

KISI-KISI MATERI PLPG MATA PELAJARAN PEMASARAN

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
1	Pedagogik	1. Menguasai karakteristik peserta didik dari aspek fisik, moral, spiritual, sosial, kultural, emosional, dan intelektual.	1.1 Mengidentifikasi karakteristik peserta didik yang berkaitan dengan aspek fisik, intelektual, sosial-emosional, moral, spiritual, dan latar belakang sosial-budaya terkait dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pembelajaran	Membedakan karakter peserta didik berdasarkan tingkat fisik terkait dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pembelajaran
			1.2 Mengidentifikasi karakteristik peserta didik potensi peserta didik dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Mengidentifikasi karakter peserta didik berdasarkan tingkat intelektual terkait dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pembelajaran.
			1.3 Mengidentifikasi bekal-ajar awal peserta didik dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Menentukan karakter peserta didik berdasarkan tingkat moral dan spiritual terkait dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pembelajaran
			1.4 Mengidentifikasi kesulitan belajar peserta didik dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Menentukan karakter peserta didik berdasarkan tingkat sosial terkait dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pembelajaran
		2. Menguasai teori belajar dan prinsip-prinsip pembelajaran yang mendidik.	2.1 Mengidentifikasi berbagai teori belajar dan prinsip-prinsip pembelajaran yang mendidik terkait dengan mata pelajaran manajemen pemasaran	Memilih pendekatan, strategi, metode, dan teknik pembelajaran yang mendidik secara kreatif sesuai mata pelajaran manajemen pemasaran
			2.2 menerapkan berbagai pendekatan, strategi, metode dan teknik pembelajaran yang mendidik secara kreatif dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Menentukan pendekatan, strategi, metode, dan teknik pembelajaran yang mendidik secara kreatif sesuai mata pelajaran manajemen pemasaran
		3. Mengembangkan kurikulum yang terkait dengan mata pelajaran yang manajemen pemasaran.	3.1 mengidentifikasi prinsip-prinsip pengembangan kurikulum	Prinsip-prinsip dan tujuan pengembangan kurikulum
			3.2 menentukan tujuan pembelajaran manajemen pemasaran	Prinsip-prinsip dan tujuan pengembangan kurikulum

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
			3.3 menentukan pengalaman belajar yang sesuai untuk mencapai tujuan pembelajaran manajemen pemasaran	Memilih pengalaman belajar yang sesuai untuk mencapai tujuan pembelajaran manajemen pemasaran
			3.4. memilih materi pembelajaran manajemen pemasaran yang terkait dengan pengalaman belajar dan tujuan pembelajaran	Mengidentifikasi materi pembelajaran manajemen pemasaran terkait pengalaman belajar dan tujuan pembelajaran manajemen pemasaran
			3.5. menata materi pembelajaran manajemen pemasaran secara benar sesuai dengan pendekatan yang dipilih dan karakteristik peserta didik	Mengkategorikan materi yang dipilih berdasarkan jenisnya (fakta, konsep, prosedural dan metakognitif)
			3.6. mengembangkan indikator dan instrument penilaian	Mengkategorikan materi yang dipilih berdasarkan jenisnya (fakta, konsep, prosedural dan metakognitif)
		4. Menyelenggarakan pembelajaran yang mendidik.	4.1 mengidentifikasi prinsip-prinsip perencanaan pembelajaran manajemen pemasaran yang mendidik	Menyebutkan prinsip-prinsip pembelajaran yang mendidik dalam perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi pembelajaran sesuai mapel yang diampu
			4.2 mengembangkan komponen-komponen rancangan pembelajaran manajemen pemasaran	Komponen-komponen rancangan pembelajaran
			4.3 menyusun rancangan pembelajaran yang lengkap, baik untuk kegiatan di dalam kelas, laboratorium, maupun lapangan	Rancangan pembelajaran kegiatan di kelas, laboratorium dan lapangan
			4.4 Melaksanakan pembelajaran yang mendidik di kelas, di laboratorium, dan di lapangan dengan memperhatikan standar keamanan yang dipersyaratkan	Memecahkan masalah yang ada dalam melaksanakan pembelajaran yang mendidik, baik di kelas, di laboratorium dan lapangan
			4.5 menggunakan media pembelajaran dan sumber belajar yang relevan dengan karakteristik peserta didik dan mata pelajaran manajemen pemasaran	Media pembelajaran dan sumber belajar manajemen pemasaran

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
			untuk mencapai tujuan pembelajaran secara utuh	
			4.6 mengambil keputusan transaksional dalam pembelajaran manajemen pemasaran sesuai dengan situasi yang berkembang	Keputusan transaksional dalam manajemen pemasaran
		5. Memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk kepentingan pembelajaran.	5.1 Memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam pembelajaran manajemen pemasaran	Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi dalam pembelajaran manajemen pemasaran
		6. Memfasilitasi potensi peserta didik untuk mengaktualisasikan berbagai potensi yang dimiliki	6.1 menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran untuk mendorong peserta didik mencapai prestasi secara optimal	Berbagai kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran untuk meningkatkan prestasi dan kreatifitas peserta didik
			6.2 menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran untuk mengaktualisasikan potensi peserta didik termasuk kreatifitasnya	Berbagai kegiatan pembelajaran manajemen pemasaran untuk meningkatkan prestasi dan kreatifitas peserta didik
		7. Berkomunikasi secara efektif, empatik, dan santun dengan peserta didik	7.1 mengidentifikasi berbagai strategi berkomunikasi yang efektif, empatik dan santun secara lisan, tulisan, dan/atau bentuk lain	Strategi berkomunikasi yang efektif, empatik dan santun secara lisan, tulisan, dan/atau bentuk lain
			7.2 Berkomunikasi secara efektif, empatik, dan santun dengan peserta didik dengan bahasa yang khas dalam interaksi kegiatan/permainan yang mendidik yang terbangun secara siklikal dari (a) penyiapan kondisi psikologis peserta didik untuk ambil bagian dalam permainan melalui bujukan dan contoh, (b) ajakan kepada peserta didik untuk ambil bagian,(c) respons peserta didik terhadap ajakan guru, dan (d) reaksi guru terhadap respons peserta didik, dan seterusnya.	Strategi berkomunikasi yang efektif, empatik dan santun secara lisan, tulisan, dan/atau bentuk lain

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
		8. Menyelenggarakan penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar.	8.1 mengidentifikasi prinsip-prinsip penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai dengan karakteristik mata pelajaran manajemen pemasaran	Menjabarkan prinsip-prinsip penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai dengan karakteristik mata pelajaran manajemen pemasaran
			8.2 Menentukan aspek-aspek proses dan hasil belajar yang penting untuk dinilai dan dievaluasi sesuai dengan karakteristik mata pelajaran manajemen pemasaran	Menganalisis aspek-aspek penting penilaian dan evaluasi dalam proses dan hasil belajar
			8.3 Menentukan prosedur penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar	Merinci instrumen penilaian dan evaluasi pembelajaran sesuai tujuan penilaian dalam mata pelajaran manajemen pemasaran
			8.4 Mengembangkan instrumen penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar	Menetapkan instrumen penilaian dan evaluasi pembelajaran sesuai karakteristik mata pelajaran manajemen pemasaran
			8.5 mengadministrasikan proses dan hasil belajar secara berkesinambungan dengan menggunakan berbagai instrumen	Mengemukakan metode penilaian dan jenis instrumen penilaian yang sesuai dengan tuntutan ranah pembelajaran
			8.6 menganalisis hasil penilaian proses dan hasil belajar untuk berbagai tujuan	Merumuskan indikator penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai karakteristik mata pelajaran yang diampu
			8.7 Melakukan evaluasi proses dan hasil belajar	Menilai proses pelaksanaan pembelajaran dan hasil belajar yang diperoleh sesuai tujuan pembelajaran pada mata pelajaran yang diampu
				Menganalisis hasil penilaian dan evaluasi pada mata pelajaran yang diampu
				Menjabarkan prinsip-prinsip penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar sesuai dengan karakteristik mata pelajaran yang diampu
				Merinci aspek penting dalam penilaian dan evaluasi pembelajaran sesuai tujuan penilaian dalam mata pelajaran yang diampu

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
				Menetapkan aspek penting dalam penilaian dan evaluasi pembelajaran sesuai karakteristik mata pelajaran yang diampu
				Mengemukakan metode penilaian dan jenis instrumen penilaian yang sesuai dengan tuntutan ranah pembelajaran
		9. Memanfaatkan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran.	9.1 Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar	informasi hasil penilaian dan evaluasi
			9.2 Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk merancang program remedial dan pengayaan	informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk rancangan remedial dan pengayaan
			9.3 Mengkomunikasikan hasil penilaian dan evaluasi kepada pemangku kepentingan	Publikasi hasil penilaian dan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pembelajaran
			9.4 Memanfaatkan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran	Publikasi hasil penilaian dan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pembelajaran
		10. Melakukan tindakan reflektif untuk peningkatan kualitas pembelajaran.	10.1 Melakukan refleksi terhadap pembelajaran yang telah dilaksanakan	Menemukan komponen penyebab keberhasilan dan atau kegagalan dalam pelaksanaan pembelajaran pada mata pelajaran yang diampu
			10.2 Memanfaatkan hasil refleksi untuk perbaikan dan pengembangan pembelajaran dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Menyusun rencana penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam mapel yang diampu
			10.3 Melakukan penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam mata pelajaran manajemen pemasaran	Melakukan penelitian tindakan kelas untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam mata pelajaran yang diampu
2	Profesional			
	Dasar Kompetensi Kejuruan	1. Menguasai materi, struktur, konsep dan pola pikir keilmuan yang mendukung mata pelajaran manajemen pemasaran	1.1 Mengidentifikasi materi, struktur, konsep dan pola pikir keilmuan yang mendukung mata pelajaran manajemen pemasaran	Menguraikan ruang lingkup Ilmu Ekonomi

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
				Menganalisis masalah pokok ekonomi dan alternative pemecahannya
			manajemen pemasaran	Mengkategorikan Model dan pelaku ekonomi
				Menganalisis perilaku konsumen dan produsen serta peranannya dalam kegiatan ekonomi
				Menguraikan teori kepuasan berdasarkan Hukum Gossen
				Menguraikan Teori kebutuhan (berdasarkan teori Maslow)
				Menganalisis berbagai jenis pasar (pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, pasar monopolistic, pasar oligopoly) terhadap perekonomian
				Menganalisis ketentuan Perpajakan
				Menganalisis ketentuan Perlindungan Konsumen
			1.2 Membedakan pendekatan-pendekatan manajemen pemasaran	Merencanakan observasi Pasar
				Menentukan langkah-langkah observasi pasar
				Melakukan observasi pasar
				Menganalisis hasil observasi pasar
				Melakukan analisis pasar, laporan hasil analisis pasar dan instrumen penelitian pasar
				Melakukan pengumpulan data penelitian pasar
				Mengolah data penelitian pasar
				Menyusun rencana strategi pemasaran
				Menganalisis lingkungan pemasaran mikro
				Menganalisis lingkungan pemasaran makro
				Menganalisis tujuan usaha pemasaran
				Memilih jenis dan model pemasaran
			1.3 Menunjukkan manfaat mata pelajaran	Menyusun proposal usaha pemasaran
				Menerapkan prosedur pengurusan surat ijin usaha

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
				Menemukan tempat usaha yang strategis.
				Menentukan teknik dan Strategi Pemasaran
				Melakukan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix)
				Melakukan deferensiasi posisi produk dan merk
				Menerapkan strategi Product life cycle
				Melakukan pengembangan produk baru
				Melakukan deferensiasi dan posisi penawaran pasar
				Menganalisis konsep Pemasaran On-line
				Menerapkan pemasaran On-Line dengan media sosial
				Menyimpulkan pengertian, peran, ruang lingkup bisnis ritel
				Menentukan strategi bisnis ritel
				Menentukan lembaga pembiayaan waralaba
				Menyiapkan perijinan Bisnis ritel.
				Menyimpulkan karakteristik dan ruang lingkup penjualan langsung
				Menyusun berkas-berkas Administarasi Transaksi
				Mengoperasikan alat hitung
				Mengoperasikan Mesin Pembayaran Tunai Dan Non Tunai
				Mengoperasikan Alat Ukur
				Mengoperasikan Alat Bantu Verifikasi
				Menerapkan alur proses administrasi transaksi
				Memperjelas atribut dan spesifikasi barang/jasa
				Melakukan pengemasan produk
				Merancang merk produk/brand
				Menentukan ruang lingkup penataan barang
				Menentukan pengelompokkan barang
				Melakukan pelabelan barang
				Menerapkan etika komunikasi bisnis

No	Kompetensi Utama	Standar Kompetensi Guru (SKG)		Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)
		Kompetensi Inti Guru (KI)	Kompetensi Guru Mata Pelajaran (KD)	
A	B	C	D	E
				Menganalisis kepuasan pelanggan
				Menentukan media promosi
				Menerapkan teknik negosiasi
				Menentukan ruang lingkup pelayanan penjualan
				Menganalisis sikap dan perilaku menjual
				Melakukan Pelayanan penjualan langsung dan tidak langsung
				Melakukan pelayanan penjualan purna jual
				Menentukan ruang lingkup pergudangan dalam kegiatan bisnis
				Menerapkan perhitungan persediaan barang di gudang dengan menggunakan metode FIFO, LIFO dan Average Method
				Melakukan stock opname
				Membuat laporan stock opname secara manual dan dalam program excel