)	Dapat Mendeskripsikan strategi bauran pemasaran (marketing mix)
			5.1.3 Memahami pendeferensiasian dan memposisikan penawaran pemasaran	Dapat Memahami pendeferensiasian dan memposisikan penawaran pemasaran
			5.1.4 Memahami proses perencanaan produk	Dapat Memahami proses perencanaan produk
			5.1.6 Merencanakan strategi bauran pemasaran	Dapat Merencanakan strategi bauran pemasaran

	6. Menguasai materi Pemasaran Online	6.1 Memahami berbagai teori Pemasaran online	6.1.1 Menjelaskan Konsep Pemasaran online	Mengidentifikasi berbagai teori Pemasaran Online
			6.1.2 Menerapkan cara pembuatan Website	Melakukan cara-cara penerapan pembuatan Website
			6.1.3 Menggunakan mesin pencari dengan memanfaatkan Search Engine Optimization (SEO)	Dapat menggunakan mesin pencari dengan memanfaatkan Search Engine Optimization (SEO)
			6.1.4 Menerapkan iklan PPC menggunakan Google	Dapat menerapkan iklan PPC menggunakan Google
			6.1.5 Menerapkan pemasaran online dengan menggunakan E-mail	Melakukan penerapan pemasaran online dengan menggunakan E-mail
			6.1.6 Mempresentasikan konsep pemasaran online	Mampu mempresentasikan konsep pemasaran online
			6.1.10 Mendemonstrasikan Pemasaran dalam E- commerce	Mampu mendemonstrasikan Pemasaran dalam E- Commerce
C 3	7.	7.1	7.1.1	

Paket Keahlian Pemasaran	Menguasai materi Prinsip-prinsip Bisnis	Memahami berbagai teori Prinsip-Prinsip Bisnis	Mendeskripsikan, peran dan fungsi bisnis ritel	Dapat mendeskripsikan peran dan fungsi bisnis ritel
			7.1.2 Mendeskripsikan ruang lingkup bisnis rite;	Dapat Mendeskripsikan ruang lingkup bisnis ritel
			7.1.4 Mengidentifikasi lembaga pembiayaan waralaba	Dapat Mengidentifikasi lembaga pembiayaan waralaba
			7.1.5 Mengidentifikasi perijinan bisnis ritel	Dapat Mengidentifikasi perijinan bisnis ritel
			7.1.6 Mengidentifikasi pengertian karakteristik dan bentuk penjualan	Dapat Mengidentifikasi pengertian karakteristik dan bentuk penjualan
			7.1.7 Mempresentasikan pengertian dan fungsi bisnis ritel	Dapat Mempresentasikan pengertian, peran dan fungsi bisnis ritel
			7.1.8 Mempresentasikan riset pasar dalam bisnis ritel	Dapat Mempresentasikan riset pasar dalam bisnis ritel
			7.1.10 Menentukan lembaga pembiayaan waralaba	Dapat Menentukan lembaga pembiayaan waralaba
	8.	8.1	8.1.1	

	Menguasai Materi Pengetahuan Produk	Memahami berbagai Teori Pengetahuan Produk	Mengidentifikasi Atribut pengertian barang dan jasa	Dapat Mengidentifikasi Atribut pengertian barang dan jasa
			8.1.2 Mengidentifikasi karakter barang dagangan	Dapat Mengidentifikasi karakter barang dagangan
	9. Menguasai materi Penataan Barang Dagangan	9.1 Memahami berbagai teori Penataan Barang Dagangan	9.1.1 Mendeskripsikan pengertian dan macam-macam penataan produk	Dapat Mendeskripsikan pengertian dan macam-macam penataan produk
			9.1.2 Mendeskripsikan tujuan Penataan Produk	Dapat Mendeskripsikan tujuan Penataan Produk
			9.1.3 Mengklasifikasi jenis-jenis Produk yang akan di display	Dapat Mengklasifikasi jenis-jenis produk yang akan di display
			9.1.4 Melakukan pengamatan berkala pada display	Dapat Melakukan pengamatan berkala pada display
	11. Menguasai materi Administrasi Barang	11.1 Memahami berbagai teori Administrasi Barang	11.1.1 Menyebutkan Pengertian Gudang dalam kegiatan Bisnis	Dapat Menyebutkan Pengertian Gudang dalam kegiatan bisnis
			11.1.2 Menyebutkan macam-macam gudang berdasarkan kepemilikannya	Dapat menyebutkan macam-macam gudang berdasarkan kepemilikannya
			11.1.3	

			Mengumpulkan dokumen-dokumen administrasi gudang	Dapat Mengumpulkan dokumen-dokumen administrasi gudang
			11.1.4 Menghitung nilai persediaan barang di gudang dengan menggunakan metode FIFO	Dapat Menghitung nilai persediaan barang di gudang dengan menggunakan metode FIFO
	12. Menguasai materi Administrasi Transaksi	12.2 Memahami berbagai teori Administrasi Transaksi	12.2.1 Mengklasifi Berkas Berkas Administrasi Transaksi	Dapat Mengklasifikasi Berkas-berkas Administrasi Transaksi
			12.2.2 Mendeskripsikan alat bantu verifikasi	Dapat Mendeskripsikan alat bantu verifikasi
	13. Menguasai materi Pelayanan Penjualan	13.3 Memahami berbagai teori Pelayanan Penjualan	12.2.3 Memahami pengertian, jenis dan karakteristik berkas administrasi transaksi	Dapat Memahami pengertian, jenis dan karakteristik berkas adminidtrasi transaks
			13.3.2 Mendeskripsikan sikap dan perilaku menjual	Dapat Mendeskripsikan sikap dan perilaku menjual
			13.3.3 Mengevaluasi sikap dan perilaku Menjual	Dapat Mengevaluasi dan perilaku menjual