



MENTERI KETENAGAKERJAAN
REPUBLIK INDONESIA

KEPUTUSAN MENTERI KETENAGAKERJAAN
REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 257 TAHUN 2025
TENTANG

PENETAPAN STANDAR KOMPETENSI KERJA NASIONAL INDONESIA
KATEGORI PERDAGANGAN BESAR DAN ECERAN; REPARASI DAN
PERAWATAN MOBIL DAN SEPEDA MOTOR GOLONGAN POKOK
PERDAGANGAN ECERAN, BUKAN MOBIL DAN SEPEDA MOTOR BIDANG
PERDAGANGAN BARANG SECARA ECERAN MELALUI PEMESANAN *ONLINE*

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

MENTERI KETENAGAKERJAAN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang : a. bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 31 Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 3 Tahun 2016 tentang Tata Cara Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia, Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*;
- b. bahwa Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online* telah disepakati melalui konvensi nasional pada tanggal 10 Desember 2024 di Jakarta;
- c. bahwa sesuai Surat Direktur Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan Nomor EJ.01.01/355/PDN.6/SD/12/2024 tanggal 24 Desember 2024 perihal Permohonan Penetapan RSKKNI Bidang Perdagangan Eceran Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*, perlu ditindaklanjuti dengan penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*;
- d. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, huruf b, dan huruf c, perlu menetapkan Keputusan Menteri Ketenagakerjaan tentang Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional

Indonesia Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*;

- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 39, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4279); sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2023 Nomor 41, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6856);
2. Peraturan Pemerintahan Nomor 31 Tahun 2006 tentang Sistem Pelatihan Kerja Nasional (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2006 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4637);
3. Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 24);
4. Peraturan Presiden Nomor 164 Tahun 2024 tentang Kementerian Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2024 Nomor 360);
5. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 21 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1792);
6. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 3 Tahun 2016 tentang Tata Cara Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 258);
7. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 20 Tahun 2024 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Ketenagakerjaan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2024 Nomor 1038);

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan : KEPUTUSAN MENTERI KETENAGAKERJAAN TENTANG PENETAPAN STANDAR KOMPETENSI KERJA NASIONAL INDONESIA KATEGORI PERDAGANGAN BESAR DAN ECERAN; REPARASI DAN PERAWATAN MOBIL DAN SEPEDA MOTOR GOLONGAN POKOK PERDAGANGAN ECERAN, BUKAN MOBIL DAN SEPEDA MOTOR BIDANG PERDAGANGAN BARANG SECARA ECERAN MELALUI PEMESANAN *ONLINE*.

- KESATU : Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang

Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online* sebagaimana tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Keputusan Menteri ini.

- KEDUA : Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU menjadi acuan dalam penyusunan jenjang kualifikasi nasional, penyelenggaraan pendidikan, pelatihan, dan sertifikasi kompetensi.
- KETIGA : Pemberlakuan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU dan penyusunan jenjang kualifikasi nasional sebagaimana dimaksud dalam Diktum KEDUA ditetapkan oleh Menteri Perdagangan dan/atau kementerian/lembaga teknis terkait sesuai dengan tugas dan fungsinya.
- KEEMPAT : Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU dikaji ulang setiap 5 (lima) tahun atau sesuai dengan kebutuhan.
- KELIMA : Keputusan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 29 Juli 2025

MENTERI KETENAGAKERJAAN
REPUBLIK INDONESIA,



LAMPIRAN
KEPUTUSAN MENTERI KETENAGAKERJAAN
REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 257 TAHUN 2025
TENTANG
PENETAPAN STANDAR KOMPETENSI KERJA
NASIONAL INDONESIA KATEGORI
PERDAGANGAN BESAR DAN ECERAN;
REPARASI DAN PERAWATAN MOBIL DAN
SEPEDA MOTOR GOLONGAN POKOK
PERDAGANGAN ECERAN, BUKAN MOBIL
DAN MOTOR BIDANG PERDAGANGAN
BARANG SECARA ECERAN MELALUI
PEMESANAN *ONLINE*

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*) di Indonesia telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Sektor perdagangan melalui sistem elektronik merupakan salah satu sumber utama pembangunan ekonomi Indonesia yang menjadi penyumbang terbesar terhadap nilai ekonomi khususnya ekonomi digital Indonesia. Berdasarkan data Google dan Temasek tahun 2023, nilai transaksi sektor ini diproyeksikan tumbuh 15%, dari USD 62 miliar pada tahun 2023 menjadi USD 82 miliar pada tahun 2025. Data tersebut menunjukkan bahwa Indonesia merupakan salah satu pasar perdagangan melalui sistem elektronik terbesar di Asia Tenggara. Adopsi teknologi digital, perubahan perilaku konsumen, dan inovasi dalam pemasaran digital telah menjadi pendorong utama pertumbuhan ini. Untuk mendorong pertumbuhan ekonomi digital, khususnya perdagangan melalui sistem elektronik, penyelenggaraan perdagangan khususnya perdagangan dalam negeri didorong untuk bertransformasi dengan memanfaatkan teknologi digital dalam konteks digitalisasi perdagangan. Pemanfaatan teknologi digital ini merupakan sebuah keniscayaan yang harus dilakukan oleh seluruh pelaku usaha terutama Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk dapat mengembangkan usaha, memperluas akses pasar, serta meningkatkan penjualan.

Namun, meskipun pertumbuhan perdagangan melalui sistem elektronik signifikan, banyak pelaku usaha, terutama di segmen UMKM masih menghadapi tantangan besar. Tantangan ini mencakup keterbatasan keterampilan digital, kurangnya pemahaman tentang manajemen inventori dan logistik berbasis elektronik, serta kesulitan bersaing dengan pelantar (platform) Penyelenggara Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PPMSE) besar yang didukung oleh teknologi canggih. Kurangnya penguasaan dalam mengelola keuangan, pengembangan pasar, serta pemasaran digital juga menjadi penghalang bagi banyak pelaku usaha khususnya UMKM untuk memanfaatkan sepenuhnya potensi perdagangan melalui sistem elektronik. Kondisi ini menuntut adanya standarisasi kompetensi yang dapat meningkatkan daya saing usaha eceran berbasis internet di dalam negeri. Untuk itu diharapkan kehadiran teknologi digital mampu menjadi pendorong bagi UMKM untuk “*go global*” dan “*go digital*”. Hal ini mengingat UMKM berkontribusi besar

terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Tahun 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 60,51% atau senilai Rp9.580 triliun. UMKM mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja, serta dapat menghimpun 60,42% dari total investasi di Indonesia. Potensi bisnis UMKM tahun 2025 diperkirakan mencapai USD 135 Miliar.

Sebagai respons terhadap kebutuhan ini, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan melalui Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa mengembangkan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) untuk Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*. Penyusunan SKKNI ini didasarkan pada Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 3 Tahun 2016 tentang Tata Cara Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia, yang menjadi landasan hukum dalam mengembangkan standar kompetensi yang relevan dengan kebutuhan industri. Tujuan utama dari SKKNI ini adalah untuk meningkatkan daya saing yang berkelanjutan bagi pelaku usaha eceran dalam negeri melalui peningkatan keterampilan digital, manajemen usaha, dan pengembangan bisnis berbasis elektronik. SKKNI ini menyediakan panduan komprehensif bagi pelaku usaha untuk menguasai keterampilan manajemen usaha digital, termasuk pengelolaan inventori, pengelolaan keuangan, dan pemasaran berbasis digital.

Fokus dari SKKNI ini adalah membantu pelaku usaha dalam mengelola perdagangan barang secara eceran melalui pemesanan *online* secara efektif dan efisien. Hal ini termasuk kemampuan untuk memanfaatkan pelantar (platform) digital secara optimal dalam menjalankan operasional harian, seperti pengelolaan stok, pemrosesan pesanan, dan layanan konsumen. Selain itu, SKKNI ini juga dirancang untuk membantu pengembangan usaha melalui keterampilan pemasaran digital yang tepat, pengembangan strategi untuk memperluas pasar, dan kemampuan beradaptasi dengan tren serta perubahan perilaku konsumen yang dinamis. Menggunakan alat analisis seperti *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT) dan *Return on Investment* (ROI), pelaku usaha akan dibekali dengan kemampuan untuk mengevaluasi efektivitas saluran pemasaran yang ada dan mengidentifikasi peluang pengembangan usaha baru.

Pemetaan standar kompetensi yang terkait dengan perdagangan melalui sistem elektronik di Indonesia menekankan pentingnya keterampilan dalam mengelola inventori digital, seperti pemisahan inventori antara model bisnis retail *online* dan nonmodel bisnis retail *online*, pengelolaan transaksi secara efisien, dan pelabelan barang sesuai standar yang berlaku. Dengan adanya SKKNI ini, pelaku usaha akan dibekali dengan keterampilan yang relevan untuk memaksimalkan potensi perdagangan melalui sistem elektronik, memperkuat strategi pemasaran digital, dan memperluas pangsa pasar. Lingkup model bisnis retail *online* dalam SKKNI ini sesuai dengan lingkup pengaturan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik yaitu pelaku usaha, termasuk pedagang (*merchant*), yang melakukan perdagangan melalui sistem elektronik dengan sarana berupa situs web atau aplikasi secara komersial yang dibuat, dikelola, dan/atau dimiliki sendiri.

Selain itu, SKKNI ini juga bertujuan untuk membantu pelaku usaha menghadapi tantangan dari pemain global. Persaingan dari platform PPMSE-Luar Negeri menuntut pelaku usaha lokal untuk lebih inovatif dan efisien dalam mengelola bisnis mereka. Dengan kemampuan untuk

memanfaatkan teknologi manajemen inventori, memahami perilaku konsumen, dan mengembangkan strategi pemasaran yang berbasis data, pelaku usaha Indonesia dapat meningkatkan efisiensi operasional serta daya saing mereka di pasar global.

Dengan adanya SKKNI ini, diharapkan pelaku usaha eceran melalui internet, terutama UMKM, dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan pasar, dan meningkatkan daya saing mereka dengan menguasai pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang relevan untuk menghadapi persaingan di pasar digital yang semakin kompetitif. SKKNI ini menjadi landasan penting bagi ekosistem perdagangan melalui sistem elektronik yang kuat dan kompetitif, sehingga pelaku usaha dalam negeri dapat berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi digital Indonesia.

B. Pengertian

1. Perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang dan/atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan/atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.
2. Perdagangan Melalui Sistem Elektronik yang selanjutnya disebut PMSE adalah Perdagangan yang transaksinya dilakukan melalui serangkaian perangkat dan prosedur elektronik.
3. Sistem Elektronik adalah serangkaian perangkat dan prosedur elektronik yang berfungsi mempersiapkan, mengumpulkan, mengolah, menganalisis, menyimpan, menampilkan, mengumumkan, mengirimkan, dan/atau menyebarkan informasi elektronik.
4. Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
5. Model Bisnis Retail *Online* adalah pedagang (*merchant*) yang melakukan PMSE dengan sarana yang dibuat, dikelola, dan/atau dimiliki sendiri.
6. *Marketplace* atau lokapasar adalah penyedia sarana untuk menjalankan sistem elektronik berupa situs web atau aplikasi dengan tujuan komersial sebagai wadah bagi pedagang (*merchant*) untuk dapat memasang penawaran barang dan/atau jasa.
7. Pelantar (Platform) adalah sarana untuk menjalankan sistem elektronik berupa situs web atau aplikasi dengan tujuan komersial.
8. Media Sosial adalah laman atau aplikasi yang memungkinkan pengguna dapat membuat dan berbagi isi atau terlibat dalam jaringan sosial.
9. Konsumen adalah setiap orang pemakai dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
10. Dalam Jaringan yang selanjutnya disebut Daring adalah terhubung melalui jejaring komputer, internet, dan sebagainya.
11. Luar Jaringan yang selanjutnya disebut Luring adalah luar jaringan atau yang terputus dari jejaring komputer.
12. Tingkat Layanan (*Service Level Agreement*) yang selanjutnya disebut SLA adalah tingkat layanan yang wajib ditaati dan dilaksanakan untuk melakukan kegiatan layanan.

13. Inventori adalah daftar barang atau aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada waktu tertentu.
14. Standar Operasional Prosedur yang selanjutnya disebut SOP adalah prosedur baku yang berisi langkah-langkah yang harus diikuti dalam melakukan suatu pekerjaan atau tugas.
15. Alat Tulis Kantor (ATK) adalah segala jenis perlengkapan yang digunakan untuk keperluan administrasi dan perkantoran, seperti kertas, pulpen, pensil, penghapus, staples, dan lain-lain.
16. Manajemen Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship Management*) yang selanjutnya disebut CRM adalah sistem manajemen atau strategi yang digunakan untuk mengelola hubungan dengan konsumen.
17. Alat Pemindai (*Scanner*) adalah perangkat elektronik yang berfungsi untuk mengubah dokumen fisik menjadi format digital.

C. Penggunaan SKKNI

Standar Kompetensi dibutuhkan oleh beberapa lembaga/institusi yang berkaitan dengan pengembangan sumber daya manusia, sesuai dengan kebutuhan masing-masing:

1. Untuk institusi pendidikan dan pelatihan
 - a. Memberikan informasi untuk pengembangan program dan kurikulum.
 - b. Sebagai acuan dalam penyelenggaraan pelatihan, penilaian, dan sertifikasi.
2. Untuk dunia usaha/industri dan penggunaan tenaga kerja
 - a. Membantu dalam pengembangan usaha.
 - b. Membantu penilaian unjuk kerja.
 - c. Membantu dalam menyusun uraian jabatan.
 - d. Membantu dalam mengembangkan program pelatihan yang spesifik berdasar kebutuhan dunia usaha/industri.
3. Untuk institusi penyelenggara pengujian dan sertifikasi
 - a. Sebagai acuan dalam merumuskan paket-paket program sertifikasi sesuai dengan kualifikasi dan levelnya.
 - b. Sebagai acuan dalam penyelenggaraan pelatihan, penilaian dan sertifikasi.

D. Komite Standar Kompetensi

Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan ditetapkan berdasarkan Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 1060 Tahun 2023 tentang Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan tanggal 26 Juni 2023. Susunan Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Susunan Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan Kementerian Perdagangan

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
1.	Sekretariat Jenderal	Kementerian Perdagangan	Pengarah
2.	Inspektur Jenderal	Kementerian Perdagangan	Pengarah
3.	Direktur Jenderal Perdagangan Luar Negeri	Kementerian Perdagangan	Pengarah

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
4.	Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri	Kementerian Perdagangan	Pengarah
5.	Direktur Jenderal Perundingan Perdagangan Internasional	Kementerian Perdagangan	Pengarah
6.	Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional	Kementerian Perdagangan	Pengarah
7.	Kepala Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi	Kementerian Perdagangan	Pengarah
8.	Kepala Badan Kebijakan Perdagangan	Kementerian Perdagangan	Pengarah
9.	Direktur Jenderal Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga	Kementerian Perdagangan	Ketua
10.	Direktur Standardisasi dan Pengendalian Mutu	Kementerian Perdagangan	Sekretaris
11.	Sekretaris Inspektorat Jenderal	Kementerian Perdagangan	Anggota
12.	Sekretaris Direktorat Jenderal Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga	Kementerian Perdagangan	Anggota
13.	Sekretaris Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri	Kementerian Perdagangan	Anggota
14.	Sekretaris Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri	Kementerian Perdagangan	Anggota
15.	Sekretaris Direktorat Jenderal Perundingan Perdagangan Internasional	Kementerian Perdagangan	Anggota
16.	Sekretaris Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional	Kementerian Perdagangan	Anggota
17.	Sekretaris Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi	Kementerian Perdagangan	Anggota
18.	Sekretaris Badan Kebijakan Perdagangan	Kementerian Perdagangan	Anggota
19.	Kepala Pusat Pelatihan Sumber Daya Manusia Ekspor dan Jasa Perdagangan	Kementerian Perdagangan	Anggota
20.	Direktur Pemberdayaan Konsumen	Kementerian Perdagangan	Anggota

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
21.	Direktur Metrologi	Kementerian Perdagangan	Anggota
22.	Direktur Pengawasan Barang Beredar dan Jasa	Kementerian Perdagangan	Anggota
23.	Direktur Tertib Niaga	Kementerian Perdagangan	Anggota
24.	Direktur Bina Usaha Perdagangan	Kementerian Perdagangan	Anggota
25.	Direktur Sarana Perdagangan dan Logistik	Kementerian Perdagangan	Anggota
26.	Direktur Barang Kebutuhan Pokok dan Barang Penting	Kementerian Perdagangan	Anggota
27.	Direktur Penggunaan dan Pemasaran Produk Dalam Negeri	Kementerian Perdagangan	Anggota
28.	Direktur Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa	Kementerian Perdagangan	Anggota
29.	Kepala Biro Pembinaan dan Pengembangan Sistem Resi Gudang dan Pasar Lelang Komoditas	Kementerian Perdagangan	Anggota
30.	Kepala Biro Pembinaan dan Pengembangan Perdagangan Berjangka Komoditi	Kementerian Perdagangan	Anggota

Susunan Tim Perumus Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (RSKKNI) Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online* dibentuk berdasarkan Keputusan Ketua Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan Nomor 94 Tahun 2024 tentang Pembentukan Tim Perumus Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia dan Rancangan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Susunan Tim Perumus RSKKNI Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
1.	Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri	Kementerian Perdagangan	Pengarah
2.	Direktur Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa	Kementerian Perdagangan	Penanggung Jawab

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
3.	Gusmalinda Sari	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Ketua
4.	Danang Tri Nurcahya	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Sekretaris
5.	Esti Aprilia Kurniawati	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Sekretaris
6.	Walfred Tagor Manihuruk	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota
7.	Rhenaldy	Deputi Bidang UKM, Kementerian Koperasi dan UKM	Anggota
8.	Pristianto	Deputi Bidang UKM, Kementerian Koperasi dan UKM	Anggota
9.	Kurnia Rahmah Septiani	Deputi Bidang UKM, Kementerian Koperasi dan UKM	Anggota
10.	Santi Setiastuti	Pusat Pelatihan Sumber Daya Manusia Ekspor dan Jasa Perdagangan, Kementerian Perdagangan	Anggota
11.	Ninaria	Direktorat Bina Usaha Perdagangan, Kementerian Perdagangan	Anggota
12.	Firsta Widya Azis Kurniawan	Direktorat Penggunaan dan Pemasaran Produk Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan	Anggota

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN DALAM TIM
1	2	3	4
13.	Ervan Bonatua	Direktorat Standarisasi dan Pengendalian Mutu, Kementerian Perdagangan	Anggota
14.	Even Alex Chandra	Asosiasi <i>E-Commerce</i> Indonesia	Anggota
15.	Khresna Bayu Sangka	Inkubator Bisnis Universitas Sebelas Maret (UNS)	Anggota
16.	Aniek Hindrayani	Lembaga Sertifikasi Profesi Universitas Sebelas Maret (UNS)	Anggota
17.	Salman Alfarisy T.	Lembaga Sertifikasi Profesi Universitas Sebelas Maret (UNS)	Anggota
18.	Titik Purwinarti	Pusat Penelitian dan Pengembangan Masyarakat, Politeknik Negeri Jakarta	Anggota
19.	Nofi Bayu Darmawan	Kommerce.id	Anggota
20.	Abdul Rochim	Rumah Kopi Nusantara	Anggota

Susunan Tim Verifikasi Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (RSKKNI) Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online* dibentuk berdasarkan Keputusan Ketua Komite Standar Kompetensi Sektor Perdagangan Nomor 95 Tahun 2024 tentang Pembentukan Tim Verifikasi Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia dan Rancangan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*, dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Susunan Tim Verifikasi RSKKNI Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online*

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN
1	2	3	4
1.	Ronny Salomo Maresa	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Ketua
2.	Dedi Kuswandi	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota

NO.	NAMA	INSTANSI/LEMBAGA	JABATAN
1	2	3	4
3.	Ni Made Kusuma Dewi	Sekretariat Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan	Anggota
4.	Joko Syampurno	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota
5.	Nova Yusmira	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota
6.	Mira Megawati	Direktorat Standarisasi dan Pengendalian Mutu, Kementerian Perdagangan	Anggota
7.	A. Dian Purnama Dewi	Direktorat Standarisasi dan Pengendalian Mutu, Kementerian Perdagangan	Anggota
8.	Dedi Afandi	Direktorat Pengawasan Barang Beredar dan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota
9.	Molid Nurman Hadi	Pusat Kebijakan Perdagangan Domestik, Kementerian Perdagangan	Anggota
10.	La Lela	Direktorat Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dan Perdagangan Jasa, Kementerian Perdagangan	Anggota
11.	Tia Widayanti	Sekretariat Direktorat Jenderal Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga, Kementerian Perdagangan	Anggota

BAB II
STANDAR KOMPETENSI KERJA NASIONAL INDONESIA

A. Pemetaan Standar Kompetensi

TUJUAN UTAMA	FUNGSI KUNCI	FUNGSI UTAMA	FUNGSI DASAR
Meningkatkan daya saing yang berkelanjutan bagi pelaku usaha di dalam negeri, melalui keterampilan penjualan serta pengelolaan dan pengembangan usaha berbasis elektronik	Mengelola usaha perdagangan barang secara eceran melalui pemesanan <i>online</i>	Melakukan analisis pasar	Melakukan identifikasi terhadap perilaku Konsumen
			Menentukan barang yang tepat untuk dijual
			Menentukan target pasar
			Menentukan harga barang yang tepat
			Menentukan pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang
			Layanan pengiriman yang tepat
			Menganalisis pesaing
			Membangun sistem komunikasi dengan pemangku kepentingan
			Mengelola legal usaha
		Melakukan pengelolaan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i>	Melakukan pemisahan transaksi penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>offline</i> melalui aplikasi keuangan
			Melakukan penganggaran penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i>

TUJUAN UTAMA	FUNGSI KUNCI	FUNGSI UTAMA	FUNGSI DASAR
			Melakukan pembuatan laporan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i>
			Menganalisis laporan keuangan untuk Model Bisnis Retail <i>Online</i>
		Melakukan pengelolaan Inventori stok barang	Menentukan perencanaan Inventori
			Melakukan pemisahan penempatan antara Inventori Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan nonmodel Bisnis Retail <i>Online</i>
			Melakukan pemisahan penempatan atau penyimpanan barang sesuai karakteristik barang
			Mengelola pencatatan Inventori <i>stock opname</i>
			Melakukan proses keluar masuk barang
			Mengelola Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) Model Bisnis Retail <i>Online</i>
			Mengevaluasi laporan Inventori
		Melakukan pengelolaan logistik	Melakukan penerimaan barang
			Melakukan pengiriman barang

TUJUAN UTAMA	FUNGSI KUNCI	FUNGSI UTAMA	FUNGSI DASAR
			Melakukan pengemasan
		Melakukan pemasaran digital	Meningkatkan personalisasi dan pencapaian target pasar
		Melakukan penjualan melalui pelantar (platform) digital	Membuat saluran penjualan (<i>sales chanel</i>) gerai Model Bisnis Retail <i>Online</i>
			Melaksanakan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
			Mengelola pembayaran barang
			Melakukan mitigasi terhadap penyalahgunaan data dan/atau informasi
	Mengembangkan usaha perdagangan barang secara eceran melalui pemesanan <i>online</i>	Melakukan pengembangan pasar	Mengevaluasi penjualan barang
			Mengembangkan area distribusi
			Melakukan penelitian terhadap perubahan tren pasar dan perilaku Konsumen
		Mengembangkan barang	Menentukan diversifikasi barang
		Mengembangkan sistem pemasaran	Mengembangkan strategi <i>branding</i>
			Mengevaluasi saluran pemasaran
		Mengembangkan sistem penjualan	Meningkatkan kinerja tim penjualan
			Meningkatkan hubungan dengan mitra

TUJUAN UTAMA	FUNGSI KUNCI	FUNGSI UTAMA	FUNGSI DASAR
			usaha dan Konsumen
		Mengembangkan layanan purna jual	Mengelola garansi barang dari toko
			Menangani keluhan Konsumen
			Meningkatkan kinerja tim purna jual
			Melakukan survei pengukuran kepuasan Konsumen

B. Daftar Unit Kompetensi

NO.	KODE UNIT	JUDUL UNIT KOMPETENSI
1	2	3
1.	G.47PEI00.001.1	Melakukan Identifikasi terhadap Perilaku Konsumen
2.	G.47PEI00.002.1	Menentukan Barang yang Tepat untuk Dijual
3.	G.47PEI00.003.1	Menentukan Target Pasar
4.	G.47PEI00.004.1	Menentukan Harga Barang yang Tepat
5.	G.47PEI00.005.1	Menentukan Pelantar (Platform) yang Sesuai untuk Penjualan Barang
6.	G.47PEI00.006.1	Layanan Pengiriman yang Tepat
7.	G.47PEI00.007.1	Menganalisis Pesaing
8.	G.47PEI00.008.1	Membangun Sistem Komunikasi dengan Pemangku Kepentingan
9.	G.47PEI00.009.1	Mengelola Legal Usaha
10.	G.47PEI00.010.1	Melakukan Pemisahan Transaksi Penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>Offline</i> Melalui Aplikasi Keuangan
11.	G.47PEI00.011.1	Melakukan Penganggaran Penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i>
12.	G.47PEI00.012.1	Melakukan Pembuatan Laporan Keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i>
13.	G.47PEI00.013.1	Menganalisis Laporan Keuangan untuk Model Bisnis Retail <i>Online</i>
14.	G.47PEI00.014.1	Menentukan Perencanaan Inventori
15.	G.47PEI00.015.1	Melakukan Pemisahan Penempatan antara Inventori Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan Nonmodel Bisnis Retail <i>Online</i>
16.	G.47PEI00.016.1	Melakukan Pemisahan Penempatan atau Penyimpanan Barang Sesuai Karakteristik Barang
17.	G.47PEI00.017.1	Mengelola Pencatatan Inventori <i>Stock Opname</i>

NO.	KODE UNIT	JUDUL UNIT KOMPETENSI
1	2	3
18.	G.47PEI00.018.1	Melakukan Proses Keluar Masuk Barang
19.	G.47PEI00.019.1	Mengelola Keselamatan dan Kesehatan Kerja Model Bisnis Retail <i>Online</i>
20.	G.47PEI00.020.1	Mengevaluasi Laporan Inventori
21.	G.47PEI00.021.1	Melakukan Penerimaan Barang
22.	G.47PEI00.022.1	Melakukan Pengiriman Barang
23.	G.47PEI00.023.1	Melakukan Pengemasan
24.	G.47PEI00.024.1	Meningkatkan Personalisasi dan Pencapaian Target Pasar
25.	G.47PEI00.025.1	Membuat Saluran Penjualan (<i>Sales Channel</i>) Gerai Model Bisnis Retail <i>Online</i>
26.	G.47PEI00.026.1	Melaksanakan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
27.	G.47PEI00.027.1	Mengelola Pembayaran Barang
28.	G.47PEI00.028.1	Melakukan Mitigasi Terhadap Penyalahgunaan Data dan/atau Informasi
29.	G.47PEI00.029.1	Mengevaluasi Penjualan Barang
30.	G.47PEI00.030.1	Mengembangkan Area Distribusi
31.	G.47PEI00.031.1	Melakukan Penelitian Terhadap Perubahan Tren Pasar dan Perilaku Konsumen
32.	G.47PEI00.032.1	Menentukan Diversifikasi Barang
33.	G.47PEI00.033.1	Mengembangkan Strategi <i>Branding</i>
34.	G.47PEI00.034.1	Mengevaluasi Saluran Pemasaran
35.	G.47PEI00.035.1	Meningkatkan Kinerja Tim Penjualan
36.	G.47PEI00.036.1	Meningkatkan Hubungan dengan Mitra Usaha dan Konsumen
37.	G.47PEI00.037.1	Mengelola Garansi Barang dari Toko
38.	G.47PEI00.038.1	Menangani Keluhan Konsumen
39.	G.47PEI00.039.1	Meningkatkan Kinerja Tim Purna Jual
40.	G.47PEI00.040.1	Melakukan Survei Pengukuran Kepuasan Konsumen

C. Uraian Unit Kompetensi

KODE UNIT : G.47PEI00.001.1
JUDUL UNIT : Melakukan Identifikasi terhadap Perilaku Konsumen
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan identifikasi terhadap perilaku Konsumen dalam membuat keputusan untuk melakukan pembelian melalui Pelantar (Platform) identifikasi kebutuhan dan/atau keinginan serta daya beli Konsumen dan identifikasi sasaran Konsumen.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi kebutuhan dan/atau keinginan serta daya beli Konsumen	1.1 Data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen dikumpulkan secara komprehensif dari berbagai sumber. 1.2 Kebutuhan dan/atau keinginan Konsumen terhadap barang yang akan dijual diidentifikasi dari data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen. 1.3 Daya beli Konsumen diidentifikasi secara komprehensif dari data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen.
2. Mengidentifikasi sasaran Konsumen	2.1 Sasaran Konsumen diidentifikasi dari data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen dengan menggunakan metode <i>Segmenting, Targeting, Positioning</i> (STP). 2.2 Karakteristik Konsumen diidentifikasi berdasarkan hasil identifikasi metode STP. 2.3 Persepsi Konsumen terhadap barang yang dijual dan/atau akan dijual diidentifikasi berdasarkan data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Data dan/atau informasi Konsumen dan/atau calon Konsumen diperoleh dari berbagai sumber, baik kuantitatif maupun kualitatif, termasuk sistem *Customer Relationship Management (CRM)*, Pelantar (Platform) Model Bisnis Retail Online, dan interaksi dukungan Konsumen.
 - 1.2 Analisis data dan/atau informasi Konsumen terkait tren, pola, dan wawasan guna meningkatkan perjalanan Konsumen.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat perekam untuk dokumentasi

- 2.1.2 Instrumen pengumpulan data dan/atau informasi
 - 2.1.3 Peralatan elektronik
- 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Aplikasi penghimpun data dan/atau informasi
 - 2.2.2 Aplikasi pengolah data dan/atau informasi
 - 2.2.3 Media penyimpanan data dan/atau informasi
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.5 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 27 Tahun 2022 tentang Perlindungan Data Pribadi
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi melakukan identifikasi terhadap perilaku Konsumen.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Teknik dan metode statistik
 - 3.1.2 Sistem *Customer Relationship Management* (CRM)
 - 3.1.3 Pelantar (platform) Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE) dan Media Sosial
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Melakukan komunikasi yang efektif
 - 3.2.2 Mengukur perubahan selera Konsumen
 - 3.2.3 Kemampuan analitis dengan keterampilan pemecahan masalah
 - 3.2.4 Bekerja secara kolaboratif dengan tim lintas fungsional
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Tanggap terhadap perilaku konsumen
 - 4.2 Komunikatif dengan seluruh pihak
 - 4.3 Cermat dalam mengumpulkan data dan/atau informasi
 - 4.4 Perhatian terhadap detail

5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam mengumpulkan data dan/atau informasi Konsumen yang tersedia
 - 5.2 Ketelitian dalam mengidentifikasi data dan/atau informasi perilaku Konsumen

KODE UNIT : G.47PEI00.002.1
JUDUL UNIT : Menentukan Barang yang Tepat untuk Dijual
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk membantu penjual mengambil keputusan yang tepat dalam merilis suatu barang di pasaran dan memastikan bahwa barang tersebut mampu memenuhi keinginan Konsumen dengan menentukan ide/inspirasi barang yang tepat untuk dijual dan membandingkan barang pesaing.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menentukan ide dan/atau inspirasi barang yang tepat untuk dijual	1.1 Ide dan/atau inspirasi mengenai barang yang tepat untuk dijual dikumpulkan berdasarkan informasi kebutuhan dan/atau keinginan Konsumen, analisis perkembangan tren, dan/atau berbagai aspek lainnya. 1.2 Ide dan/atau inspirasi barang yang tepat untuk dijual, dianalisis menggunakan metode <i>Strenghts, Weakness, Opportunities, Threats</i> (SWOT). 1.3 Ide dan/atau inspirasi terkait barang yang tepat untuk dijual ditentukan berdasarkan hasil analisis.
2. Membandingkan barang pesaing	2.1 Data dan/atau informasi barang pesaing diidentifikasi dari berbagai sumber. 2.2 Hasil identifikasi keunggulan barang pesaing dianalisis dengan mempertimbangkan ide dan/atau inspirasi barang yang tepat untuk dijual. 2.3 Barang yang tepat untuk dijual ditetapkan berdasarkan hasil analisis.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

1.1 Analisis perkembangan tren mencakup data dan/atau informasi mengenai demografi, kebiasaan pembelian, waktu, dan perilaku *online*.

1.2 Aspek lainnya meliputi analisis Keselamatan, Kesehatan Kerja, dan Lingkungan (K3L); keunggulan dari material barang, proses produksi, kemudahan penggunaan, efisiensi waktu penggunaan, keuntungan skala ekonomi; keterjaminan legalitas barang dan kesesuaian dengan regulasi yang berlaku, seperti izin edar, halal, Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), standar, persyaratan teknis, dan legalitas lain.
2. Peralatan dan perlengkapan

2.1 Peralatan

2.1.1 Peralatan elektronik

- 2.1.2 Alat perekam untuk dokumentasi
- 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data dan/atau informasi
 - 2.2.2 Aplikasi penghimpun data dan/atau informasi
 - 2.2.3 Aplikasi pengolah data dan/atau informasi
 - 2.2.6 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.7 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 34 Tahun 2018 tentang Sistem Standardisasi dan Penilaian Kesesuaian Nasional
 - 3.2 Peraturan Presiden Nomor 80 Tahun 2017 tentang Badan Pengawas Obat dan Makanan
 - 3.3 Peraturan Presiden Nomor 6 Tahun 2023 tentang Sertifikasi Halal Obat, Produk Biologi, dan Alat Kesehatan
 - 3.4 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 21 Tahun 2023 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 26 Tahun 2021 tentang Penetapan Standar Kegiatan Usaha dan Produk pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Perdagangan
 - 3.5 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 Tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi menentukan barang yang tepat untuk dijual.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Tren pasar dan kebutuhan dan/atau keinginan Konsumen
 - 3.1.2 Teknik pengembangan barang
 - 3.1.3 Sistem kompetisi pasar dalam Pelantar (platform) Penyelenggara Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PPMSE) dan media sosial
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Komunikasi yang jelas dan efektif
 - 3.2.2 Menguji dan memvalidasi barang
 - 3.2.3 Menganalisis tren barang
 - 3.2.4 Merancang antarmuka (*interface*) barang

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Cermat pada detail pekerjaan
 - 4.2 Inovatif dalam merancang solusi
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menganalisis keunggulan barang
 - 5.2 Keakuratan dalam menyusun strategi atau rekomendasi barang

KODE UNIT : G.47PEI00.003.1
JUDUL UNIT : Menentukan Target Pasar
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam menetapkan target pasar yang dicapai dalam suatu strategi bisnis atau perusahaan sebelum melakukan produksi dan/atau pengadaan barang yang akan dijual meliputi mengidentifikasi karakteristik dan target pasar, mengidentifikasi pasar sesuai dengan segmentasi harga, mengidentifikasi area/wilayah pemasaran, dan menetapkan model bisnis Pelantar (Platform) untuk penjualan barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi karakteristik dan target pasar	1.1 Karakteristik pasar yang dituju dikelompokkan sesuai kebutuhan yang ditetapkan. 1.2 Tujuan dan sasaran pasar diidentifikasi sesuai kebutuhan.
2. Mengidentifikasi pasar sesuai dengan segmentasi harga	2.1 Data dan informasi tentang strategi diferensiasi harga antara barang atau segmen pasar dikumpulkan dari berbagai sumber. 2.2 Data dan informasi tentang strategi diferensiasi harga antara barang atau segmen pasar yang berbeda diidentifikasi berdasarkan data yang sudah dikumpulkan. 2.3 Data dan informasi mengenai metode penetapan harga disesuaikan dengan karakteristik barang dan strategi bisnis perusahaan.
3. Mengidentifikasi area/wilayah pemasaran	3.1 Data dan informasi mengenai sasaran distribusi barang dan area distribusi diidentifikasi sesuai prosedur. 3.2 Tahapan saluran distribusi barang diidentifikasi sesuai prosedur.
4. Menetapkan model bisnis Pelantar (Platform) untuk penjualan barang	4.1 Jenis-jenis model bisnis Pelantar (Platform) penjualan barang dikumpulkan dari berbagai sumber. 4.2 Karakteristik model bisnis Pelantar (Platform) penjualan barang diidentifikasi sesuai dengan keunggulan dan kesesuaian barang yang dijual. 4.3 Model bisnis Pelantar (Platform) yang sesuai untuk penjualan barang ditentukan berdasarkan hasil identifikasi karakteristik Pelantar (Platform).

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
	4.4 Model bisnis Pelantar (Platform) ditetapkan berdasarkan hasil analisis karakteristik pasar, segmentasi harga, dan wilayah pemasaran.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk seluruh tipe jabatan di tingkat operasional dan manajer madya untuk menganalisis data pasar, mengidentifikasi segmen pasar potensial, menetapkan target penjualan yang spesifik dan terukur, serta menyusun strategi penjualan yang efektif. Kompetensi ini dibutuhkan untuk memastikan pencapaian target penjualan yang mendukung tujuan bisnis perusahaan.
 - 1.2 Strategi bisnis perusahaan meliputi namun tidak terbatas pada penetapan harga berbasis biaya, penetapan harga berbasis nilai, atau penetapan harga berbasis pesaing.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam menentukan target pasar.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dengan pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)

3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Strategi pemasaran
 - 3.1.2 Strategi dalam mencapai target penjualan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengumpulkan dan menganalisis informasi pasar secara efektif
 - 3.2.2 Merumuskan sasaran penjualan yang realistis dan terukur
 - 3.2.3 Merancang strategi yang responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis
 - 3.2.4 Berkomunikasi dan mempresentasikan strategi dengan jelas dan persuasif
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam mencari peluang penjualan
 - 4.2 Proaktif dalam mencari dan menggali informasi
 - 4.3 Cermat dalam menerima ide dan saran dari rekan kerja
 - 4.4 Sigap dalam mengambil sikap dan keputusan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menentukan strategi diferensiasi harga antara barang atau segmen pasar

KODE UNIT : G.47PEI00.004.1
JUDUL UNIT : Menentukan Harga Barang yang Tepat
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan identifikasi untuk menentukan harga yang efektif guna mencapai tujuan bisnis, melalui identifikasi respon pasar dan pesaing terhadap harga barang, penentuan biaya yang terkait dengan penjualan, penetapan harga barang, dan evaluasi dampak strategi harga.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi respon pasar dan pesaing terhadap harga barang	1.1 Informasi terkait karakteristik respon pasar yang dituju terhadap harga barang diidentifikasi dari berbagai sumber. 1.2 Data dan/atau informasi terkait tentang strategi harga dari pesaing dan posisi perusahaan dalam pasar diidentifikasi sesuai kebutuhan keputusan penetapan harga.
2. Menentukan biaya yang terkait dengan penjualan	2.1 Hasil informasi karakteristik biaya dalam menembus pasar yang dituju, diidentifikasi sesuai kebutuhan. 2.2 Seluruh biaya yang terkait dengan produksi dihitung secara akurat.
3. Menetapkan harga barang	3.1 Data dan/atau informasi yang telah dikumpulkan, dianalisis untuk menemukan strategi diferensiasi harga berdasarkan segmen pasar yang tepat. 3.2 Data dan/atau informasi harga barang pesaing dianalisis untuk menemukan segmen pasar yang berbeda berdasarkan segmen pasar yang tepat. 3.3 Informasi mengenai metode penetapan harga yang sesuai dengan karakteristik barang dan strategi bisnis perusahaan ditetapkan sesuai kebutuhan. 3.4 Harga barang ditentukan berdasarkan segmen pasar yang telah ditetapkan.
4. Mengevaluasi dampak strategi harga	4.1 Potensi dampak dari strategi harga dievaluasi berdasarkan permintaan pasar, pangsa pasar, daya beli, dan margin keuntungan perusahaan. 4.2 Strategi responsif terhadap perubahan kondisi dan peluang pasar dievaluasi untuk meningkatkan nilai tambah.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk melakukan identifikasi jenis barang, kualitas barang, merek, permintaan pasar, penawaran pasar, lokasi geografis, harga barang pesaing, biaya produksi dan

rencana strategis dalam menentukan harga barang untuk memudahkan calon Konsumen melakukan transaksi keuangan terhadap barang.

- 1.2 Faktor-faktor eksternal yang memengaruhi biaya-biaya seperti inflasi dan fluktuasi harga diperhitungkan kedalam biaya penjualan.
 - 1.3 Informasi karakteristik biaya dapat diidentifikasi dengan dihitung berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel yang meliputi biaya produksi, *overhead*, dan biaya lainnya yang relevan sesuai kebutuhan prosedur informasi hasil dari menghitung dan mengevaluasi biaya produksi secara detail, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, *overhead*, dan biaya lainnya yang relevan.
 - 1.4 Strategi bisnis perusahaan mencakup penetapan harga berbasis biaya, penetapan harga berbasis nilai, atau penetapan harga berbasis pesaing.
 - 1.5 Unit kompetensi ini relevan diterapkan dalam berbagai konteks industri seperti perdagangan, manufaktur, layanan, dan sektor perdagangan eceran. Penerapan yang efektif dari unit kompetensi ini membantu perusahaan untuk mengoptimalkan profitabilitasnya, meningkatkan daya saing, dan memenuhi ekspektasi Konsumen dengan menawarkan harga yang sesuai dengan nilai barang.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data dan/atau informasi
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Daftar Barang
 - 2.2.4 Media Penyimpanan data dan/atau informasi
 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 35/M-DAG/PER/7/2013 tentang Pencantuman Harga Barang dan Tarif Jasa yang Diperdagangkan
 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi menentukan harga barang yang tepat.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.

2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Kondisi pasar terutama di sektor perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*) terkait harga yang ditentukan
 - 3.1.2 Strategi harga terutama di sektor perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*)
 - 3.1.3 Harga pesaing
 - 3.1.4 Manfaat dan kegunaan sistem pembayaran
 - 3.1.5 Informasi terhadap semua jenis pembayaran secara digital
 - 3.1.6 Cara berjualan secara *online*
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menganalisis pasar dan pesaing kompetitor secara efektif
 - 3.2.2 Menghitung biaya produksi dengan akurat
 - 3.2.3 Menganalisis potensi persaingan harga dalam suatu pasar
 - 3.2.4 Merumuskan strategi penetapan harga yang sesuai dengan kondisi pasar
 - 3.2.5 Mengevaluasi dan merancang strategi responsif terhadap perubahan pasar
 - 3.2.6 Mencari ide kreatif dan inovatif
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dan inovatif dalam menyusun strategi bisnis mencari peluang penjualan
 - 4.2 Proaktif dalam mencari dan menggali informasi
 - 4.3 Terbuka dalam menerima ide, kritik, dan saran dari rekan kerja
 - 4.4 Sigap dalam mengambil sikap dan keputusan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menetapkan strategi bisnis
 - 5.2 Ketepatan dalam mengevaluasi potensi dampak dari strategi harga bagi penjualan barang

KODE UNIT : G.47PEI00.005.1
JUDUL UNIT : Menentukan Pelantar (Platform) yang Sesuai untuk Penjualan Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini merupakan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang diperlukan untuk memformulasikan data dan/atau informasi pelantar (platform) dalam hal penjualan barang, menganalisis kinerja pelantar (platform), dan menentukan pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memformulasikan data dan/atau informasi Pelantar (Platform) dalam hal penjualan barang	1.1 Data dan/atau informasi mengenai pelantar (platform) penjualan dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Jenis dan karakteristik masing-masing Pelantar (Platform) penjualan barang dibandingkan sesuai dengan strategi bisnis perusahaan. 1.3 Hasil perbandingan pelantar (platform) digunakan sebagai pertimbangan perusahaan.
2. Menganalisis kinerja pelantar (platform)	2.1 Pelantar (platform) dibandingkan dengan metode analisis sesuai dengan karakteristik barang. 2.2 Hasil analisis dipolakan untuk antisipasi perubahan tren penjualan.
3. Menyusun strategi pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang	3.1 Hasil analisis data dan/atau informasi pelantar (platform) penjualan disampaikan kepada pimpinan dan/atau tim terkait. 3.2 Laporan diperbaiki sesuai masukan dan/atau saran dari pimpinan dan/atau tim terkait.
4. Menentukan pelantar (platform) yang akan digunakan	4.1 Pelantar (Platform) yang digunakan untuk penjualan, ditentukan sesuai dengan hasil analisis dan strategi bisnis perusahaan. 4.2 Strategi bisnis perusahaan diterapkan pada pelantar (platform) yang telah ditentukan.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk melakukan identifikasi pemilihan pelantar (platform) penjualan yang sesuai dengan karakteristik barang, dengan tujuan agar penggunaan pelantar (platform) yang sesuai akan mampu meningkatkan penjualan barang.
 - 1.2 Karakteristik pelantar (platform) dapat diidentifikasi berdasarkan fitur-fiturnya, perilaku pengguna, kekuatan, dan kelemahan, peluang dan ancamannya, serta pemberian alternatif untuk memaksimalkan kekuatan, mengatasi kelemahan, menciptakan kesempatan/peluang, dan mengelola ancaman.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Aplikasi data dan/atau informasi pelantar (platform) penjualan barang
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data dan/atau informasi
 - 2.2.2 Perangkat lunak (*software*) yang relevan
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks Penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi menentukan pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar manajemen
 - 3.1.2 Dasar-dasar pemasaran
 - 3.1.3 Tren dan perkembangan sektor perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*)
 - 3.1.4 Transaksi elektronik
 - 3.1.5 Dasar-dasar statistik
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menganalisis pasar dan tren pasar berbasis data dan/atau informasi
 - 3.2.2 Menganalisis pelantar (platform) digital berdasarkan kebutuhan barang
 - 3.2.3 Melakukan akses dan analisis transaksi elektronik
 - 3.2.4 Melakukan analisis statistik dasar

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dan inovatif dalam mendapatkan data dan/atau informasi mengenai pelantar (platform) penjualan
 - 4.2 Responsif dan antisipatif terhadap perubahan tren pasar
 - 4.3 Teliti dan cermat dalam memilih pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang berbasis data dan/atau informasi yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah
5. Aspek kritis
 - 5.1 Kecermatan dalam menganalisis data dan/atau informasi pelantar (platform) dengan menggunakan metode atau pendekatan analisis yang tepat
 - 5.2 Ketelitian dalam menganalisis data dan/atau informasi pelantar (platform) untuk dijadikan pilihan
 - 5.3 Keakuratan laporan hasil analisis pelantar (platform) yang sesuai untuk penjualan barang

KODE UNIT : G.47PEI00.006.1
JUDUL UNIT : Layanan Pengiriman yang Tepat
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk menentukan layanan pengiriman yang sesuai dengan barang dan kebutuhan Konsumen dan melakukan evaluasi hasil layanan pengiriman melalui pengumpulan dan analisis data penyedia layanan yang tepat.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menentukan penyedia layanan pengiriman	1.1 Jenis-jenis dan karakteristik penyedia layanan pengiriman barang dibandingkan dengan kebutuhan perusahaan dan prosedur pengiriman. 1.2 Pemilihan layanan yang sesuai dengan pengiriman barang diuji dengan tepat menggunakan pedoman analisis layanan pengiriman . 1.3 Pemilihan layanan pengiriman barang ditentukan berdasarkan kesesuaian karakteristik penyedia layanan dan barang yang dikirim.
2. Mengevaluasi capaian hasil layanan pengiriman	2.1 Data kualitatif dan/atau kuantitatif hasil penggunaan layanan pengiriman barang dievaluasi berdasarkan kebutuhan penentuan strategi perusahaan. 2.2 Hasil evaluasi data disajikan sesuai dengan layanan pengiriman barang dipolakan untuk antisipasi perubahan tren penjualan. 2.3 Data kualitatif dan/atau kuantitatif hasil penggunaan layanan pengiriman barang disampaikan kepada pimpinan dan/atau tim terkait.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk melakukan identifikasi pemilihan layanan pengiriman yang sesuai dengan karakteristik barang, tujuannya untuk menentukan layanan pengiriman yang sesuai dan mampu meningkatkan penjualan barang melalui ketepatan, kecepatan, keamanan dan kesesuaian biaya dengan barang dan keinginan Konsumen.
 - 1.2 Layanan pengiriman barang meliputi namun tidak terbatas pada penjualan barang secara daring.
 - 1.3 Layanan pengiriman dapat berupa layanan yang dikelola secara mandiri tanpa melibatkan pihak ketiga dalam pengiriman, dan layanan pengiriman dengan melibatkan pihak ketiga sebagai penyedia jasa layanan pengiriman.
 - 1.4 Karakteristik layanan pengiriman dapat diidentifikasi berdasarkan perilaku penyedia layanan, jangkauan layanan area,

- penanganan barang, ketepatan waktu, harga, dan layanan Konsumen.
- 1.5 Alat analisis kualitatif dan/atau kuantitatif selain *Strenght, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT), bisa menggunakan alat analisis lain (bisa dipilih selain yang tertulis, disesuaikan dengan kebutuhan):
 - 1.5.1 *Data Envelopment Analysis* (DEA) untuk menganalisis efisiensi *relative* atas jenis dan penyedia layanan pengiriman.
 - 1.5.2 *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) untuk menentukan prioritas pilihan dengan memberikan bobot tertentu pada setiap *Decision Making Unit* (DMU) pemilihan layanan pengiriman.
 - 1.5.3 *Simple Additing Weighting* (SAW) untuk memilih layanan pengiriman dengan mendasarkan kriteria dan atribut serta bobot atas berbagai pilihan yang tersedia.
 - 1.6 Prosedur pengemasan yang ditentukan oleh penyedia layanan pengiriman serta karakteristik barang diperhatikan terhadap hasil evaluasi dalam pengemasan pada saat pengiriman.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Aplikasi data penyedia layanan pengiriman barang
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data
 - 2.2.2 Perangkat lunak (*software*) pengiriman barang
 - 2.2.3 Jaringan internet
 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.3 Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 1 Tahun 2012 tentang Formula Tarif Layanan Pos Komersial
 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks Penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam layanan pengiriman yang tepat.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.

2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Distribusi pemasaran
 - 3.1.2 Tren dan perkembangan layanan pengiriman/ekspedisi
 - 3.1.3 Transaksi elektronik
 - 3.1.4 Dasar-dasar statistik
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Melakukan fungsi dasar manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan monitoring
 - 3.2.2 Menganalisis pasar dan tren pasar ekspedisi berbasis data
 - 3.2.3 Identifikasi harga jasa pengiriman dari seluruh perusahaan pengiriman/ekspedisi
 - 3.2.4 Melakukan akses dan analisis transaksi elektronik
 - 3.2.5 Melakukan analisis statistik dasar
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dan inovatif dalam pemilihan layanan yang tepat untuk pengiriman barang
 - 4.2 Responsif dan antisipatif terhadap perubahan tren pasar
 - 4.3 Teliti dan cermat dalam memilih layanan pengiriman yang tepat untuk barang berbasis data yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.
5. Aspek kritis
 - 5.1 Kecermatan dalam menganalisis layanan pengiriman untuk kemudian diolah menggunakan alat analisis yang tepat
 - 5.2 Ketelitian dalam menganalisis data alternatif layanan pengiriman untuk dijadikan pilihan

KODE UNIT : G.47PEI00.007.1

JUDUL UNIT : Menganalisis Pesaing

DESKripsi UNIT : Unit kompetensi ini merupakan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk melakukan analisis pesaing dalam pasar perdagangan melalui pemesanan internet meliputi pengidentifikasian data dan informasi tentang pesaing, menganalisis strategi dan kekuatan pesaing, serta menganalisis peluang dan ancaman yang mungkin timbul dari aktivitas pesaing dalam bentuk laporan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi data dan informasi tentang pesaing	1.1 Sumber data terkait pesaing yang relevan diidentifikasi sesuai kebutuhan penyusunan strategi. 1.2 Keakuratan dan kelengkapan data diverifikasi untuk meningkatkan validitas data.
2. Menganalisis strategi dan kekuatan pesaing	2.1 Data dan informasi strategi pesaing dianalisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing. 2.2 Keunggulan kompetitif pesaing berdasarkan data dirumuskan untuk didokumentasikan.
3. Menganalisis peluang dan ancaman dari pesaing	3.1 Data dan informasi pesaing diidentifikasi untuk menganalisis peluang pasar dan ancaman dari pesaing. 3.2 Hasil analisis peluang dan ancaman dipetakan berdasarkan keuntungan atau kerugian yang didapat.
4. Menyusun laporan analisis pesaing	4.1 Laporan berdasarkan hasil analisis pesaing dan strategi pesaing dirumuskan sesuai kebutuhan strategi perusahaan. 4.2 Hasil laporan strategis berdasarkan analisis pesaing dipolakan untukantisipasi perubahan tren penjualan. 4.3 Hasil laporan analisis pesaing disampaikan kepada pimpinan dan/atau tim terkait.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

- 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk tenaga penjualan operasional yang dapat bekerja mandiri di bawah pengawasan dan bimbingan terbatas untuk mengembangkan pengetahuan tentang barang (*product knowledge*) agar dapat memenuhi tuntutan operasional dan kebutuhan Konsumen.
- 1.2 Sumber data yang dimaksud meliputi laporan industri, publikasi bisnis, *market place* dan situs web pesaing.
- 1.3 Data pesaing yang dimaksud meliputi informasi tentang barang, harga, promosi, dan distribusi yang dilakukan oleh pesaing.

- 1.4 Strategi pesaing dapat dianalisis menggunakan metode *Strenght, Weakness, Opportunity and Threat* (SWOT) atau metode lain yang relevan.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Dokumen kebijakan dan prosedur perusahaan terkait pemasaran, merek, penjualan, layanan, dan komunikasi terkait barang (*product communication*)
 - 2.2.2 Media penyimpanan data
 - 2.2.3 Jaringan internet
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 2021 tentang Pelaksanaan Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik dalam komunikasi bisnis
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) Perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam menganalisis pesaing.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Teori persaingan pasar
 - 3.1.2 Dinamika pasar dan strategi pesaing
 - 3.1.3 Metode evaluasi
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengumpulkan dan menganalisis data tentang pesaing dari berbagai sumber
 - 3.2.2 Melakukan analisis mendalam terhadap strategi dan kekuatan pesaing menggunakan berbagai alat dan teknik analisis
 - 3.2.3 Mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mungkin timbul dari aktivitas pesaing
 - 3.2.4 Menyampaikan hasil analisis pesaing dan rekomendasi yang jelas dan efektif

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam mengidentifikasi dan menganalisis pesaing
 - 4.2 Proaktif dalam mencari data dan informasi terkait pesaing
 - 4.3 Komitmen terhadap kualitas dalam setiap aspek identifikasi pesaing
 - 4.4 Kolaboratif dengan tim lain untuk mengumpulkan data dan informasi yang relevan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam melakukan analisis strategi pesaing
 - 5.2 Responsif terhadap perubahan pasar dan strategi pesaing.

KODE UNIT : G.47PEI00.008.1
JUDUL UNIT : Membangun Sistem Komunikasi dengan Pemangku Kepentingan
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam membangun sistem komunikasi yang efektif dengan pemangku kepentingan. Proses ini melibatkan identifikasi pemangku kepentingan, menentukan metode komunikasi yang tepat, mengembangkan strategi komunikasi, serta implementasi dan evaluasi efektivitas komunikasi.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi pemangku kepentingan	1.1 Mengumpulkan data dan informasi terkait pemangku kepentingan. 1.2 Informasi tentang kebutuhan dan harapan pemangku kepentingan diidentifikasi sesuai karakteristik masing-masing. 1.3 Pemangku kepentingan dikategorikan berdasarkan pengaruh dan kepentingannya terhadap bisnis.
2. Menganalisis metode komunikasi	2.1 Metode komunikasi diidentifikasi sesuai dengan karakteristik masing-masing. 2.2 Metode komunikasi dipilih sesuai dengan karakteristik pemangku kepentingan.
3. Mengembangkan strategi komunikasi	3.1 Tujuan komunikasi dirumuskan sesuai dengan karakteristik pemangku kepentingan. 3.2 Pesan-pesan kunci dirumuskan sesuai dengan kebutuhan dan harapan pemangku kepentingan. 3.3 Rencana komunikasi disusun sesuai kebutuhan.
4. Mengimplementasikan sistem komunikasi	4.1 Rencana komunikasi dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. 4.2 Berbagai media komunikasi digunakan untuk menjangkau pemangku kepentingan. 4.3 Pesan dipastikan telah disampaikan dengan jelas dan konsisten kepada semua pemangku kepentingan.
5. Mengevaluasi efektivitas komunikasi	5.1 Umpan balik dikumpulkan dari pemangku kepentingan terkait komunikasi yang dilakukan. 5.2 Keberhasilan komunikasi dievaluasi berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. 5.3 Laporan evaluasi komunikasi disusun untuk memberikan rekomendasi perbaikan.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam membangun sistem komunikasi yang efektif dengan pemangku kepentingan melalui identifikasi pemangku kepentingan, penentuan metode komunikasi, mengembangkan strategi komunikasi, serta implementasi dan evaluasi komunikasi.
 - 1.2 Metode komunikasi merupakan cara untuk berkomunikasi, termasuk tatap muka, telepon, surat elektronik (*email*), media sosial, dan pelantar (platform) digital lainnya.
 - 1.3 Pemangku kepentingan merupakan individu atau kelompok yang memiliki kepentingan atau dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh bisnis, termasuk karyawan, Konsumen, pemasok, investor, pemerintah, dan masyarakat.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat komunikasi
 - 2.1.2 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Dokumen kebijakan dan prosedur komunikasi perusahaan
 - 2.2.2 Media penyimpanan data
 - 2.2.3 Jaringan internet
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Tata krama, kesopanan, dan tutur kata yang sesuai dengan citra perusahaan dan budaya setempat
 - 4.1.2 Kode etik dalam komunikasi bisnis
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Kebijakan dan prosedur perusahaan mengenai pemasaran
 - 4.2.2 Kebijakan dan prosedur perusahaan mengenai pelayanan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam membangun sistem komunikasi dengan pemangku kepentingan.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar komunikasi

- 3.1.2 Istilah dalam perdagangan melalui sistem elektronik
- 3.1.3 Konsep komunikasi bisnis
- 3.1.4 Pengetahuan tentang barang (*product knowledge*)
- 3.1.5 Pengetahuan pemangku kepentingan
- 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan teknologi komunikasi dasar, seperti Media Sosial, surat elektronik (*e-mail*), dan telepon
 - 3.2.2 Melakukan komunikasi efektif dengan para pemangku kepentingan dan menggunakan istilah bahasa dalam PMSE
 - 3.2.3 Mengumpulkan dan menganalisis data tentang pemangku kepentingan
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Cekatan dan adaptif dalam berkomunikasi
 - 4.2 Komunikatif dengan seluruh pemangku kepentingan (*stakeholders*)
 - 4.3 Tanggap dalam menangani Konsumen
 - 4.4 Kooperatif dengan tim di fungsi kerja yang sama
 - 4.5 Kritis dan analitis dalam membangun sistem komunikasi dengan pemangku kepentingan
 - 4.6 Proaktif dalam mengidentifikasi kebutuhan pemangku kepentingan
 - 4.7 Menjunjung tinggi standar kualitas
 - 4.8 Kesabaran dan kecerdasan emosional
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam mengidentifikasi gaya komunikasi pemangku kepentingan
 - 5.2 Ketepatan dalam menerapkan teknik berkomunikasi lisan dan tulisan
 - 5.3 Keberhasilan dalam menyampaikan informasi barang kepada Konsumen dan pemangku kepentingan lainnya

KODE UNIT : G.47PEI00.009.1
JUDUL UNIT : Mengelola Legal Usaha
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan identifikasi terhadap legalitas usaha, legalitas barang, dan legalitas perorangan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi jenis legalitas usaha	1.1 Informasi persyaratan legalitas yang diperlukan Pelantar (Platform) penjualan diidentifikasi sesuai kebutuhan. 1.2 Data yang dibutuhkan dikumpulkan untuk membuat legalitas. 1.3 Data yang terkumpul didokumentasikan.
2. Membuat legalitas yang akan digunakan	2.1 Data yang sudah didokumentasikan didaftarkan kepada instansi terkait. 2.2 Legalitas yang telah diperoleh didokumentasikan untuk digunakan di Pelantar (Platform) penjualan.
3. Menggunakan legalitas yang diperlukan	3.1 Legalitas yang sudah didokumentasikan diunggah pada Pelantar (Platform) penjualan yang dituju. 3.2 Legalitas yang sudah diunggah dipastikan sudah diverifikasi oleh pelantar (platform) penjualan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Perkembangan legalitas yang dibutuhkan untuk perdagangan barang melalui pemesanan *online*.
 - 1.2 Kelengkapan pembuatan legalitas yang dibutuhkan untuk memenuhi persyaratan sesuai dengan aturan yang berlaku.
 - 1.3 Jenis legalitas yang diunggah sesuai yang dipersyaratkan oleh Pelantar (Platform) penjualan.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat perekam (dokumentasi)
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.1.1 Media penyimpanan data
 - 2.1.2 Data personal dan data usaha
 - 2.1.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.1.4 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.2 Peraturan Pemerintah Nomor 34 Tahun 2018 tentang Sistem Standardisasi dan Penilaian Kesesuaian Nasional

- 3.3 Peraturan Presiden Nomor 6 Tahun 2023 tentang Sertifikasi Halal Obat, Barang Biologi, dan Alat Kesehatan
 - 3.4 Peraturan Presiden Nomor 80 Tahun 2017 tentang Badan Pengawas Obat dan Makanan
 - 3.5 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 Tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam mengelola legal usaha.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Pembuatan izin usaha
 - 3.1.2 Informasi teknologi dasar
 - 3.1.3 Pelantar (Platform) Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE), *Online Single Submission* (OSS), dan Media Sosial
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Penguasaan informasi teknologi
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Perhatian pada detail pekerjaan
 - 4.2 Koordinatif dengan tim lintas disiplin
 - 4.3 Kreatif dalam merancang solusi inovatif
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menganalisis kebutuhan legalitas usaha, legalitas barang, dan legalitas perorangan
 - 5.2 Ketelitian dalam mengunggah dokumen legalitas sesuai dengan yang dipersyaratkan oleh Pelantar (Platform) penjualan

KODE UNIT : G.47PEI00.010.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pemisahan Transaksi Penjualan Model Bisnis Retail Online dan Offline Melalui Aplikasi Keuangan
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan pemisahan transaksi penjualan Model Bisnis Retail *Online* dan *offline* dengan menggunakan aplikasi keuangan yang efektif.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Melakukan persiapan sarana dan prasarana (aplikasi keuangan transaksi penjualan)	1.1 Data terkait aktifitas keuangan perusahaan dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Data yang terkumpul disinkronisasikan sesuai jadwal. 1.3 Aplikasi keuangan diidentifikasi berdasarkan jenis data yang telah dikumpulkan. 1.4 Data dicatat dalam aplikasi keuangan sesuai bukti yang ada.
2. Menyusun laporan pemisahan penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>offline</i>	2.1 Data penjualan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>offline</i> dikumpulkan secara terjadwal. 2.2 Data transaksi keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan data transaksi keuangan <i>offline</i> dipisahkan sesuai prosedur. 2.3 Laporan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>offline</i> disusun sesuai aturan. 2.4 Laporan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan <i>offline</i> dievaluasi secara berkala.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Aplikasi keuangan pemrosesan pembayaran harus mudah diintegrasikan dengan situs web atau aplikasi bisnis. Hal ini memastikan bahwa proses pembayaran berjalan lancar dan tidak mengharuskan Konsumen meninggalkan situs web untuk menyelesaikan transaksi.
 - 1.2 Pembeli *online* mengharapkan pemrosesan pembayaran yang cepat dan efisien. Aplikasi penjualan *online* harus dapat memproses pembayaran dengan cepat tanpa penundaan atau kesalahan.
 - 1.3 Konsumen yang berbeda lebih memilih metode pembayaran yang berbeda. Mekanisme pemisahan *offline* dan *online* harus dapat menangani berbagai opsi pembayaran, seperti pembayaran *offline*, kartu kredit, kartu debit, *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS), *Cash on Delivery* (COD) dan pembayaran seluler untuk memenuhi preferensi Konsumen yang berbeda.

- 1.4 Aplikasi keuangan yang melakukan pemrosesan pembayaran yang baik harus menyediakan antarmuka yang ramah pengguna yang mudah dinavigasi dengan fitur yang lengkap. Konsumen harus dapat menyelesaikan proses pembayaran dengan sedikit usaha dan tanpa kebingungan.
 - 1.5 Salah satu aspek yang paling penting dalam pemrosesan pembayaran *online* adalah keamanan. Aplikasi harus dilengkapi dengan fitur keamanan terbaru, seperti enkripsi, deteksi penipuan, dan otentikasi dua faktor, untuk memastikan bahwa data dan transaksi Konsumen terlindungi.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat perekam (dokumentasi)
 - 2.1.2 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Dokumen kebijakan dan prosedur operasional perusahaan
 - 2.2.2 Media penyimpanan data
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.4 Jaringan internet
 3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) pencatatan keuangan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam melakukan pemisahan transaksi penjualan Model Bisnis Retail *Online* dan *offline* melalui aplikasi keuangan.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Pembukuan keuangan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Keterampilan komunikasi yang baik
 - 3.2.2 Teliti dalam mengidentifikasi transaksi secara *online* atau *offline*
 - 3.2.3 Pola pikir analitis dengan keterampilan pemecahan masalah.
 - 3.2.4 Perhatian terhadap detail dan kemampuan untuk bekerja secara kolaboratif dengan tim lintas fungsional

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Perhatian pada detail lingkungan usaha
 - 4.2 Koordinatif dengan tim di fungsi kerja yang sama
 - 4.3 Teliti dalam melakukan pencatatan keuangan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam memilih aplikasi keuangan yang digunakan dengan mempertimbangkan kemudahan dalam mengoperasikan, fitur yang lengkap, dan terintegrasi dengan pihak terkait
 - 5.2 Ketepatan dalam pemisahan dan pencatatan transaksi keuangan model bisnis retail *online* dan data transaksi keuangan *offline*

KODE UNIT : G.47PEI00.011.1
JUDUL UNIT : Melakukan Penganggaran Penjualan Model Bisnis Retail Online
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam proses melakukan alokasi biaya yang dibutuhkan untuk menjual barang melalui Model Bisnis Retail *Online* serta penaksiran terhadap pendapatan yang akan dihasilkan dari penjualan barang melalui Model Bisnis Retail *Online*.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis kebutuhan anggaran penjualan	1.1 Data penjualan sebelumnya dikumpulkan dengan akurat untuk menganalisis strategi yang digunakan. 1.2 Tren penjualan dianalisis dengan metode yang tepat untuk mengidentifikasi pola dan fluktuasi.
2. Menyusun rencana anggaran penjualan	2.1 Komponen biaya yang relevan diidentifikasi dengan lengkap. 2.2 Perhitungan total biaya dilakukan dengan teliti dan akurat sesuai prosedur untuk mencapai target penjualan. 2.3 Anggaran penjualan disusun secara sistematis dan realistis sesuai prosedur dengan memperhatikan komponen biaya dan target penjualan.
3. Mengimplementasikan anggaran penjualan	3.1 Anggaran didistribusikan dengan jelas dan tepat waktu ke departemen atau tim yang relevan. 3.2 Pengawasan penggunaan anggaran dilakukan secara rutin. 3.3 Penyesuaian anggaran dilakukan dengan cepat dan sesuai kebutuhan berdasarkan perkembangan penjualan apabila dibutuhkan.
4. Mengevaluasi kinerja anggaran penjualan	4.1 Hasil penjualan dievaluasi secara objektif berdasarkan target yang telah ditetapkan. 4.2 Penyimpangan antara anggaran dan realisasi penjualan diidentifikasi dengan jelas. 4.3 Laporan evaluasi kinerja anggaran penjualan disusun dengan format yang terstruktur dan informatif.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Komponen biaya yang relevan meliputi namun tidak terbatas pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, biaya pemasaran, dan penjualan.
 - 1.2 Metode yang digunakan dalam menganalisis tren penjualan meliputi namun tidak terbatas pada metode statistika seperti

metode *regresi linier*, metode analisis *time series*, metode *exponential*, dan metode *moving average*.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data, *Search Engine*, dan pengolah angka
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) terkait penganggaran

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam melakukan pembuatan laporan keuangan Model Bisnis Retail *Online*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar penganggaran
 - 3.1.2 Manajemen keuangan
 - 3.1.3 Manajemen inventori
 - 3.1.4 Akuntansi keuangan
 - 3.1.5 Analisa data penjualan Model Bisnis Retail *Online*
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan teknik akuntansi dasar
 - 3.2.2 Membaca statistik dasar
 - 3.2.3 Menggunakan perangkat pengolah data
 - 3.2.4 Mengolah data
 - 3.2.5 Melakukan analisis dan perencanaan
 - 3.2.6 Melakukan pemantauan dan evaluasi

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Teliti dalam melakukan perhitungan dan penyusunan anggaran
 - 4.2 Bertanggung jawab terhadap keakuratan dan kelengkapan anggaran penjualan
 - 4.3 Fleksibel menyesuaikan anggaran sesuai dengan perubahan kondisi pasar dan penjualan
 - 4.4 Menghindari manipulasi data dan informasi yang tidak benar
5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dalam menghitung komponen biaya

KODE UNIT : G.47PEI00.012.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pembuatan Laporan Keuangan Model Bisnis Retail Online
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam proses menyusun dan menyajikan informasi keuangan Model Bisnis Retail *Online* secara relevan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan strategis dan mampu memenuhi kewajiban pelaporan kepada pihak terkait.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memverifikasi data keuangan	1.1 Data keuangan dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Data keuangan diidentifikasi sesuai kebutuhan. 1.3 Data keuangan dilakukan pengecekan sesuai prosedur.
2. Mengolah data keuangan	2.1 Data keuangan dikelompokkan sesuai dengan klasifikasi yang tepat. 2.2 Data transaksi keuangan dianalisis terhadap anggaran dan target. 2.3 Akurasi pencatatan laporan keuangan dilakukan secara sistematis dan akurat sesuai prosedur.
3. Membuat laporan keuangan	3.1 Laporan keuangan disusun menggunakan perangkat lunak (<i>software</i>) akuntansi atau <i>spreadsheet</i> . 3.2 Laporan keuangan disusun menggunakan format dan struktur laporan sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan standar akuntansi yang berlaku.
4. Menyampaikan laporan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i>	4.1 Informasi mengenai gambaran laporan keuangan selama periode tertentu disampaikan kepada pemilik perusahaan. 4.2 Perkiraan laporan keuangan dipastikan valid disertai dengan bukti-bukti pendukung yang relevan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Data keuangan yang dikumpulkan dari berbagai sumber meliputi namun tidak terbatas pada komponen penjualan, pembelian, biaya operasional.
 - 1.2 Laporan keuangan yang disusun meliputi namun tidak terbatas pada neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data

- 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data, *Search Engine*, dan pengolah angka
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 66 Tahun 2023 tentang Perlakuan Pajak Penghasilan atas Penggantian atau Imbalan Sehubungan dengan Pekerjaan atau Jasa yang Diterima Atau Diperoleh dalam Bentuk Natura dan/atau Kenikmatan
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) pelaporan keuangan
 - 4.2.2 Standar Operasional Prosedur (SOP) akuntansi

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam melakukan pembuatan laporan keuangan Model Bisnis Retail *Online*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Akuntansi keuangan
 - 3.1.2 Standar pelaporan keuangan
 - 3.1.3 Peraturan perpajakan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan teknik akuntansi dasar
 - 3.2.2 Ketelitian menginput seluruh transaksi keuangan
 - 3.2.3 Menggunakan aplikasi keuangan
 - 3.2.4 Menggunakan perangkat pengolah data
 - 3.2.5 Mengolah data
 - 3.2.6 Menyajikan laporan keuangan
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Akurat dalam menyajikan laporan keuangan
 - 4.2 Ketepatan waktu dalam menyelesaikan laporan keuangan sesuai jadwal yang telah ditetapkan
 - 4.3 Mampu dalam menggunakan perangkat lunak akuntansi dalam menyusun laporan keuangan
 - 4.4 Bertanggung jawab terhadap akurasi hasil perhitungan dan analisis
 - 4.5 Menjaga kerahasiaan data keuangan perusahaan

- 4.6 Sikap kerja sama dan komunikatif dengan tim dalam memastikan data yang diperlukan tersedia dan akurat
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dalam menyajikan laporan keuangan
 - 5.2 Komunikatif dalam menyampaikan status dan hasil pembuatan laporan keuangan

KODE UNIT : G.47PEI00.013.1
JUDUL UNIT : Menganalisis Laporan Keuangan untuk Model Bisnis Retail Online
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk memahami, menganalisis, memverifikasi, dan mengomunikasikan informasi keuangan yang relevan dalam Model Bisnis Retail *Online*.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis data keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i>	1.1 Data keuangan dari sistem Model Bisnis Retail <i>Online</i> dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Data keuangan dianalisis untuk mengetahui kinerja keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i> . 1.3 Data dicatat pada laporan keuangan yang memisahkan antara <i>fraud</i> dan <i>nonfraud</i> .
2. Melakukan verifikasi laporan keuangan	2.1 Data keuangan pada laporan keuangan diverifikasi keakuratannya. 2.2 Laporan keuangan dipastikan relevansinya telah memenuhi prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku dan standar pelaporan keuangan.
3. Mendokumentasikan temuan laporan keuangan	3.1 Informasi mengenai temuan disampaikan dalam laporan analisis keuangan dengan akurat dan tepat waktu. 3.2 Laporan analisis temuan keuangan Model Bisnis Retail <i>Online</i> disusun secara sistematis dan mudah dimengerti.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Metode akuntansi yang umum digunakan dalam Model Bisnis Retail *Online*, meliputi namun tidak terbatas pada *First In, First Out* (FIFO) atau *Last In, First Out* (LIFO).
 - 1.2 Laporan dapat menggambarkan temuan analisis secara komprehensif, termasuk rekomendasi untuk perbaikan atau pengembangan strategi.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pengolah data
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data dan *spreadsheet*
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet

3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar analisis keuangan
 - 4.2.2 Standar metode akuntansi

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam menganalisis laporan keuangan untuk Model Bisnis Retail *Online*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
 - 2.1 G.47PEI00.012.1 Melakukan Pembuatan Laporan Keuangan Model Bisnis Retail *Online*
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar penganggaran
 - 3.1.2 Analisis kinerja keuangan
 - 3.1.3 Metode akuntansi dasar
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan teknik akuntansi dasar
 - 3.2.2 Menggunakan perangkat pengolah data
 - 3.2.3 Mengolah data
 - 3.2.4 Melakukan analisis dan perencanaan
 - 3.2.5 Melakukan pemantauan dan evaluasi
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Akurasi dalam menghasilkan analisis laporan keuangan *online*
 - 4.2 Ketepatan waktu dalam menyelesaikan analisis laporan sesuai dengan jadwal yang ditentukan
 - 4.3 Bertanggung jawab terhadap keakuratan hasil analisis laporan keuangan Model Bisnis Retail *Online*
 - 4.4 Menghindari manipulasi data dan informasi yang tidak benar
5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dalam menyampaikan laporan keuangan Model Bisnis Retail *Online*

KODE UNIT : G.47PEI00.014.1
JUDUL UNIT : Menentukan Perencanaan Inventori
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini mencakup pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang diperlukan untuk menentukan perencanaan Inventori yang efektif dan efisien dalam konteks retail meliputi menganalisis data penjualan, menentukan stok minimum dan *reorder point*, menganalisis kuantitas pesanan ekonomis, mengelola hubungan dengan pemasok untuk memastikan pengadaan tepat waktu serta memantau dan mengevaluasi kinerja Inventori.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis data penjualan	1.1 Data penjualan dari periode sebelumnya diolah untuk menentukan pola permintaan. 1.2 Tren musiman, promosi, dan perubahan permintaan Konsumen dianalisis untuk memperkirakan kebutuhan Inventori di masa mendatang. 1.3 Data penjualan dikategorikan berdasarkan barang, wilayah, dan periode penjualan untuk membantu analisis yang lebih rinci.
2. Menentukan stok minimum dan <i>reorder point</i>	2.1 Stok minimum dihitung berdasarkan fluktuasi permintaan dan lead time dari pemasok. 2.2 Reorder point (ROP) ditetapkan dengan mempertimbangkan tingkat permintaan harian dan waktu pengiriman dari pemasok. 2.3 ROP dan stok minimum didokumentasikan dalam sistem manajemen Inventori untuk memastikan ketersediaan stok yang optimal.
3. Menganalisis kuantitas pesanan ekonomis- <i>Economic Order Quantity</i> (EOQ)	3.1 Kuantitas pesanan ekonomis-<i>Economic Order Quantity</i> (EOQ) dihitung dengan mempertimbangkan biaya pemesanan dan penyimpanan barang. 3.2 Hasil perhitungan EOQ diidentifikasi untuk memastikan pesanan dibuat pada titik yang paling efisien dari segi biaya. 3.3 EOQ disesuaikan secara berkala berdasarkan perubahan dalam biaya penyimpanan, permintaan, dan kondisi pemasok.
4. Mengelola hubungan dengan pemasok untuk memastikan pengadaan tepat	4.1 Jadwal pemesanan barang dikoordinasikan dengan pemasok berdasarkan <i>lead time</i> dan kebutuhan stok.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
waktu	4.2 Komunikasi dengan pemasok dilakukan secara berkala untuk memastikan pengiriman tepat waktu sesuai dengan kebutuhan Inventori. 4.3 Setiap perubahan dalam pengadaan atau masalah keterlambatan dicatat dan ditangani sesuai dengan prosedur.
5. Memantau dan mengevaluasi kinerja Inventori	5.1 Rasio perputaran Inventori dianalisis secara berkala untuk mengevaluasi efisiensi penggunaan Inventori. 5.2 Audit Inventori dilakukan secara berkala untuk memastikan akurasi data stok yang tersimpan di sistem dengan stok fisik di gudang. 5.3 Laporan evaluasi kinerja Inventori disusun dengan bagian terkait untuk peningkatan perencanaan di masa depan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk menentukan perencanaan Inventori yang efektif dan efisien dalam konteks retail meliputi pengumpulan data penjualan, proyeksi permintaan, dan perhitungan stok minimum (*safety stock*) serta ROP.
 - 1.2 Tujuan dari unit ini untuk memastikan ketersediaan barang yang optimal untuk memenuhi permintaan Konsumen tanpa menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok.
 - 1.3 Stok minimum merupakan jumlah stok terendah yang harus tersedia untuk memenuhi permintaan Konsumen.
 - 1.4 *Lead time* merupakan waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan pembelian barang, mulai dari saat pesanan dibuat hingga diterima di gudang.
 - 1.5 *Reorder Point* (ROP) merupakan titik pemesanan ulang atau titik di mana persediaan barang mencapai tingkat minimum yang telah ditentukan. ROP berfungsi untuk memastikan kelangsungan pasokan barang tanpa kekurangan.
 - 1.6 Kuantitas pesanan ekonomis-*Economic Order Quantity* (EOQ), yaitu metode manajemen persediaan yang digunakan untuk menentukan jumlah pesanan optimal agar biaya persediaan dapat diminimalkan.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
(Tidak ada.)
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Aplikasi manajemen persediaan
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)

- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam menentukan perencanaan Inventori.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, di tempat kerja, atau di kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Prinsip-prinsip dasar pengelolaan Inventori
 - 3.1.2 Analisis data penjualan dan statistik
 - 3.1.3 Proses pengadaan barang dan hubungan dengan pemasok
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menghitung kebutuhan stok, menetapkan *safety stock*, dan ROP, serta menghitung EOQ secara efektif dan efisien
 - 3.2.2 Mengumpulkan, menganalisis, dan memanfaatkan data penjualan serta data Inventori dan mengoperasikan *software* manajemen Inventori
 - 3.2.3 Membuat keputusan yang efektif dan efisien berdasarkan analisis data
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Sikap teliti dalam memeriksa data penjualan, stok, dan kebutuhan Inventori
 - 4.2 Memiliki inisiatif dalam mengidentifikasi potensi masalah terkait Inventori
 - 4.3 Konsisten dalam menjalankan proses perencanaan Inventori
 - 4.4 Mampu beradaptasi dengan perubahan dalam permintaan pasar, teknologi, atau prosedur baru
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Kemampuan untuk menghitung dan memproyeksikan kebutuhan stok secara akurat sangat penting untuk mencegah kehabisan stok atau kelebihan stok yang dapat merugikan perusahaan
 - 5.2 Kemampuan untuk menganalisis *lead time* untuk menentukan perencanaan pembelian
 - 5.3 Menentukan kuantitas pesanan yang optimal melalui perhitungan EOQ dan ROP untuk meminimalkan biaya penyimpanan dan pemesanan.

KODE UNIT : G.47PEI00.015.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pemisahan Penempatan antara Inventori Model Bisnis Retail Online dan Nonmodel Bisnis Retail Online
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam pemisahan antara Inventori Model Bisnis Retail *Online* dan Nonmodel Bisnis Retail *Online* agar ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan Konsumen. Proses ini melibatkan pengumpulan dan pengelompokan data Inventori, pemanfaatan aplikasi manajemen Inventori untuk pemisahan data, serta analisis dan pelaporan Inventori berdasarkan karakteristik penjualan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memilih aplikasi Inventori yang sesuai dengan kebutuhan	1.1 Kebutuhan perusahaan terkait manajemen Inventori dianalisis berdasarkan skala bisnis dan volume barang. 1.2 Aplikasi Inventori yang relevan diidentifikasi dengan mempertimbangkan fitur aplikasi yang sesuai kebutuhan. 1.3 Perbandingan antara berbagai aplikasi Inventori dilakukan untuk mengevaluasi kesesuaian fitur aplikasi dan biaya. 1.4 Aplikasi Inventori yang tepat dipilih berdasarkan hasil evaluasi.
2. Mengumpulkan data Inventori	2.1 Sumber data Inventori Model Bisnis Retail Online dan Nonmodel Bisnis Retail Online diidentifikasi sesuai ketentuan. 2.2 Data Inventori dikumpulkan dari berbagai sumber seperti aplikasi manajemen Inventori dan laporan stok. 2.3 Keakuratan dan kelengkapan data Inventori yang dikumpulkan diidentifikasi sesuai ketentuan.
3. Memisahkan Inventori dengan aplikasi manajemen Inventori	3.1 Aplikasi manajemen Inventori untuk pemisahan data Inventori dipilih sesuai ketentuan. 3.2 Data Inventori diinput ke dalam aplikasi manajemen Inventori sesuai dengan karakteristik Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan Nonmodel Bisnis Retail <i>Online</i>.
4. Menganalisis data Inventori berdasarkan karakteristik penjualan	4.1 Data Inventori yang telah dipisahkan dianalisis untuk mendapatkan wawasan tentang kinerja Inventori. 4.2 Tren dan pola dari data inventori Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan Nonmodel

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
	Bisnis Retail <i>Online</i> diidentifikasi untuk melihat kontribusi masing-masing karakteristik.
5. Menyusun laporan Inventori	5.1 Laporan Inventori yang terpisah antara Model Bisnis Retail <i>Online</i> dan Nonmodel Bisnis Retail <i>Online</i> disusun sesuai ketentuan. 5.2 Rekomendasi disusun berdasarkan hasil analisis Inventori.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam memisahkan Inventori Model Bisnis Retail *Online* dan Nonmodel Bisnis Retail *Online* menggunakan sistem manajemen Inventori melalui pengumpulan, pengelompokan, analisis, dan pelaporan data Inventori berdasarkan karakteristik penjualan.
 - 1.2 Fitur aplikasi merupakan karakteristik atau bagian penting yang terdapat pada aplikasi dan dapat dimanfaatkan oleh pengguna seperti pelacakan stok, integrasi dengan Penyelenggara Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PPMSE), dan laporan otomatis.
 - 1.3 Aplikasi Manajemen Inventori meliputi perangkat lunak (*software*) atau Pelantar (Platform) yang digunakan untuk mengelola dan menganalisis data Inventori.
 - 1.4 Sistem Manajemen Inventori merupakan sistem yang digunakan untuk memproses dan mengelola stok barang, baik untuk Model Bisnis Retail *Online* maupun nonModel Bisnis Retail *Online*.
 - 1.5 Model Bisnis Retail *Online* merupakan penjualan Barang melalui Pelantar (Platform) PMSE atau daring.
 - 1.6 NonModel Bisnis Retail *Online* merupakan penjualan Barang melalui saluran luring atau fisik.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Rak penyimpanan
 - 2.1.2 Alat Pemindai
 - 2.1.3 Peralatan pengemasan
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data
 - 2.2.2 Aplikasi manajemen persediaan
 - 2.2.3 Jaringan internet
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.5 Label
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.2 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan pemisahan antara Inventori Model Bisnis Retail *Online* dan Nonmodel Bisnis Retail *Online*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Manajemen Inventori Model Bisnis Retail *Online* dan *offline*
 - 3.1.2 Mengetahui metode dan alat yang digunakan
 - 3.1.3 Memahami penggunaan aplikasi manajemen Inventori untuk pengelolaan dan analisis data Inventori
 - 3.1.4 Mengetahui teknik analisis data untuk mengevaluasi kinerja Inventori berdasarkan karakteristik
 - 3.1.5 Memahami metode penyusunan laporan Inventori yang terstruktur dan informatif
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Ketelitian dalam mengidentifikasi Inventori *online*
 - 3.2.2 Penggunaan aplikasi pencatatan Inventori
 - 3.2.3 Penggunaan aplikasi manajemen Inventori meliputi namun tidak terbatas pada menginput dan memisahkan data Inventori menggunakan aplikasi manajemen Inventori
 - 3.2.4 Analisis data meliputi namun tidak terbatas pada menganalisis data Inventori yang telah dipisahkan untuk mendapatkan wawasan tentang kinerja Inventori
 - 3.2.5 Penyusunan laporan Inventori *online* dan *offline*
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Akurat dan teliti dalam memastikan data inventori tercatat dengan benar dan tepat
 - 4.2 Adaptif dengan perubahan permintaan dan tren pasar
 - 4.3 Bekerja sama dengan tim dan departemen terkait untuk efisiensi manajemen persediaan
 - 4.4 Kritis dan analitis dalam memisahkan dan menganalisis inventori
 - 4.5 Proaktif dalam mencari data dan informasi terkait inventori
 - 4.6 Komitmen terhadap kualitas dalam setiap aspek pengelolaan data inventori

5. Aspek kritis
 - 5.1 Memahami perbedaan antara barang yang dijual secara Model Bisnis Retail *Online* dan barang yang dijual Nonmodel Bisnis Retail *Online*
 - 5.2 Mengetahui karakteristik, proses, dan kebijakan yang berlaku untuk masing-masing jenis Inventori
 - 5.3 Memilih dan menggunakan aplikasi manajemen Inventori yang sesuai untuk memisahkan dan mengelompokkan data
 - 5.4 Melakukan analisis mendalam terhadap data Inventori yang telah dipisahkan untuk mendapatkan wawasan yang berarti

KODE UNIT : G.47PEI00.016.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pemisahan Penempatan atau Penyimpanan Barang Sesuai Karakteristik Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk memisahkan penempatan dan penyimpanan barang sesuai dengan karakteristik barang dengan melibatkan identifikasi karakteristik barang, pemilihan metode penyimpanan yang tepat, pengelompokan barang berdasarkan karakteristiknya, serta evaluasi dan pelaporan kondisi penyimpanan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi karakteristik barang	1.1 Jenis barang dan karakteristik barang diidentifikasi sesuai kebutuhan. 1.2 Informasi tentang kebutuhan penyimpanan dikumpulkan sesuai jenis barang dan karakteristiknya.
2. Memilih metode penyimpanan yang tepat	2.1 Metode penyimpanan ditentukan yang sesuai dengan karakteristik barang. 2.2 Metode penyimpanan yang paling efektif dan efisien dipilih untuk setiap karakteristik barang.
3. Menempatkan barang sesuai karakteristiknya	3.1 Penyimpanan barang diatur sesuai dengan karakteristik barang yang telah diidentifikasi. 3.2 Sistem label dan tanda yang jelas diaplikasikan untuk mengelompokkan barang. 3.3 Setiap barang dipastikan ditempatkan di lokasi yang tepat sesuai dengan karakteristik.
4. Mengevaluasi dan memantau kondisi penyimpanan barang	4.1 Inspeksi rutin terhadap kondisi penyimpanan barang dilakukan sesuai ketentuan. 4.2 Masalah penyimpanan diidentifikasi sesuai risiko atau kemungkinan terjadinya insiden. 4.3 Tindakan korektif dilakukan untuk memperbaiki kondisi penyimpanan jika diperlukan.
5. Menyusun laporan kondisi penyimpanan barang	5.1 Laporan tentang kondisi penyimpanan barang disusun secara berkala. 5.2 Rekomendasi perbaikan penyimpanan disusun berdasarkan hasil evaluasi.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam memisahkan penempatan dan penyimpanan barang sesuai dengan karakteristik barang melalui identifikasi karakteristik,

- pemilihan metode penyimpanan, pengelompokan barang, serta evaluasi dan pelaporan kondisi penyimpanan.
- 1.2 Karakteristik barang merupakan faktor-faktor seperti ukuran, berat, bahan, kepekaan terhadap suhu, kelembaban, dan kondisi lingkungan lainnya yang mempengaruhi cara penyimpanan barang.
 - 1.3 Metode penyimpanan merupakan berbagai cara untuk menyimpan barang, termasuk rak penyimpanan, ruang dingin, penyimpanan berinsulasi, dan metode khusus lainnya.
 - 1.4 Masalah penyimpanan merupakan kondisi seperti kerusakan atau penurunan kualitas barang yang diakibatkan metode penyimpanan.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Rak penyimpanan
 - 2.1.2 Palet
 - 2.1.3 Peralatan elektronik
 - 2.1.4 Alat pencetak label barang
 - 2.1.5 Alat Pemindai
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Media penyimpanan data
 - 2.2.3 Jaringan internet
 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal
 - 3.2 Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang
 - 3.3 Peraturan Pemerintah Nomor 22 Tahun 2021 tentang penyelenggaraan perlindungan dan pengelolaan lingkungan hidup
 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan pemisahan penempatan atau penyimpanan barang sesuai karakteristik barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)

3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Manajemen pergudangan
 - 3.1.2 Memahami karakteristik barang, metode pemisahan, dan prinsip penyimpanan
 - 3.1.3 Memahami metode evaluasi kondisi penyimpanan dan tindakan korektif yang diperlukan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mampu memisahkan barang berdasarkan jenis, ukuran, atau kebutuhan sesuai karakteristik barang
 - 3.2.2 Mengumpulkan dan menganalisis data tentang karakteristik barang dan kebutuhan penyimpanan
 - 3.2.3 Memilih metode penyimpanan yang tepat berdasarkan karakteristik barang
 - 3.2.4 Mengorganisasi dan melabeli barang sesuai dengan karakteristik barang
 - 3.2.5 Melakukan evaluasi dan inspeksi rutin terhadap kondisi penyimpanan barang
 - 3.2.6 Menyusun laporan kondisi penyimpanan yang komprehensif dan memberikan rekomendasi berbasis data
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam memisahkan dan menyimpan barang sesuai dengan karakteristiknya
 - 4.2 Proaktif dalam mencari data dan informasi terkait penyimpanan barang
 - 4.3 Menjunjung tinggi standar kualitas dalam setiap aspek pengelolaan penyimpanan barang
 - 4.4 Mampu bekerja sama dengan tim lain untuk mengelompokkan dan mengelola penyimpanan barang
5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dan keandalan data dalam mengumpulkan data yang akurat dan dapat diandalkan tentang karakteristik barang dan kebutuhan penyimpanannya
 - 5.2 Penggunaan metode penyimpanan yang tepat dalam memilih dan menggunakan metode penyimpanan yang sesuai untuk setiap karakteristik barang

KODE UNIT : G.47PEI00.017.1
JUDUL UNIT : Mengelola Pencatatan Inventori Stock Opname
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk mengelola pencatatan inventori *stock opname* secara digital. Proses ini melibatkan pengumpulan data Inventori, penggunaan aplikasi manajemen Inventori, pemantauan dan pencatatan *stock opname* secara digital, serta analisis dan pelaporan hasil *stock opname*.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengumpulkan data Inventori untuk <i>stock opname</i>	1.1 Sumber data Inventori yang relevan diidentifikasi sesuai ketentuan. 1.2 Data Inventori dikumpulkan dari berbagai sumber seperti sistem manajemen Inventori dan laporan stok. 1.3 Keakuratan dan kelengkapan data Inventori yang dikumpulkan diverifikasi sesuai ketentuan.
2. Melakukan <i>stock opname</i> menggunakan aplikasi manajemen Inventori	2.1 <i>Stock opname</i> dilakukan sesuai jadwal yang telah ditetapkan. 2.2 Perangkat digital digunakan untuk pencatatan <i>stock opname</i> . 2.3 Aplikasi manajemen Inventori yang sesuai dipilih untuk pencatatan <i>stock opname</i> . 2.4 Data Inventori diinput ke dalam aplikasi manajemen Inventori sesuai dengan karakteristik barang.
3. Menganalisis data hasil <i>stock opname</i>	3.1 Data hasil <i>stock opname</i> dikumpulkan untuk mengidentifikasi selisih stok. 3.2 Keakuratan pencatatan Inventori dinilai berdasarkan hasil <i>stock opname</i> . 3.3 Penyebab selisih stok diidentifikasi sesuai ketentuan. 3.4 Tindakan korektif dilakukan jika diperlukan.
4. Menyusun laporan hasil <i>stock opname</i>	4.1 Laporan hasil <i>stock opname</i> disusun secara komprehensif dan mudah dipahami. 4.2 Data dan analisis hasil <i>stock opname</i> disajikan dalam format yang terstruktur dan menarik. 4.3 Rekomendasi perbaikan disusun berdasarkan hasil analisis <i>stock opname</i> .

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam mengelola pencatatan inventori *stock opname* secara digital melalui pengumpulan, penggunaan aplikasi manajemen inventori, pemantauan dan pencatatan *stock opname*, serta analisis dan pelaporan hasil *stock opname*.
 - 1.2 Aplikasi Manajemen Inventori merupakan *software* atau platform yang digunakan untuk mengelola dan menganalisis data Inventori.
 - 1.3 *Stock opname* merupakan proses penghitungan fisik terhadap jumlah barang yang ada dalam Inventori untuk mencocokkan data fisik dengan catatan dalam sistem.
 - 1.4 Perangkat digital merupakan alat pencatatan seperti Alat Pemindai.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat Pemindai
 - 2.1.2 Alat Pelindung Diri (APD)
 - 2.1.3 Alat pengukur
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Label
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengelola pencatatan Inventori *stock opname*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Konsep *stock opname*
 - 3.1.2 Standar Operasional Prosedur (SOP) *stock opname*
 - 3.1.3 Penggunaan Alat Pemindai

- 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Penggunaan Alat Pemindai
 - 3.2.2 Ketelitian dalam melakukan *stock opname*
 - 3.2.3 Analisis hasil *stock opname* dengan catatan Inventori terakhir
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Bertanggung jawab terhadap tugas pencatatan Inventori
 - 4.2 Bekerja sama dengan tim terkait untuk memastikan kesesuaian data Inventori
 - 4.3 Ketelitian dan disiplin dalam menjalankan proses *stock opname*
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dan keandalan data dalam mengumpulkan data Inventori yang akurat dan dapat diandalkan dari berbagai sumber.
 - 5.2 Penggunaan aplikasi manajemen Inventori yang tepat untuk melakukan *stock opname*.
 - 5.3 Penggunaan perangkat digital melakukan *stock opname*
 - 5.4 Analisis data hasil *stock opname* untuk mengidentifikasi selisih stok dan penyebabnya

KODE UNIT : G.47PEI00.018.1
JUDUL UNIT : Melakukan Proses Keluar Masuk Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk mengelola proses keluar masuk barang di dalam gudang secara efektif dan efisien, agar operasional gudang berjalan lancar, stok barang terkendali, dan distribusi barang tepat waktu.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Merencanakan proses keluar masuk barang	1.1 Proses keluar masuk barang dilakukan secara efektif dan efisien. 1.2 Prioritas proses keluar masuk barang diidentifikasi sesuai dengan jenisnya.
2. Mengorganisasikan pengelolaan stok barang	2.1 Ketersediaan sumber daya diidentifikasi sesuai kebutuhan. 2.2 Metode pengendalian stok diidentifikasi sesuai kebutuhan.
3. Mengelola penerimaan barang	3.1 Dokumen penerimaan barang/tanda terima barang dipastikan sesuai dengan pesanan. 3.2 Pemeriksaan fisik barang disesuaikan dengan jumlah dan kondisi. 3.3 Dokumentasi penerimaan barang diinput dalam sistem manajemen gudang . 3.4 Penyimpanan barang dilakukan sesuai dengan standar penyimpanan.
4. Mengelola pengeluaran barang	4.1 Dokumen pengeluaran barang disesuaikan dengan pesanan keluar. 4.2 Pengeluaran barang disesuaikan dengan dokumen pesanan keluar. 4.3 Cek fisik barang keluar dipastikan sesuai dengan pesanan keluar. 4.4 Data barang keluar diinput dalam sistem manajemen gudang.
5. Memantau dan mengontrol stok barang	5.1 Catatan stok barang dilakukan secara rutin dan berkala. 5.2 Selisih antara catatan dengan jumlah fisik barang diidentifikasi dengan lengkap. 5.3 Hasil evaluasi stok dilaporkan sesuai ketentuan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini dibuat untuk melakukan proses keluar masuk barang (manajemen gudang).
 - 1.2 Manajemen gudang merupakan implementasi prinsip manajemen *Planning, Organizing, Actuating, and Controlling* (POAC) dalam keluar masuk barang.
 - 1.3 Metode pengendalian stok merupakan kegiatan pengendalian, pengawasan dan pengelolaan terhadap persediaan (aset *non-capital*) dan stok barang.

- 1.4 *First In First Out* (FIFO) merupakan salah satu metode manajemen persediaan dengan cara memakai stok barang di gudang sesuai dengan waktu masuknya.
 - 1.5 *First Expired First Out* (FEFO) merupakan metode pengelolaan barang dengan cara mengeluarkan atau memanfaatkan barang yang punya masa kadaluarsa paling dekat terlebih dahulu.
 - 1.6 *Last In First Out* (LIFO) merupakan metode pengelolaan barang yang berkebalikan dengan FIFO.
 - 1.7 Metode *average* merupakan metode pengelolaan barang ini dengan membagikan biaya barang yang akan dijual dengan jumlah unit tersedia.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat Pemindai
 - 2.1.3 Alat angkut dan peralatan gudang seperti *forklift*, *palet jack*, dan *conveyor belt*
 - 2.1.4 Alat pencetak label
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Sistem manajemen persediaan
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 5 Tahun 2018 tentang Keselamatan dan Kesehatan Kerja Lingkungan Kerja
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33 Tahun 2020 tentang Barang dan Persyaratan Barang yang dapat Disimpan dalam Resi Gudang
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan proses keluar masuk barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Prosedur administrasi
 - 3.1.2 Sistem manajemen gudang
 - 3.1.3 Prinsip logistik

- 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Pengoperasian perangkat
 - 3.2.2 Pemantauan stok
 - 3.2.3 Menjamin keselamatan kerja
 - 3.2.4 Penyimpanan barang
 - 3.2.5 Ketelitian peletakan Inventori dalam gudang
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Ketelitian dalam setiap proses pencatatan dan pemeriksaan barang
 - 4.2 Mampu bekerja sama dengan tim gudang untuk mencapai tujuan bersama
 - 4.3 Bertanggung jawab atas tugas dan fungsi yang diberikan
 - 4.4 Proaktif dalam menangani masalah dan mencari solusi yang efektif dan efisien
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dan keandalan dalam mengumpulkan data yang akurat dan dapat diandalkan tentang penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran barang
 - 5.2 Penggunaan sistem manajemen gudang yang tepat dalam memilih dan menggunakan sistem manajemen gudang yang sesuai untuk mengelola barang
 - 5.3 Penggunaan metode penyimpanan yang efektif dan efisien dalam memanfaatkan metode penyimpanan yang sesuai seperti FIFO, FEFO, dan LIFO untuk memastikan efisiensi penyimpanan
 - 5.4 Analisis kondisi stok untuk melakukan analisis mendalam terhadap kondisi stok barang untuk mengidentifikasi selisih dan penyebabnya

KODE UNIT : G.47PEI00.019.1
JUDUL UNIT : Mengelola Keselamatan dan Kesehatan Kerja Model Bisnis Retail Online
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk mengelola Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dalam lingkungan Model Bisnis Retail *Online* dan memastikan bahwa semua aspek terkait K3 dipenuhi secara optimal untuk melindungi karyawan, Konsumen, dan aset perusahaan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengumpulkan informasi terkait potensi risiko K3 di lingkungan Model Bisnis Retail <i>Online</i>	1.1 Sumber risiko yang dapat mempengaruhi keselamatan dan kesehatan diidentifikasi dengan lengkap. 1.2 Data risiko dikelompokkan berdasarkan tingkat bahaya/risiko/kerusakan dan tingkat frekuensi kejadian.
2. Menganalisis risiko yang teridentifikasi	2.1 Potensi dampak dan risiko dianalisis menggunakan metode ilmiah . 2.2 Peta risiko yang mencakup seluruh aspek Model Bisnis Retail <i>Online</i> diidentifikasi dengan menggunakan metode ilmiah. 2.3 Mitigasi risiko ditentukan berdasarkan analisis peta risiko.
3. Menyusun laporan hasil identifikasi dan analisis risiko	3.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) pengelolaan K3 model bisnis retail <i>online</i> disusun dengan lengkap. 3.2 Laporan hasil identifikasi dan analisis risiko K3 Model Bisnis Retail <i>Online</i> disusun dengan lengkap.

BATASAN VARIABEL

- Konteks variabel
 - Unit kompetensi ini digunakan untuk mengelola K3 Model Bisnis Retail *Online* yang memuat seluruh komponen baik karyawan, Konsumen, dan aset perusahaan.
 - Penerapan K3 Model Bisnis Retail *Online* dilihat dari sisi internal dan eksternal, internal berupa K3 pegawai, dan aset perusahaan, sedangkan eksternal merupakan K3 dari sisi Konsumen.
 - Metode ilmiah dalam analisis risiko bisa menggunakan *Bow Tie*, Analisis *Delphi*, Analisis *Structured What If Technique* (SWIFT), matriks probabilitas/konsekuensi, Analisis *Decision Tree* dan/atau metode ilmiah lainnya.
 - Mitigasi risiko merupakan upaya untuk mengurangi atau meminimalkan risiko yang dapat membahayakan atau merugikan perusahaan.
 - Standar Operasional Prosedur (SOP) pengelolaan K3 meliputi mitigasi, pencegahan, purna jual, dan/atau SOP lainnya.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat Pelindung Diri (APD)
 - 2.1.2 Alat pengolah data
 - 2.1.3 Alat pencetak
 - 2.1.4 Alat Pemadam Kebakaran
 - 2.1.5 Kotak Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (P3K)
 - 2.1.6 Alarm Kebakaran
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 50 Tahun 2012 tentang Penerapan Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengelola keselamatan dan kesehatan kerja Model Bisnis Retail *Online*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar Standar K3
 - 3.1.2 Manajemen Risiko
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Penerapan K3
 - 3.2.2 Kemampuan untuk melakukan evaluasi dan audit K3
 - 3.2.3 Kemampuan pengelolaan insiden dan kecelakaan
 - 3.2.4 Kemampuan memberikan pelatihan K3
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Proaktif dan responsif dalam mengidentifikasi potensi risiko dan menangani insiden K3
 - 4.2 Komunikatif dengan jelas, efektif dan efisien
 - 4.3 Peduli terhadap keselamatan karyawan serta Konsumen
5. Aspek kritis
 - 5.1 Kecermatan dalam melakukan identifikasi dan analisis potensi risiko
 - 5.2 Ketepatan dalam pengembangan dan implementasi prosedur K3

KODE UNIT : G.47PEI00.020.1
JUDUL UNIT : Mengevaluasi Laporan Inventori
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk memastikan kemampuan dalam melakukan evaluasi laporan Inventori guna memberikan rekomendasi meliputi penyiapan data, analisis laporan Inventori, serta memberikan rekomendasi atas laporan Inventori.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menyiapkan data	1.1 Data dikelompokkan berdasarkan karakteristik barang yang telah ditetapkan. 1.2 Data barang masuk dan keluar diidentifikasi sesuai dengan ketentuan.
2. Mengidentifikasi laporan Inventori	2.1 Data Inventori yang tersedia dalam laporan diidentifikasi mempertimbangkan jenis, area/wilayah, jumlah, dan harga Inventori. 2.2 Data Inventori dalam laporan dibandingkan dengan catatan manual dan data transaksi. 2.3 Pergerakan Inventori dianalisis mempertimbangkan penerimaan, penggunaan, dan persediaan. 2.4 Tren pergerakan stok diidentifikasi secara akurat berdasarkan hasil analisis untuk memastikan ketersediaan barang yang optimal.
3. Mengevaluasi laporan Inventori	3.1 Akurasi dan kelengkapan data dinilai berdasarkan jenis, area/wilayah, jumlah, dan harga Inventori. 3.2 Data yang ada, jenis, area/wilayah, jumlah dan harga Inventori diperiksa secara rinci untuk memastikan akurasi dan kelengkapan informasi.
4. Memberikan rekomendasi atas laporan Inventori	4.1 Potensi masalah dalam pengelolaan Inventori diidentifikasi secara akurat untuk mencegah gangguan operasional. 4.2 Rekomendasi untuk perbaikan dan peningkatan pengelolaan Inventori diberikan kepada atasan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam menganalisis dan mengevaluasi laporan Inventori.
 - 1.2 Hasil analisis laporan Inventori diharapkan dapat menemukan berbagai masalah dan tren, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan Inventori.

- 1.3 Evaluasi akurasi dan kelengkapan laporan Inventori merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa data yang digunakan dalam pengambilan keputusan dapat diandalkan.
- 1.4 Berdasarkan hasil analisis, rekomendasi perbaikan dan peningkatan pengelolaan Inventori dapat diberikan dengan cara *Specific, Measureable, Achievable, Relevant, Timely* (SMART).
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat pencetak dokumen
 - 2.1.2 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengevaluasi laporan Inventori.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Manajemen Inventori
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Analisis laporan
 - 3.2.2 Evaluasi laporan
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi tentang pesaing
 - 4.2 Teliti dan memperhatikan detail dalam proses pengumpulan dan analisis data pesaing
 - 4.3 Proaktif dalam mencari informasi terbaru tentang pesaing
 - 4.4 Etis dan profesional dalam pengumpulan dan penggunaan informasi tentang pesaing

5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dan keandalan dalam mengevaluasi dan kelengkapan data Inventori
 - 5.2 Keakuratan dan keandalan dalam mengidentifikasi potensi masalah dalam pengelolaan Inventori

KODE UNIT : G.47PEI00.021.1
JUDUL UNIT : Melakukan Penerimaan Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk memastikan kemampuan dalam melakukan penerimaan barang meliputi pemeriksaan barang, pendokumentasian penerimaan barang, dan penyimpanan barang sesuai ketentuan serta melakukan koordinasi.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memeriksa barang yang diterima	1.1 Jenis, jumlah, dan harga barang yang diterima dengan yang tercatat dalam pesanan pembelian atau dokumen pengiriman dipastikan kesesuaiannya. 1.2 Barang yang diterima diperiksa kualitas dan kondisi fisiknya secara rinci sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. 1.3 Barang yang tidak sesuai dipisahkan berdasarkan jenis ketidaksesuaian dan disimpan di area terpisah untuk tindakan lebih lanjut.
2. Melakukan pendokumentasian penerimaan barang	2.1 Jumlah, jenis, dan kondisi barang yang diterima dicatat secara teliti. 2.2 Ketidaksesuaian atau kerusakan dilaporkan kepada atasan.
3. Menyimpan barang di tempat yang telah ditentukan	3.1 Tempat penyimpanan dipastikan aman/steril sesuai ketentuan. 3.2 Barang disimpan di tempat penyimpanan yang telah ditentukan. 3.3 Label diberikan secara jelas pada lokasi penyimpanan. 3.4 Barang dipastikan tetap dalam kondisi baik, terlindungi dari kerusakan, dan siap diproses lebih lanjut sesuai kebutuhan.
4. Melakukan koordinasi dengan bagian terkait untuk proses selanjutnya	4.1 Informasi barang disampaikan kepada pihak-pihak yang terkait. 4.2 Informasi barang diproses lebih lanjut sesuai kebutuhan oleh bagian-bagian terkait .

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini dibuat untuk memastikan kemampuan dalam melakukan penerimaan barang.
 - 1.2 Barang tidak sesuai merupakan barang yang memiliki ketidaksesuaian dapat mencakup perbedaan jumlah, kerusakan fisik, ketidaksesuaian dengan spesifikasi pesanan, atau barang yang cacat.
 - 1.3 Bagian-bagian terkait merupakan bagian terkait yang mungkin terlibat dalam proses penerimaan barang mencakup departemen logistik, pembelian, gudang, *marketing*, dan keuangan.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat pencetak dokumen
 - 2.1.2 Alat bantu hitung
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpan data
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan penerimaan barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar manajemen gudang
 - 3.1.2 Pengelompokan jenis barang
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Memeriksa, menghitung dan mencatat dengan cermat
 - 3.2.2 Menyusun laporan analisis penerimaan barang pesaing yang komprehensif dan memberikan rekomendasi strategis berdasarkan temuan
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Fokus terhadap pekerjaan yang repetitif
 - 4.2 Teliti dan cermat dalam menghitung
 - 4.3 Etis dan profesional dalam melaksanakan tanggungjawab
5. Aspek kritis
 - 5.1 Cermat dalam memeriksa dan menghitung jenis dan jumlah barang yang dikirim
 - 5.2 Cermat dalam memeriksa kualitas dan kondisi fisik barang yang diterima

KODE UNIT : G.47PEI00.022.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pengiriman Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk memastikan kemampuan dalam pengiriman barang yang meliputi persiapan pengiriman barang, penjadwalan pengiriman barang, mengoptimalkan kapasitas pengiriman barang, mengoptimalkan rute pengiriman barang, serta memastikan barang yang dikirim sudah diterima oleh Konsumen.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Melakukan persiapan pengiriman barang	1.1 Data dan informasi dikumpulkan berdasarkan pesanan Konsumen, termasuk jumlah, jenis, lokasi, dan waktu pengiriman yang dibutuhkan. 1.2 Tujuan pengiriman barang dikelompokkan berdasarkan pesanan. 1.3 Karakteristik barang pesanan diidentifikasi untuk menentukan moda transportasi yang sesuai serta kebutuhan penanganan khusus. 1.4 Kondisi fisik barang yang akan dikirim diperiksa sesuai dengan spesifikasi dan standar kualitas yang telah ditetapkan.
2. Menjadwalkan pengiriman barang	2.1 Jenis moda transportasi yang tepat dipilih untuk pengiriman barang. 2.2 Jadwal pengiriman ditetapkan berdasarkan ketersediaan barang, kapasitas moda transportasi, dan kebutuhan Konsumen secara optimal. 2.3 Barang yang dikirim dipastikan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.
3. Mengoptimalkan kapasitas pengiriman barang	3.1 Kapasitas moda transportasi diidentifikasi untuk meminimalkan biaya dan waktu pengiriman. 3.2 Teknologi dan sistem otomatisasi diterapkan pada penjadwalan dan alokasi sumber daya. 3.3 Data terkait pengiriman seperti status pesanan, lacak dan telusur, serta prediksi waktu pengiriman dikelola sesuai prosedur.
4. Mengoptimalkan rute pengiriman barang	4.1 Rute moda transportasi diformulasi untuk meminimalkan biaya dan waktu pengiriman. 4.2 Teknologi dan sistem otomatisasi diterapkan untuk mengoptimalkan penjadwalan rute pengiriman barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
5. Memastikan barang yang dikirim sudah diterima oleh Konsumen	5.1 Status pengiriman barang dipantau secara berkala melalui sistem pelacakan hingga barang diterima oleh Konsumen. 5.2 Konfirmasi penerimaan barang dilakukan melalui bukti tanda terima digital. 5.3 Dokumentasi penerimaan barang dari Konsumen disimpan dengan lengkap untuk arsip sesuai ketentuan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam proses fundamental dalam manajemen logistik yang memastikan barang dan layanan sampai ke tujuan dengan tepat waktu, efisien, dan efektif yang berlaku untuk pengiriman barang menggunakan moda transportasi yang dikelola oleh pihak ketiga maupun milik sendiri.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat pencetak dokumen
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpan data
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 1 Tahun 2012 tentang Formula Tarif Layanan Pos Komersial
 - 3.3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 tahun 2023 Tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan pengiriman barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.

2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Ilmu dasar logistik
 - 3.1.2 Pengetahuan tentang barang (*product knowledge*)
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Memahami karakteristik pendistribusian barang
 - 3.2.2 Menyusun rencana pengiriman barang
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Bersikap kritis dan analitis dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi
 - 4.2 Teliti dalam mengolah data
 - 4.3 Etis dan profesional dalam melaksanakan tanggung jawab
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menentukan karakteristik barang pesanan untuk menentukan moda transportasi yang sesuai serta kebutuhan penanganan khusus
 - 5.2 Keakuratan dalam mengidentifikasi rute moda transportasi untuk meminimalkan biaya dan waktu pengiriman

KODE UNIT : G.47PEI00.023.1
JUDUL UNIT : Melakukan Pengemasan
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan proses pengemasan barang secara efektif dan efisien sesuai dengan standar kualitas dan keamanan yang ditetapkan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memilih bahan kemasan yang sesuai	1.1 Jenis Barang yang akan dikemas diidentifikasi sesuai ketentuan. 1.2 Bahan kemasan dipilih yang sesuai dengan karakteristik barang. 1.3 Bahan kemasan dipastikan memenuhi standar keamanan dan kualitas.
2. Melakukan proses pengemasan	2.1 Bahan dan alat yang diperlukan untuk pengemasan disiapkan sesuai kebutuhan. 2.2 Barang dikemas sesuai dengan prosedur. 2.3 Barang dipastikan terkemas dengan rapi dan aman.
3. Memastikan keamanan dan kualitas Barang selama pengemasan	3.1 Kondisi Barang sebelum dan sesudah pengemasan diperiksa sesuai ketentuan. 3.2 Barang yang sudah dikemas disimpan dengan benar untuk menghindari kerusakan.
4. Melakukan pelabelan barang	4.1 Informasi pada label disusun sesuai aturan. 4.2 Label ditempelkan pada kemasan dengan rapi dan benar. 4.3 Label dipastikan mudah dibaca dan tidak mudah lepas.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk melakukan pengemasan barang berdasarkan jenisnya barang dan bahan kemasan yang digunakan.
 - 1.2 Bahan kemasan merupakan bahan yang digunakan untuk mengemas barang, seperti karton, plastik, kertas, dan bahan ramah lingkungan.
 - 1.3 Pelabelan merupakan proses memberikan informasi tentang barang melalui label yang mencantumkan informasi penting seperti nama barang, tanggal kadaluarsa, dan instruksi penggunaan.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Mesin pengemas
 - 2.1.2 Alat angkut
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)

- 2.2.2 Jaringan internet
- 2.2.3 Bahan kemasan
- 2.2.4 Label
- 3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Memastikan kemasan barang terlindungi dari kerusakan fisik, kimia, dan biologis selama penyimpanan, transportasi, dan penanganan
 - 4.1.2 Memastikan kemasan menjaga kualitas barang, seperti rasa, aroma, tekstur, dan nilai gizi
 - 4.1.3 Mematuhi regulasi keamanan barang yang berlaku dan standar kualitas barang yang berlaku
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Nasional Indonesia (SNI) dari kemasan, desain, pelabelan, dan metode pengujian

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan pengemasan.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Jenis dan karakteristik bahan kemasan
 - 3.1.2 Teknik dan prosedur pengemasan Barang
 - 3.1.3 Standar keamanan dan kualitas yang harus terpenuhi
 - 3.1.4 Menempelkan label yang informatif dan mudah dibaca
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Melakukan pengemasan dengan rapi dan melindungi barang yang dikemas
 - 3.2.2 Membuat dan menempelkan label barang dengan rapi dan benar
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Teliti dan cermat
 - 4.2 Rapi dan tertata dalam melakukan pengemasan
 - 4.3 Disiplin dan tanggung jawab terhadap pengaturan waktu dan penggunaan alat
 - 4.4 Kemampuan kerja sama tim untuk proses kerja pengemasan

5. Aspek kritis

- 5.1 Keakuratan dalam memilih bahan kemasan yang sesuai dengan karakteristik barang dan memenuhi standar keamanan dan kualitas
- 5.2 Ketepatan dalam pengemasan barang dengan rapi dan aman sesuai dengan prosedur yang ditetapkan
- 5.3 Ketelitian dalam pemeriksaan barang sebelum dan sesudah pengemasan untuk memastikan kualitas dan keamanan
- 5.4 Ketelitian dalam penempelan label pada barang dengan rapi dan benar
- 5.5 Kecerdasan dalam penyampaian informasi tentang proses pengemasan dan pelabelan kepada pihak terkait dengan jelas dan efektif

KODE UNIT : G.47PEI00.024.1
JUDUL UNIT : Meningkatkan Personalisasi dan Pencapaian Target Pasar
DESKRIPSI UNIT: Unit ini mencakup keterampilan, pengetahuan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam mengidentifikasi, melakukan segmentasi, mengukur dan mengevaluasi serta menargetkan pasar melalui pendekatan personalisasi sesuai dengan karakteristik Konsumen yang berbeda.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengidentifikasi data Konsumen	1.1 Sumber data Konsumen yang relevan diidentifikasi sesuai dengan tujuan penargetan. 1.2 Teknik pengumpulan data digunakan untuk mendapatkan informasi Konsumen yang akurat. 1.3 Data dikumpulkan dari variabel demografis, psikografis, perilaku, dan data transaksi.
2. Melakukan segmentasi pasar berdasarkan data Konsumen	2.1 Konsumen dikelompokkan berdasarkan karakteristik yang relevan . 2.2 Teknik segmentasi yang sesuai diterapkan untuk memecah pasar menjadi segmen yang dapat dikelola. 2.3 Data pasar yang telah disegmentasi, dianalisis untuk menentukan potensi setiap segmen terhadap barang atau layanan. 2.4 Profil setiap segmen dibuat dengan jelas, mencakup karakteristik utama dan kebutuhan Konsumen di setiap segmen.
3. Melakukan personalisasi strategi pemasaran	3.1 Pesan pemasaran disesuaikan berdasarkan preferensi dan kebutuhan Konsumen di segmen pasar yang dipilih. 3.2 Barang dan/atau layanan dipersonalisasi sesuai dengan ekspektasi dan kebutuhan Konsumen di setiap segmen pasar. 3.3 Kepuasan Konsumen terhadap barang dan/atau layanan disampaikan melalui media. 3.4 Penawaran yang disesuaikan dan relevan diberikan kepada Konsumen.
4. Mengukur dan mengevaluasi efektivitas penargetan dan personalisasi	4.1 Data yang relevan diukur dampak strateginya. 4.2 Penyesuaian pada strategi pemasaran dilakukan berdasarkan hasil evaluasi. 4.3 Umpan balik Konsumen digunakan sebagai bahan evaluasi.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini menekankan pada mengidentifikasi, melakukan segmentasi personalisasi, serta evaluasi target pasar.
 - 1.2 Teknik pengumpulan data dapat menggunakan metode survei, wawancara, analisis perilaku digital, dan data dari *Customer Relationship Management* (CRM).
 - 1.3 Data yang relevan dalam mengevaluasi efektivitas penargetan, dapat berupa tingkat konversi, retensi Konsumen, dan kepuasan Konsumen.
 - 1.4 Saluran komunikasi untuk melakukan personalisasi strategi pemasaran dapat berupa Media Sosial, surat elektronik (*email*), dan *website*.
 - 1.5 Teknik segmentasi pasar dapat berupa segmentasi demografis, geografis, perilaku, dan psikografis.
 - 1.6 Karakteristik yang relevan untuk melakukan segmentasi data Konsumen dapat berupa umur, jenis kelamin, pendapatan, preferensi barang, perilaku pembelian, dan/atau data lain yang relevan.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.2.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.2 Media penyimpan data
 - 2.2.3 Bahan atau informasi terkait Konsumen/calon Konsumen
 - 2.2.4 Jaringan internet
 - 2.2.5 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang Undang Nomor 27 Tahun 2022 tentang Perlindungan Data Pribadi
 - 3.2 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kebijakan privasi yang berlaku di perusahaan
 - 4.2 Standard
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi dalam meningkatkan personalisasi dan pencapaian target pasar.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.

2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Data sains
 - 3.1.2 Komputer dan informatika
 - 3.1.3 Psikografis Konsumen
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Merencanakan strategi pemasaran
 - 3.2.2 Melakukan segmentasi Konsumen
 - 3.2.3 Menggunakan alat pengolah data
 - 3.2.4 Mengoperasikan perangkat lunak pengolah data
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam menuangkan ide untuk pemasaran
 - 4.2 Adaptif dalam menghadapi berbagai kondisi
 - 4.3 Cermat dalam memahami kebutuhan Konsumen
 - 4.4 Komunikatif dalam seluruh proses pemasaran
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam mempersonalisasi barang dan/atau layanan sesuai dengan ekspektasi dan kebutuhan Konsumen

KODE UNIT : G.47PEI00.025.1

JUDUL UNIT : Membuat Saluran Penjualan (*Sales Channel*) Gerai Model Bisnis Retail Online

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam upaya meningkatkan nilai penjualan barang melalui pembuatan, pengelolaan informasi, penentuan metode pengiriman dan pembayaran, serta pengelolaan layanan Konsumen pada saluran penjualan gerai Model Bisnis Retail Online.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menentukan saluran penjualan gerai Model Bisnis Retail Online yang tepat	1.1 Data dan/atau informasi periodik mengenai <i>traffic</i> setiap saluran penjualan gerai Model Bisnis Retail Online diidentifikasi sesuai dengan jenis barang dan target pasar. 1.2 Data dan/atau informasi struktur pembayaran yang dimiliki setiap saluran penjualan gerai Model Bisnis Retail Online diidentifikasi sesuai dengan target pasar. 1.3 Aturan dan regulasi setiap saluran penjualan gerai Model Bisnis Retail Online diidentifikasi sesuai dengan jenis barang. 1.4 Saluran pemasaran ditentukan sesuai dengan jenis barang dan target pasar.
2. Membuat akun penjualan	2.1 Data dan/atau informasi perusahaan dikumpulkan untuk proses registrasi akun penjualan pada gerai Model Bisnis Retail Online. 2.2 Seluruh informasi yang dipersyaratkan diinput dalam proses pembuatan akun penjualan. 2.3 Nama akun penjualan disesuaikan dengan profil merek perusahaan. 2.4 Deskripsi akun penjualan dibuat agar informatif bagi calon Konsumen.
3. Mengelola informasi barang di gerai Model Bisnis Retail Online	3.1 Konten barang ditayangkan secara jelas dan menarik bagi calon Konsumen di laman toko. 3.2 Deskripsi barang dibuat informatif, menarik, dan mudah ditemukan bagi calon Konsumen.
4. Menentukan metode pengiriman dan pembayaran di gerai Model Bisnis Retail Online	4.1 Jasa pengiriman dipilih berdasarkan aspek keandalan, dan fitur-fitur layanan sesuai dengan preferensi Konsumen. 4.2 Metode pembayaran dipilih berdasarkan aspek biaya, kemudahan fitur-fitur layanan dan sesuai dengan preferensi Konsumen.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
5. Mengelola layanan Konsumen di gerai Model Bisnis Retail <i>Online</i>	5.1 Standar layanan Konsumen diimplementasikan sesuai prosedur. 5.2 Pengetahuan terkait barang diinformasikan kepada Konsumen.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini menekankan pada penyusunan rencana pemasaran dimulai dari menentukan saluran penjualan model bisnis retail *online*, pembuatan akun, pengelolaan informasi barang, penentuan metode pengiriman, dan pengelolaan layanan Konsumen.
 - 1.2 Gerai Model Bisnis Retail *Online* yang dimaksud pada unit ini mencakup pembuatan akun di *marketplace*, *social commerce*, dan situs retail *online*.
 - 1.3 Konten barang dan deskripsi barang yang ditayangkan harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pencetak dokumen
 - 2.1.3 Alat telekomunikasi
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Penyedia domain dan penyelenggara *hosting* (untuk situs model bisnis retail *online*)
 - 2.2.4 Media penyimpanan data dan/atau informasi
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 tahun 2023 tentang Perizinan berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik yang berlaku di perusahaan
 - 4.1.2 Syarat dan ketentuan (*terms and condition*) yang berada pada gerai model bisnis retail *online*
 - 4.1.3 Etika pariwisata
 - 4.2 Standar (Tidak ada).

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi membuat saluran penjualan (*sales channel*) gerai Model Bisnis Retail *Online*.

- 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
- 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Literasi digital
 - 3.1.2 Dasar-dasar pemasaran
 - 3.1.3 Dasar-dasar akuntansi dan pengolahan data dan/atau informasi
 - 3.1.4 Algoritma Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE)
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan alat pengolah data dan/atau informasi
 - 3.2.2 Mengoperasikan perangkat lunak (*software*) pengolah data dan/atau informasi
 - 3.2.3 Keterampilan mengelola *Search Engine Optimization* (SEO)
 - 3.2.5 Komunikasi yang jelas dan efektif
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Cermat dan teliti memperhatikan detail pekerjaan
 - 4.2 Komunikatif dan jujur dalam bekerja sama
 - 4.3 Kreatif dalam mencari solusi
 - 4.4 Disiplin dan konsiten dalam bekerja
5. Aspek kritis
 - 5.1 Kecermatan dalam melakukan pengelolaan saluran penjualan

KODE UNIT : G.47PEI00.026.1

JUDUL UNIT : Melaksanakan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan penjualan melalui internet kepada Konsumen dengan melakukan komunikasi secara *online* dan melakukan penjualan barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Melakukan komunikasi secara <i>online</i> dengan Konsumen	1.1 Barang yang dijual dijelaskan sesuai dengan deskripsi barang. 1.2 Pertanyaan Konsumen dijawab secara responsif sesuai dengan ketentuan perusahaan. 1.3 Jenis-jenis barang yang dijual, manfaat, dan kegunaan diidentifikasi berdasarkan karakteristik barang. 1.4 Ketersediaan barang dijelaskan sesuai dengan stok gudang. 1.5 Keluhan Konsumen terhadap pengiriman dan barang ditindaklanjuti sesuai dengan prosedur perusahaan.
2. Melakukan penjualan barang	2.1 Gambar dan deskripsi barang disusun secara menarik dan persuasif. 2.2 Media Sosial dan lokapasar (<i>marketplace</i>) digunakan secara optimal untuk penjualan barang. 2.3 Diskon terhadap barang ditetapkan berdasarkan hasil kajian/riset.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk penjual yang melaksanakan keterampilan penjualan melalui internet agar dapat memenuhi tuntutan operasional dan kebutuhan Konsumen.
2. Peralatan dan perlengkapan

2.1 Peralatan

2.1.1 Peralatan elektronik

2.1.2 Kamera

2.1.3 Alat pengolah data dan/atau informasi

2.2 Perlengkapan

2.2.1 Daftar barang

2.2.2 Media penyimpanan data dan/atau informasi

2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)

2.2.4 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan

3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

- 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi melaksanakan perdagangan melalui sistem elektronik.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Pemasaran digital
 - 3.1.2 Perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*)
 - 3.1.3 Ilmu dasar statistik
 - 3.1.4 Kegiatan/aktivitas perdagangan yang dilarang
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengumpulkan data dan/atau informasi
 - 3.2.2 Keterampilan mengelola *Search Engine Optimization* (SEO)
 - 3.2.3 Menyusun rencana kerja
 - 3.2.4 Keterampilan fotografi
 - 3.2.5 Keterampilan membuat video
 - 3.2.6 Komunikasi efektif secara lisan dan tulisan
 - 3.2.7 Mengidentifikasi waktu dan tanda-tanda pembelian
 - 3.2.8 Mencari ide kreatif dan inovatif
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam mencari peluang penjualan
 - 4.2 Proaktif dalam mencari dan menggali informasi
 - 4.3 Terbuka dalam menerima ide dan saran dari rekan kerja
 - 4.4 Sigap dalam mengambil sikap dan tindakan
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menjelaskan kegunaan dan manfaat dari barang yang dijual
 - 5.2 Ketepatan dalam mengakomodir kebutuhan Konsumen

KODE UNIT : G.47PEI00.027.1
JUDUL UNIT : Mengelola Pembayaran Barang
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam mengelola pembayaran barang dalam transaksi Konsumen melalui pemeriksaan transaksi penjualan yang masuk, penyediaan sistem pembayaran kepada Konsumen, dan pencatatan dokumen transaksi Konsumen.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memeriksa transaksi penjualan	1.1 Dokumen transaksi diverifikasi sesuai prosedur. 1.2 Pembayaran divalidasi kesesuaian dengan anggaran dan target. 1.3 Ketepatan waktu transaksi dipastikan telah sesuai dengan prosedur. 1.4 Transaksi yang tidak sesuai diselesaikan sesuai prosedur.
2. Menyediakan sistem pembayaran kepada Konsumen	2.1 Berbagai metode pembayaran disediakan. 2.2 Sistem penjualan diintegrasikan sesuai prosedur.
3. Melakukan pencatatan dokumen transaksi Konsumen	3.1 Dokumen transaksi didokumentasikan dengan lengkap. 3.2 Dokumen yang terdokumentasi lengkap dibuat laporan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk menerapkan sistem pembayaran secara digital untuk mempermudah bagi calon Konsumen melakukan transaksi keuangan terhadap barang.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Daftar barang
 - 2.2.2 Media penyimpanan data
 - 2.2.3 Media akun pembayaran
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.5 Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma (Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) Perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam mengelola pembayaran barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar akuntansi
 - 3.1.2 Sistem Informasi Keuangan dan Perpajakan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Melakukan verifikasi penerimaan di bank dengan kuitansi pembelian
 - 3.2.2 Ketelitian dalam dokumen transaksi
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam mencari peluang penjualan
 - 4.2 Proaktif dalam mencari dan menggali informasi
 - 4.3 Terbuka dalam menerima ide dan saran dari rekan kerja
 - 4.4 Sigap dalam mengambil sikap dan tindakan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menjelaskan kegunaan dan manfaat dari barang yang dijual
 - 5.2 Ketepatan dalam mengakomodir kebutuhan Konsumen sehingga Konsumen dapat puas berbelanja

KODE UNIT : G.47PEI00.028.1
JUDUL UNIT : Melakukan Mitigasi Terhadap Penyalahgunaan Data dan/atau Informasi
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini mencakup pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam melakukan mitigasi potensi penyalahgunaan data dan/atau informasi dengan mengembangkan kebutuhan teknis, sumber daya, dan proses bisnis yang rentan terhadap ancaman penyalahgunaan data dan/atau informasi.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis potensi kerentanan terhadap penyalahgunaan data dan/atau informasi	1.1 Data penyalahgunaan dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Potensi penyebab dan dampak terjadinya penyalahgunaan data dan/atau informasi diidentifikasi untuk mengukur kerugian potensial yang dapat terjadi. 1.3 Penilaian risiko dilakukan terhadap keamanan infrastruktur dan keamanan Sumber Daya Manusia (SDM) sesuai prosedur yang berlaku.
2. Mengimplementasikan pengamanan terhadap penyalahgunaan data dan/atau informasi	2.1 Data prioritas diamankan dari penyalahgunaan sesuai peraturan yang berlaku. 2.2 Infrastruktur diamankan sesuai standar level keamanan. 2.3 SDM diamankan dari risiko penyalahgunaan secara berkelanjutan.
3. Mengevaluasi keamanan penyalahgunaan data dan/atau informasi	3.1 Notifikasi penyalahgunaan data dan/atau informasi dikembangkan melalui sistem. 3.2 Bentuk-bentuk penyalahgunaan data dan/atau informasi dievaluasi strategi pencegahannya untuk menjaga operasi perusahaan tetap berkesinambungan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1. Unit ini berlaku untuk memitigasi potensi risiko kerentanan keamanan yang dapat terjadi karena serangan kejahatan siber yang efektif dalam konteks meliputi identifikasi penilaian risiko, implementasi dan evaluasi keamanan penyalahgunaan data dan/atau informasi.
 - 1.2. Keamanan infrastruktur termasuk keamanan jaringan, *firewall*, sistem deteksi intrusi, dan pemindaian kerentanan keamanan serta dalam perangkat keras, perangkat lunak atau aplikasi, situs/web, Pelantar (platform) Perdagangan melalui sistem elektronik, gerbang pembayaran, dan infrastruktur nonelektronik.
 - 1.3. Keamanan SDM meliputi faktor manusia yang terlibat dalam sistem keamanan siber termasuk seluruh karyawan, petugas

pemegang akses data sensitif, dan vendor pihak ketiga yang memiliki akses terhadap data sensitif.

- 1.4. Pengamanan data dapat dilakukan dengan menerapkan penyimpanan data pribadi dengan aman, mengontrol akses data, dan melakukan prosedur enkripsi pada data sensitif.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data
 - 2.2.2 Aplikasi keamanan sistem
 - 2.2.3 Jaringan internet
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Nasional Indonesia (SNI) *International Organization for Standardization* (ISO)/ *International Electrotechnical Commission* (IEC) 27001:2022 Sistem Manajemen Keamanan Informasi

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam melakukan mitigasi terhadap penyalahgunaan data dan/atau informasi.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Data sensitif yang rentan menjadi sasaran kejahatan siber
 - 3.1.2 Bentuk-bentuk sistem keamanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK)
 - 3.1.3 Modus-modus kejahatan siber yang kerap terjadi
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengidentifikasi potensi risiko keamanan
 - 3.2.2 Mengoperasikan perangkat lunak sistem keamanan TIK
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Teliti dalam memeriksa data dan sistem keamanan yang dapat berdampak pembobolan sistem keamanan
 - 4.2 *Prudential* dalam menilai potensi-potensi risiko keamanan sistem

4.3 Kreatif dalam mengidentifikasi alternatif-alternatif serangan siber

5. Aspek kritis

5.1 Ketepatan menilai data yang menjadi prioritas untuk dilindungi dari kejahatan siber

5.2 Kecermatan dalam mengidentifikasi risiko terhadap kerentanan keamanan dari kejahatan siber

KODE UNIT : G.47PEI00.029.1

JUDUL UNIT : Mengevaluasi Penjualan Barang

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk mengetahui kondisi Barang, serta memberikan rekomendasi perbaikan atau pengembangan Barang dalam meningkatkan daya saing dan kepuasan melalui pengumpulan data dan/atau informasi penjualan dan umpan balik Konsumen, analisis kinerja Barang, dan identifikasi kekuatan dan kelemahan Barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Mengumpulkan data dan/atau informasi penjualan dan umpan balik Konsumen	1.1 Sumber data dan/atau informasi penjualan dan umpan balik yang relevan diidentifikasi dan dikumpulkan sesuai kebutuhan. 1.2 Data dan/atau informasi diverifikasi melalui validasi data dan/atau informasi, pengukuran kelengkapan data dan/atau informasi dan <i>feedback</i> dari pengguna atau pemangku kepentingan berdasarkan data dan/atau informasi yang telah dikumpulkan.
2. Menganalisis kinerja penjualan Barang	2.1 Tren penjualan dan pola pembelian Konsumen diidentifikasi sesuai kebutuhan. 2.2 Keterkaitan fitur dan manfaat Barang terhadap hasil penjualan berdasarkan data dan/atau informasi yang dianalisis.
3. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan penjualan Barang	3.1 Kinerja penjualan Barang dibandingkan dengan kompetitor utama. 3.2 Aspek penjualan barang diidentifikasi berdasarkan yang paling disukai oleh Konsumen. 3.3 Masalah diidentifikasi berdasarkan keluhan yang sering muncul dari Konsumen. 3.4 Daftar kekuatan dan kelemahan penjualan Barang disusun berdasarkan analisis data dan/atau informasi.
4. Menyusun rekomendasi perbaikan atau pengembangan penjualan Barang	4.1 Rekomendasi dirumuskan berdasarkan hasil analisis kinerja penjualan barang dan umpan balik Konsumen. 4.2 Rencana tindakan dikembangkan untuk perbaikan atau pengembangan penjualan Barang. 4.3 Rekomendasi dipastikan bersifat spesifik, dapat diukur, dan realistis.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
	4.4 Rekomendasi dikomunikasikan kepada tim manajemen dan pemangku kepentingan lainnya.
5. Melaporkan hasil evaluasi penjualan Barang	5.1 Data dan/atau informasi yang dianalisis disajikan dalam format yang terstruktur dan menarik. 5.2 Laporan evaluasi penjualan barang disusun dengan komprehensif dan mudah dipahami. 5.3 Laporan yang telah diverifikasi dan disetujui oleh pihak yang berwenang disebarkan sesuai kebutuhan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1. Unit ini berlaku untuk memastikan kemampuan dalam menganalisis kinerja penjualan Barang, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, serta memberikan rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan daya saing dan kepuasan Konsumen.
 - 1.2. Metrik Kinerja Utama merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja penjualan Barang, seperti angka penjualan, tingkat pengembalian barang, kepuasan Konsumen, dan rata-rata ulasan Konsumen.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1. Peralatan
 - 2.1.1. Peralatan elektronik
 - 2.1.2. Alat pencetak
 - 2.2. Perlengkapan
 - 2.2.1. Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2. Alat pengolah data dan/atau informasi
 - 2.2.3. Jaringan internet
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) tentang penjualan Barang melalui pemesanan *online*

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi mengevaluasi penjualan Barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.

- 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
 - 2.1 G.47PEI00.002.1 Menentukan Barang yang Tepat untuk Dijual
 - 2.2 G.47PEI00.035.1 Meningkatkan Kinerja Tim Penjualan
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Pengetahuan tentang Barang
 - 3.1.2 Teknik dan metode untuk mengukur kinerja penjualan Barang
 - 3.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan Konsumen dan metode untuk mengukur kepuasan Konsumen
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menganalisis penjualan suatu Barang
 - 3.2.2 Menganalisis kinerja penjualan Barang
 - 3.2.3 Menganalisis terhadap tren pasar atas suatu Barang
 - 3.2.4 Menganalisis atas perubahan selera Konsumen
 - 3.2.5 Menyusun laporan evaluasi yang komprehensif dan memberikan rekomendasi berbasis data dan/atau informasi untuk perbaikan atau pengembangan penjualan Barang
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam mengevaluasi kinerja penjualan Barang
 - 4.2 Proaktif dalam mencari umpan balik dan data dan/atau informasi terkait penjualan Barang
 - 4.3 Menjunjung tinggi standar kualitas dalam setiap aspek evaluasi penjualan Barang
 - 4.4 Mampu bekerja sama dengan tim lain untuk mengumpulkan data dan/atau informasi yang relevan
5. Aspek kritis
 - 5.1 Keakuratan dalam menyajikan data dan/atau informasi untuk memastikan evaluasi yang valid
 - 5.2 Ketepatan dalam menganalisis aspek kinerja penjualan Barang

KODE UNIT : G.47PEI00.030.1
JUDUL UNIT : Mengembangkan Area Distribusi
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam mengembangkan area distribusi dengan membuat model distribusi pengelolaan inventori yang efektif, dan mengimplementasikan strategi *omnichannel* untuk memasarkan barang retail secara daring dalam bentuk laporan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Membuat model distribusi pada platform <i>E-Commerce</i>	1.1 Perbedaan model distribusi diidentifikasi di setiap Pelantar (Platform) Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE). 1.2 Pengelolaan barang, pesanan, dan pembayaran dilakukan secara efektif.
2. Mengelola Inventori secara efektif untuk memenuhi permintaan daring	2.1 Perhitungan aset perusahaan dikelola berdasarkan karakteristik, proses, dan kebijakan yang berlaku untuk masing-masing jenis Inventori. 2.2 Sistem manajemen gudang (<i>Warehouse Management System</i>) dan sistem manajemen transportasi (<i>Transportation Management System</i>) digunakan secara efektif.
3. Mengimplementasikan strategi <i>omnichannel</i>	3.1 Saluran Daring dan Luring untuk menciptakan pengalaman belanja bagi Konsumen diintegrasikan. 3.2 Distribusi Barang melalui berbagai saluran penjualan dikelola.
4. Membuat laporan dan analisis data distribusi	4.3 Data akurat dalam membantu pengambilan keputusan yang tepat terkait Inventori dianalisis. 4.4 Laporan rutin disusun dengan menunjukkan metrik Inventori seperti tingkat penjualan, kecepatan perputaran stok, dan pola permintaan Konsumen.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk mengelola Inventori secara efektif untuk memenuhi permintaan Daring, serta mengimplementasikan strategi *omnichannel*.
 - 1.2 Sistem manajemen gudang (*Warehouse Management System*) merupakan sebuah sistem yang dibuat dengan tujuan memudahkan kinerja manajemen gudang.
 - 1.3 Sistem manajemen transportasi (*Transportation Management System*) meliputi sebuah sistem yang dirancang untuk membantu mengatur dan mengelola berbagai moda transportasi dalam suatu wilayah atau kawasan.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Sistem manajemen gudang (*Warehouse Management System*) dan sistem manajemen transportasi (*Transportation Management System*)
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengembangkan area distribusi.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Konsep manajemen Inventori, termasuk perbedaan antara Inventori Model Bisnis Retail *Online* (melalui platform daring) dan Nonmodel Bisnis Retail *Online* (melalui toko fisik)
 - 3.1.2 Jenis-jenis Inventori, seperti bahan mentah, Barang setengah jadi, Barang jadi, dan bahan *packing*
 - 3.1.3 Metode dan alat yang digunakan untuk memisahkan Inventori Model Bisnis Retail *Online* dan Nonmodel Bisnis Retail *Online*
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menganalisis data Inventori
 - 3.2.2 Menggunakan Sistem manajemen gudang (*Warehouse Management System*) dan sistem manajemen transportasi (*Transportation Management System*)
 - 3.2.3 Komunikasi terkait prosedur pelayaran dan dengan bea cukai

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Akurat dan teliti terhadap detil pekerjaan
 - 4.2 Adaptif dengan perubahan di lingkungan kerja
 - 4.3 Kerja sama yang baik dengan mitra kerja
 - 4.4 Komunikatif dan *networking* dengan pemangku kepentingan di lingkungan kerja
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam mengelola aset perusahaan berdasarkan karakteristik, proses, dan kebijakan yang berlaku untuk masing-masing jenis Inventori

KODE UNIT : G.47PEI00.031.1

JUDUL UNIT : Melakukan Penelitian Terhadap Perubahan Tren Pasar dan Perilaku Konsumen

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam memahami dan menganalisis perubahan tren pasar dan perilaku Konsumen untuk memasarkan Barang dengan Model Bisnis Retail *Online* melalui perencanaan penelitian, pengumpulan data dan/atau informasi, analisis data dan/atau informasi dan pelaporan hasil penelitian.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Merencanakan penelitian	1.1 Tujuan dan sasaran penelitian ditentukan berdasarkan kebutuhan. 1.2 Metode penelitian ditentukan sesuai kebutuhan. 1.3 Kuesioner disusun sesuai tujuan dan sasaran penelitian.
2. Melakukan pengumpulan data dan/atau informasi	2.1 Data dan/atau informasi primer dan/atau sekunder terkait perubahan tren pasar dan perilaku Konsumen disiapkan berdasarkan sumber yang kredibel dan relevan. 2.2 Data dan/atau informasi dikelompokkan berdasarkan kategori yang telah ditentukan.
3. Melakukan analisis data dan/atau informasi	3.1 Data dan/atau informasi diolah menggunakan metode dan aplikasi analisis data dan/atau informasi sesuai kebutuhan. 3.2 Hasil pengolahan data dan/atau informasi dianalisis sesuai kebutuhan perusahaan. 3.3 Hasil analisis data dan/atau informasi diinterpretasi menjadi informasi dan/atau rekomendasi dalam mengambil keputusan.
4. Melaporkan hasil penelitian	4.1 Laporan penelitian disiapkan dan disusun sesuai tujuan dan sasaran penelitian. 4.2 Laporan penelitian dikomunikasikan kepada personil/tim terkait sesuai prosedur.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

- 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk memberikan rekomendasi terhadap pengembangan barang agar lebih kompetitif terhadap perubahan tren pasar dan perilaku Konsumen.
- 1.2 Aplikasi analisis data dan/atau informasi merupakan perangkat lunak yang dirancang untuk mengelola, mengolah, dan menganalisis data dan/atau informasi guna mendapatkan informasi dalam pengambilan keputusan.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Data dan/atau informasi terkait tren pasar dan perilaku Konsumen
 - 2.2.2 Media penyimpanan data dan/atau informasi
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.4 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi melakukan penelitian terhadap perubahan tren pasar dan perilaku Konsumen.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
 - 2.1 G.47PEI00.001.1 Melakukan Identifikasi Terhadap Perilaku Konsumen
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Manajemen *database*
 - 3.1.2 Penelitian pasar
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menggunakan perangkat lunak (*software*) penelitian pasar atau alat analitik lainnya
 - 3.2.2 Mengolah dan memanipulasi data dan/atau informasi dalam jumlah besar
 - 3.2.3 Mencari ide kreatif dan inovatif
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam mengumpulkan data dan/atau informasi yang lengkap
 - 4.2 Teliti dan cermat dalam mengolah dan menganalisis data dan/atau informasi
 - 4.3 Terbuka dalam menerima ide dan saran dari rekan kerja

- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menjelaskan kegunaan dan manfaat dari Barang yang dijual
 - 5.2 Ketepatan dalam mengakomodir kebutuhan Konsumen

KODE UNIT : G.47PEI00.032.1

JUDUL UNIT : Menentukan Diversifikasi Barang

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam upaya meningkatkan penjualan melalui penganekaragaman Barang yang dijual melalui evaluasi bisnis penjualan Barang, penentuan konsep diversifikasi pengembangan Barang, analisis penjualan Barang, dan komersialisasi Barang.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis bisnis untuk diversifikasi penjualan Barang	1.1 Data dan/atau informasi penjualan Barang dikumpulkan dari berbagai jenis sumber. 1.2 Penjualan Barang dianalisis berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.
2. Melaksanakan diversifikasi penjualan Barang	2.1 Diversifikasi Barang dilakukan, sesuai kebutuhan/keinginan Konsumen. 2.2 Komersialisasi Barang diterapkan dengan konsep diversifikasi Barang berdasarkan kebutuhan atau keinginan Konsumen.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit ini berlaku untuk mengembangkan Barang agar lebih beragam agar dapat bersaing dengan kompetitor di pasar.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pencetak
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil untuk memenuhi ketercapaian kompetensi menentukan diversifikasi Barang.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.

- 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar pemasaran
 - 3.1.2 Strategi pengembangan Barang
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengumpulkan data dan/atau informasi tentang Barang pesaing di pasar
 - 3.2.2 Menganalisis data dan/atau informasi yang diperoleh data dan/atau informasi dari berbagai sumber kredibel dan relevan
 - 3.2.3 Menyusun laporan hasil analisis data dan/atau informasi
 - 3.2.4 Menyampaikan hasil analisis dan rekomendasi dengan efektif
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam mengumpulkan dan menganalisis data dan/atau informasi dari Barang
 - 4.2 Proaktif mengumpulkan informasi tentang Barang yang dibutuhkan pasar maupun barang kompetitor
 - 4.3 Kreatif dalam mencari diversifikasi Barang baru
5. Aspek kritis
 - 5.1 Kecermatan dalam mengolah data dan/atau informasi, evaluasi bisnis dan ide/gagasan yang akurat, kredibel, dan dapat diandalkan untuk diolah dengan analisis yang tepat
 - 5.2 Ketelitian dalam menganalisis data dan/atau informasi untuk dijadikan rekomendasi dalam menentukan konsep diversifikasi Barang

KODE UNIT : G.47PEI00.033.1

JUDUL UNIT : Mengembangkan Strategi *Branding*

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam menyusun strategi *branding* dan meningkatkan kesadaran *branding* melalui platform digital maupun di luar media untuk memastikan *brand* dapat dikenali oleh audiens yang tepat, dengan tujuan membangun reputasi, meningkatkan pengakuan, serta mendorong interaksi positif dengan *brand*.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menyusun strategi <i>branding</i>	1.1 Posisi brand di pasar diidentifikasi berdasarkan riset pasar dan analisis kompetitor. 1.2 Target audiens diidentifikasi sesuai dengan karakteristik <i>brand</i>. 1.3 Pesan utama (<i>brand message</i>) dirumuskan selaras dengan tujuan pemasaran dan citra <i>brand</i>. 1.4 Identitas <i>brand</i> dan strategi pemasaran yang jelas dan kohesif dirumuskan dalam jangka pendek dan jangka panjang. 1.5 Saluran komunikasi ditentukan untuk menjangkau audiens.
2. Meningkatkan kesadaran <i>branding</i>	2.1 Pelaksanaan kampanye digital (<i>digital campaign</i>) dikoordinasikan dengan tim internal dan mitra eksternal. 2.2 Kampanye digital (<i>digital campaign</i>) diimplementasikan dengan memanfaatkan berbagai media baik Luring maupun Daring. 2.3 Dampak kampanye digital (<i>digital campaign</i>) pengembangan <i>brand</i> dibandingkan terhadap visibilitas <i>brand</i> dengan alternatif strategi lain menggunakan metrik yang relevan. 2.4 Umpan balik (<i>feedback</i>) dari Konsumen terkait dengan konsistensi dan kesan <i>brand</i> dikumpulkan. 2.5 Pelaksanaan kampanye digital (<i>digital campaign</i>) disesuaikan berdasar hasil umpan balik (<i>feedback</i>) dari Konsumen.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

- 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk seseorang yang bertugas dalam penyusunan rencana kampanye digital (*digital campaign*) dimulai dari menganalisis, menyusun, dan menentukan strategi *branding*.

- 1.2 *Brand* merupakan nama, tanda, istilah, simbol, maupun desain atau kombinasi dari berbagai komponen tersebut yang mengidentifikasi pihak penjual atau pembuat suatu barang dan/atau layanan.
 - 1.3 Lalu lintas situs toko (*traffic*) merupakan jumlah kunjungan yang diterima situs web.
 - 1.4 Dalam mengukur visibilitas *brand*, metrik yang relevan dapat berupa *engagement rate*, *traffic*, dan *brand mentions*.
 - 1.5 Saluran komunikasi yang digunakan untuk menjangkau target audiens dapat berupa namun tidak terbatas pada digital, media sosial, iklan cetak, dan *event*.
 - 1.6 Metrik yang relevan untuk membandingkan dampak kampanye digital (*digital campaign*) dapat meliputi namun tidak terbatas pada *engagement rate*, *traffic*, dan *brand mentions*.
 - 1.7 Mitra eksternal dalam pelaksanaan kampanye digital (*digital campaign*) meliputi namun tidak terbatas pada agen pemasaran dan *influencer*.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Alat perekam (dokumentasi)
 - 2.1.2 Alat pencetak
 - 2.1.3 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpanan data
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Aplikasi desain
 - 2.2.4 Jaringan internet
 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Etika pariwisata Indonesia
 - 4.1.2 Kode etik yang berlaku di perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengembangkan strategi *branding*.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)

3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Dasar-dasar *branding*
 - 3.1.2 Pemahaman tentang teknik dan metode statistik
 - 3.1.3 Bauran pemasaran (*marketing mix*) yang relevan dan terkini
 - 3.1.4 Pemahaman tentang sistem *Customer Relation Management* (CRM), Pelantar (Platform) PMSE dan Media Sosial
 - 3.1.5 Penyusunan anggaran
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 *Copywriting* yang menarik
 - 3.2.2 Menggunakan alat pengolah data
 - 3.2.3 Mendesain materi dan konten kampanye digital
 - 3.2.4 Pola pikir analitis dengan keterampilan pemecahan masalah
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kreatif dalam mencari peluang ide untuk kampanye digital
 - 4.2 Perhatian pada detail lingkungan usaha
 - 4.3 Adaptif dalam menghadapi berbagai kondisi
 - 4.4 Koordinatif dengan tim pada fungsi kerja yang sama
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam melakukan analisis data yang tersedia menggunakan *segmenting, targeting, dan positioning*
 - 5.2 Kemampuan solutif dalam memetakan kampanye digital menjadi beberapa alternatif berdasarkan situasi bisnis perusahaan

KODE UNIT : G.47PEI00.034.1
JUDUL UNIT : Mengevaluasi Saluran Pemasaran
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam menganalisis kinerja saluran pemasaran yang ada, mengidentifikasi peluang perbaikan, dan mengembangkan strategi untuk mengoptimalkan efektivitas saluran pemasaran dalam mencapai tujuan bisnis, serta mengimplementasikan strategi pemasaran.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis kinerja saluran pemasaran yang ada	1.1 Data kinerja dari berbagai saluran pemasaran dikumpulkan sesuai kebutuhan. 1.2 Efektivitas saluran pemasaran dievaluasi menggunakan alat analisis seperti <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities Threats (SWOT) Analysis</i> dan <i>Return on Investment (ROI)</i>.
2. Menganalisis peluang pengembangan saluran pemasaran	2.1 Peluang pengembangan saluran pemasaran baru diidentifikasi dengan menilai tren pasar dan perilaku Konsumen. 2.2 Potensi saluran pemasaran baru ditentukan dengan menggunakan analisis pasar. 2.3 Saluran pemasaran yang paling tepat dipilih sesuai dengan barang dan target pasar.
3. Mengembangkan strategi pemasaran untuk saluran baru	3.1 Tujuan pemasaran untuk saluran baru dirumuskan sesuai kebutuhan yang telah ditentukan. 3.2 Rencana tindakan ditentukan untuk implementasi saluran pemasaran baru. 3.3 Anggaran dan sumber daya yang dibutuhkan ditentukan untuk mengembangkan saluran pemasaran baru. 3.4 Tim terkait dikoordinasikan untuk memastikan pelaksanaan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.
4. Mengimplementasikan strategi pemasaran	4.1 Rencana tindakan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. 4.2 Alat dan media pemasaran digunakan untuk mendukung pelaksanaan strategi pemasaran. 4.3 Pesan pemasaran dipastikan konsisten di semua saluran yang digunakan.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Konteks variabel dalam mengevaluasi dan mengembangkan saluran pemasaran merujuk pada berbagai faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi efektivitas saluran pemasaran yang ada dan pilihan pengembangan saluran baru.
 - 1.2 Saluran pemasaran merupakan berbagai metode atau media yang digunakan untuk menjual barang kepada Konsumen, termasuk PMSE, Media Sosial, dan saluran distribusi lainnya.
 - 1.3 *SWOT Analysis* merupakan metode analisis untuk mengidentifikasi *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) dari saluran pemasaran.
 - 1.4 *Return on Investment* (ROI) merupakan ukuran kinerja yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi investasi dalam saluran pemasaran.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Fokus pada kebutuhan dan keinginan Konsumen
 - 4.1.2 Menyediakan nilai tambah bagi Konsumen melalui saluran pemasaran
 - 4.1.3 Menyampaikan informasi yang akurat dan jujur kepada Konsumen
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi ini yang terkait dalam mengevaluasi saluran pemasaran.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Prinsip-prinsip dasar pemasaran dan saluran distribusi
 - 3.1.2 Teknik analisis kinerja seperti *SWOT analysis* dan ROI

- 3.1.3 Tren pasar dan perilaku Konsumen untuk mengidentifikasi peluang pengembangan saluran pemasaran
- 3.1.4 Cara mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif dan efisien
- 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengumpulkan dan menganalisis data kinerja dari berbagai saluran pemasaran
 - 3.2.2 Menggunakan alat analisis untuk mengevaluasi efektivitas saluran pemasaran
 - 3.2.3 Merumuskan tujuan pemasaran dan mengembangkan rencana tindakan untuk saluran pemasaran baru
 - 3.2.4 Melaksanakan rencana tindakan dan memastikan pesan pemasaran konsisten di semua saluran
 - 3.2.5 Memantau dan mengevaluasi hasil implementasi strategi pemasaran
 - 3.2.6 Menyusun laporan evaluasi yang komprehensif dan memberikan rekomendasi berbasis data
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Teliti dalam mengumpulkan dan menganalisis data kinerja dari berbagai saluran pemasaran
 - 4.2 Kritis dan analisis dalam mengevaluasi efektivitas saluran pemasaran
 - 4.3 Solutif dalam merumuskan tujuan pemasaran dan mengembangkan rencana tindakan untuk saluran pemasaran baru
 - 4.4 Konsisten melaksanakan rencana tindakan dan memastikan pesan pemasaran konsisten di semua saluran
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien berdasarkan analisis data dan tren pasar
 - 5.2 Konsisten dalam mengimplementasikan pelaksanaan strategi pemasaran di semua saluran
 - 5.3 Cermat dalam mengomunikasikan hasil evaluasi dan rekomendasi dengan jelas, efektif, dan efisien kepada pihak terkait

KODE UNIT : G.47PEI00.035.1
JUDUL UNIT : Meningkatkan Kinerja Tim Penjualan
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam menganalisis kinerja tim penjualan, menetapkan aspek kinerja yang perlu ditingkatkan, mengembangkan strategi peningkatan kinerja, dan menerapkan strategi peningkatan kinerja tim penjualan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis kinerja tim penjualan	1.1 Data kinerja tim penjualan dikumpulkan dari berbagai sumber. 1.2 Data kinerja tim dianalisis untuk mendapatkan tren, pola, dan area yang dapat ditingkatkan. 1.3 Kinerja individu dan tim dievaluasi secara keseluruhan terhadap target yang ditetapkan. 1.4 Faktor internal dan eksternal dianalisis aspek yang mempengaruhi kinerja tim penjualan.
2. Menetapkan aspek kinerja yang perlu ditingkatkan	2.1 Kinerja tim penjualan dianalisis menggunakan metode yang relevan. 2.2 Prioritas area yang perlu ditingkatkan ditentukan berdasarkan dampak potensial terhadap kinerja tim.
3. Mengembangkan strategi peningkatan kinerja	3.1 Strategi peningkatan kinerja dirancang secara komprehensif dan terukur. 3.2 Strategi dipilih sesuai dengan kebutuhan tim, tujuan bisnis, dan sumber daya yang tersedia. 3.3 Target kinerja ditetapkan berdasarkan aspek spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatas waktu (<i>Specific, Measurable, Achievable, Relevant, dan Time Bound</i>). 3.4 Strategi peningkatan kinerja diimplementasikan dengan mempertimbangkan ketersediaan sumber daya.
4. Menerapkan strategi peningkatan kinerja	4.1 Strategi peningkatan kinerja dikomunikasikan kepada tim penjualan. 4.2 Strategi peningkatan kinerja dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah disusun. 4.3 Kemajuan tim penjualan dievaluasi secara berkala. 4.4 Umpan balik (<i>feed back</i>) dan dukungan kepada tim penjualan diberikan untuk meningkatkan target kinerja.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk meningkatkan kinerja tim penjualan dari menganalisis kinerja, mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, mengembangkan, dan menerapkan strategi peningkatan kinerja.
 - 1.2 Berbagai faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi kinerja tim penjualan dan efektivitas strategi peningkatan kinerja.
 - 1.3 Strategi yang tepat akan membantu tim penjualan mencapai target penjualan, meningkatkan produktivitas, dan memberikan kontribusi yang lebih besar bagi kesuksesan perusahaan.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
(Tidak ada.)
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik penjualan yang mengatur perilaku etis dalam penjualan
 - 4.2 Standar
(Tidak ada.)

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam meningkatkan kinerja tim penjualan.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi dari pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Prinsip-prinsip manajemen penjualan
 - 3.1.2 Pengetahuan tentang barang atau layanan
 - 3.1.3 Pengetahuan tentang Konsumen
 - 3.1.4 Pengetahuan tentang analisis kinerja
 - 3.1.5 Motivasi dan pengembangan tim
 - 3.1.6 Teknologi penjualan
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Analisis data
 - 3.2.2 Komunikasi efektif

3.2.3 Negosiasi

3.2.4 Pemecahan masalah dan pengambilan keputusan

3.2.5 Manajemen waktu

4. Sikap kerja yang diperlukan

4.1 Berpikir kritis dan analitis dalam memahami situasi kerja

4.2 Kreatif dan inovatif dalam mencari solusi

4.3 Adaptif dan fleksibel menghadapi perubahan di lingkungan kerja

4.4 Toleran dan terbuka menerima saran dan masukan dari rekan kerja

4.5 Kesabaran dan kecerdasan emosional

5. Aspek kritis

5.1 Ketelitian dalam mengevaluasi strategi peningkatan kinerja tim penjualan

5.2 Ketepatan dalam mengidentifikasi kinerja tim untuk meningkatkan aspek prioritas yang memerlukan perbaikan

KODE UNIT : G.47PEI00.036.1

JUDUL UNIT : Meningkatkan Hubungan dengan Mitra Usaha dan Konsumen

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam membangun, memelihara, dan meningkatkan hubungan yang positif dan saling menguntungkan dengan mitra usaha dan Konsumen, untuk mendukung pertumbuhan bisnis dan mencapai tujuan bersama.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memahami kebutuhan dan harapan mitra usaha dan Konsumen	1.1 Kebutuhan dan harapan mitra usaha dan Konsumen diidentifikasi melalui riset pasar, survei, wawancara, dan umpan balik. 1.2 Informasi kebutuhan dan harapan mitra usaha dan Konsumen dianalisis untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan dan loyalitas. 1.3 Strategi hubungan dengan mitra usaha dan Konsumen disesuaikan berdasarkan pemahaman tentang kebutuhan dan harapan.
2. Membangun hubungan yang positif dan saling menguntungkan	2.1 Komunikasi dan terbuka dengan mitra usaha dan Konsumen dilakukan secara efektif. 2.2 Sikap profesional, sopan, dan responsif diterapkan dalam setiap interaksi sesuai dengan prosedur. 2.3 Layanan informasi dan dukungan yang berkualitas tinggi disediakan kepada mitra usaha dan Konsumen. 2.4 Keluhan dan masalah ditangani dengan cepat dan efektif. 2.5 Kepercayaan dan kredibilitas dengan mitra usaha dan Konsumen dibangun.
3. Memelihara hubungan jangka panjang	3.1 Komunikasi secara teratur dengan mitra usaha dan Konsumen dilakukan untuk menjaga hubungan tetap aktif. 3.2 Pertemuan dilakukan secara rutin untuk memperkuat hubungan secara personal. 3.3 Apresiasi dan penghargaan diberikan kepada mitra usaha dan Konsumen yang loyal. 3.4 Kemitraan strategis dijalin dengan mitra usaha untuk mencapai tujuan bersama. 3.5 Program loyalitas Konsumen diimplementasikan untuk meningkatkan retensi Konsumen.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
4. Mengevaluasi dan meningkatkan hubungan	4.1 Tingkat kepuasan dan loyalitas mitra usaha dan Konsumen diukur melalui survei, wawancara, atau analisis data. 4.2 Area yang perlu ditingkatkan diidentifikasi dalam hubungan dengan mitra usaha dan Konsumen. 4.3 Strategi untuk meningkatkan hubungan dikembangkan berdasarkan hasil evaluasi. 4.4 Dampak dari strategi peningkatan hubungan dipantau.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk meningkatkan hubungan dengan mitra usaha dan Konsumen.
 - 1.2 Hubungan dijalin mulai dari membangun, menjaga, dan mengembangkan kemitraan usaha.
 - 1.3 Mitra usaha memiliki hubungan bisnis jangka panjang dan saling menguntungkan, seperti pemasok, distributor, atau rekan bisnis lainnya.
 - 1.4 Konsumen membeli barang untuk konsumsi sendiri (*Business to Consumer*).
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak analisis data dan *Search Engine*
 - 2.2.2 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.3 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.1.2 Kode etik yang mengatur perilaku etis dalam berbisnis
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam meningkatkan hubungan dengan mitra usaha dan Konsumen.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.

- 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Mitra usaha dan Konsumen
 - 3.1.2 Komunikasi efektif
 - 3.1.3 Prinsip-prinsip *Customer Relationship Management* (CRM) dan *Partner Relationship Management* (PRM)
 - 3.1.4 Industri dan pasar
 - 3.1.5 Etika bisnis
 - 3.1.6 Membuat formulir umpan balik
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Komunikasi efektif
 - 3.2.2 Interpersonal
 - 3.2.3 Pemecahan masalah dan pengambilan keputusan
 - 3.2.4 Manajemen waktu
4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Berpikir kritis dan analitis dalam memahami situasi kerja
 - 4.2 Kreatif dan inovatif dalam mencari solusi
 - 4.3 Adaptif dan fleksibel menghadapi perubahan di lingkungan kerja
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menyusun strategi hubungan dengan mitra usaha dan Konsumen
 - 5.2 Kelayakan dalam menjalin komunikasi dan terbuka dengan mitra usaha dan Konsumen

KODE UNIT : G.47PEI00.037.1

JUDUL UNIT : Mengelola Garansi Barang dari Toko

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berkaitan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam mengelola garansi Barang yang menjadi kewenangan toko. Unit ini mencakup pemahaman tentang kebijakan garansi yang berlaku, prosedur klaim garansi, serta komunikasi efektif dengan Konsumen terkait hak dan kewajiban garansi.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menjalinkan komunikasi yang baik dengan Konsumen	1.1 Layanan garansi disosialisasikan kepada setiap petugas secara informatif. 1.2 Setiap informasi terkait hak garansi dan cara pengajuan klaim disampaikan melalui berbagai saluran komunikasi. 1.3 Pelayanan purna jual berupa garansi dijelaskan kepada Konsumen dengan jelas dan detail. 1.4 <i>Feedback</i> kepuasan Konsumen disampaikan untuk diisi oleh Konsumen.
2. Mengelola pemberian garansi	2.1 Kebijakan garansi ditetapkan secara jelas dan konsisten untuk setiap Konsumen. 2.2 Proses klaim garansi dilakukan sesuai kebijakan peraturan yang berlaku.
3. Melakukan analisis dan pelaporan data garansi	3.1 Data klaim garansi ditabulasikan secara sistematis sesuai kebutuhan. 3.2 Laporan analisis klaim garansi disusun secara berkala.

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

- 1.1 Unit ini relevan untuk toko ritel yang memberikan garansi terhadap barang yang dijual, baik secara *online* maupun *offline*. Kebijakan garansi mencakup perbaikan atau penggantian barang sesuai dengan kesepakatan antara toko dan Konsumen serta peraturan perlindungan Konsumen yang berlaku.
- 1.2 Garansi merupakan jaminan yang diberikan oleh penjual atau produsen kepada Konsumen bahwa barang yang dibeli akan berfungsi atau memiliki kualitas tertentu selama jangka waktu tertentu. Jika terjadi kerusakan atau cacat dalam periode garansi, Konsumen berhak untuk mendapatkan perbaikan, penggantian, atau layanan lainnya sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- 1.3 Kebijakan garansi merupakan kebijakan yang mencakup durasi garansi, jenis kerusakan atau cacat yang tercakup dalam garansi, serta proses pengajuan klaim.
- 1.4 Saluran komunikasi meliputi komunikasi tatap muka, telepon, email, atau Media Sosial yang digunakan untuk memberikan informasi kepada Konsumen mengenai hak garansi.

2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1. Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Alat pencetak
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Alat Tulis Kantor (ATK)
 - 2.2.2 Jaringan internet
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
 - 3.3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 38 Tahun 2019 tentang Ketentuan Petunjuk Penggunaan Dan Jaminan Layanan Purna Jual Bagi Barang Elektronika Dan Barang Telematika
 - 3.4 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 Tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
(Tidak ada.)
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam mengelola garansi barang dari toko.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Peraturan yang berlaku terkait hak-hak Konsumen atas garansi barang
 - 3.1.2 Kebijakan dan alur kerja pemberian garansi yang diterapkan di toko
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Keterampilan komunikasi yang baik
 - 3.2.2 Memproses klaim garansi dari verifikasi hingga penyelesaian dengan efisien
 - 3.2.3 Menyusun laporan klaim garansi secara terstruktur dan menganalisis data klaim untuk memberikan rekomendasi kebijakan
 - 3.2.4 Menguasai teknik komunikasi yang efektif dalam menyampaikan informasi mengenai hak dan prosedur garansi

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Kritis dan analitis dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi tentang Konsumen
 - 4.2 Teliti dan memperhatikan detail dalam pemberian pelayanan terhadap Konsumen
 - 4.3 Etis dan profesional dalam menjaga komunikasi dengan Konsumen
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan untuk memverifikasi klaim garansi berdasarkan informasi pembelian dan kondisi Barang
 - 5.2 Kecermatan mengelola alur klaim garansi dari penerimaan hingga penyelesaian, sesuai dengan kebijakan yang berlaku
 - 5.3 Ketelitian menyampaikan kebijakan garansi yang jelas kepada Konsumen untuk menghindari kesalahpahaman

KODE UNIT : G.47PEI00.038.1
JUDUL UNIT : Menangani Keluhan Konsumen
DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam menangani keluhan Konsumen serta menetapkan dan mengelola *Service Level Agreement* (SLA) dalam transaksi perdagangan Barang melalui pemesanan *online*.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menerima pengaduan Konsumen	1.1 Pengaduan Konsumen dicatat sesuai prosedur yang berlaku. 1.2 Pengaduan Konsumen diklasifikasikan sesuai prosedur yang berlaku. 1.3 Penyebab utama keluhan Konsumen diidentifikasi untuk menentukan langkah-langkah yang diperlukan.
2. Menindaklanjuti keluhan Konsumen	2.1 Pengaduan Konsumen ditangani sesuai dengan prosedur yang berlaku. 2.2 Respon terkait keluhan Konsumen dicari solusinya sesuai aturan. 2.3 Solusi yang sesuai diberikan kepada Konsumen. 2.4 Penanganan pengaduan yang selesai diadministrasikan sesuai prosedur yang berlaku. 2.5 Penanganan pengaduan yang tidak selesai ditindaklanjuti sesuai prosedur yang berlaku. 2.6 Laporan penanganan pengaduan Konsumen disampaikan kepada para pihak terkait. 2.7 Umpan balik dari Konsumen didokumentasikan.
3. Menetapkan dan mengelola SLA	3.1 Kebutuhan dan harapan Konsumen diidentifikasi terkait SLA penyelesaian pengaduan Konsumen. 3.2 Penetapan SLA didokumentasikan dan disetujui semua pihak. 3.3 SLA yang sudah ditetapkan, dikelola dalam penanganan pengaduan Konsumen.
4. Mengevaluasi penanganan keluhan Konsumen beserta penerapan SLA	4.1 Pemantauan berkala dilakukan terhadap penerapan SLA pengaduan Konsumen. 4.2 Hasil pemantauan dievaluasi secara berkala sesuai prosedur.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk perdagangan Barang melalui pemesanan *online*, baik pedagang kecil, menengah, maupun besar terkait pengaduan Konsumen.

- 1.2 Pengaduan Konsumen meliputi namun tidak terbatas pada kecepatan respon, SLA, kualitas solusi yang diberikan, tingkat kepuasan Konsumen, dan efisiensi operasional.
- 1.3 Sumber data diperoleh meliputi namun tidak terbatas pada laporan pengaduan Konsumen dan umpan balik dari Konsumen.
2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
 - 2.1.2 Dokumen pendukung transaksi penjualan dan pembelian
 - 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Aplikasi *Customer Relationship Management* (CRM)
 - 2.2.2 Media penyimpan data
 - 2.2.3 Jaringan internet
 - 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam menangani keluhan Konsumen.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Kepuasan Konsumen
 - 3.1.2 Layanan purna jual
 - 3.1.3 Perlindungan data
 - 3.1.4 Pengetahuan tentang barang (*product knowledge*)
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menyusun pelaporan penanganan pengaduan Konsumen
 - 3.2.2 Melakukan komunikasi dan koordinasi baik internal maupun eksternal
 - 3.2.3 Mengoperasikan perlengkapan dan peralatan standar
 - 3.2.4 Menyampaikan laporan melalui aplikasi atau media lainnya

4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Ramah dalam melayani Konsumen
 - 4.2 Komunikatif dalam berinteraksi di internal maupun eksternal
 - 4.3 Bertanggung jawab terhadap pekerjaan
 - 4.4 Kritis dalam menyikapi permasalahan atau komplain Konsumen
5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam melakukan penanganan pengaduan Konsumen
 - 5.2 Ketepatan dalam melaporkan penanganan pengaduan Konsumen
 - 5.3 Ketepatan dalam melakukan pendokumentasian dan pengadministrasian penanganan pengaduan

KODE UNIT : G.47PEI00.039.1

JUDUL UNIT : Meningkatkan Kinerja Tim Purna Jual

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang dibutuhkan dalam mengoptimalkan layanan purna jual melalui pengembangan keterampilan, pemberian umpan balik yang konstruktif, dan implementasi strategi peningkatan kinerja.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menganalisis aspek untuk peningkatan kinerja	1.1 Data kerja tim diidentifikasi untuk melihat aspek yang memerlukan perbaikan. 1.2 Umpan balik mengenai kelemahan layanan dikumpulkan dari Konsumen dan anggota tim.
2. Merencanakan peningkatan kinerja	2.1 Rencana peningkatan kinerja disusun yang mencakup tujuan strategi dan indikator kinerja utama (<i>key performance indicator</i>). 2.2 Rencana peningkatan kinerja didiskusikan dengan anggota tim.
3. Mengimplementasikan strategi peningkatan kinerja	3.1 Strategi peningkatan kinerja diterapkan sesuai dengan rencana yang telah disusun. 3.2 Alat dan teknologi yang relevan digunakan untuk mendukung implementasi strategi peningkatan kinerja.
4. Mengevaluasi implementasi peningkatan kinerja	4.1 Hasil penerapan kinerja tim dipantau secara berkala untuk memastikan penerapan strategi berjalan efektif. 4.2 Hasil peningkatan kinerja dievaluasi sesuai prosedur. 4.3 Hasil evaluasi disesuaikan berdasarkan prosedur

BATASAN VARIABEL

1. Konteks variabel

- 1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk perdagangan Barang melalui pemesanan *online*, baik pedagang kecil, menengah maupun besar terkait layanan purna jual.
- 1.2 Strategi peningkatan kinerja meliputi namun tidak terbatas pada kecepatan respon, kualitas solusi yang diberikan, tingkat kepuasan Konsumen, dan efisiensi operasional.
- 1.3 Sumber data dan umpan balik diperoleh antara lain dari laporan kinerja tim, survei kepuasan Konsumen, dan wawancara dengan anggota tim.

2. Peralatan dan perlengkapan

- 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik
- 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Perangkat lunak *Customer Relationship Manager* (CRM)

- 2.2.2 Media penyimpan data
- 2.2.3 Jaringan internet
- 2.2.4 Alat Tulis Kantor (ATK)
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam meningkatkan kinerja tim purna jual.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
 - 2.1 G.47PEI00.037.1 Mengelola Garansi Barang dari Toko
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Kepuasan Konsumen terhadap layanan purna jual
 - 3.1.2 Pengetahuan terkait layanan purna jual
 - 3.1.3 Pengetahuan terkait perlindungan data
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Menganalisis data kinerja tim purna jual
 - 3.2.2 Menganalisis laporan kinerja tim purna jual
 - 3.2.3 Mengomunikasikan rencana peningkatan kinerja dengan efektif
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Ramah dalam melayani Konsumen
 - 4.2 Komunikatif dalam berinteraksi di internal maupun eksternal
 - 4.3 Bertanggung jawab terhadap pekerjaan
 - 4.4 Kritis dalam menyikapi permasalahan atau komplain Konsumen
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketelitian dalam mengevaluasi strategi peningkatan kinerja
 - 5.2 Ketepatan dalam mengidentifikasi data kerja tim untuk melihat aspek yang memerlukan perbaikan

KODE UNIT : G.47PEI00.040.1
JUDUL UNIT : Melakukan Survei Pengukuran Kepuasan Konsumen

DESKRIPSI UNIT: Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja untuk mengetahui tingkat kepuasan Konsumen melalui metode yang ditentukan.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Merancang survei kepuasan Konsumen	1.1 Tujuan dan sasaran survei ditentukan sesuai kebutuhan. 1.2 Metode pelaksanaan survei ditentukan sesuai kebutuhan dan target. 1.3 Kuesioner survei dirancang secara relevan, efektif, dan efisien dengan menggunakan metode yang ditentukan. 1.4 Kuesioner yang dirancang dipastikan mencakup semua aspek yang diperlukan.
2. Melaksanakan uji coba survei kepuasan Konsumen	2.1 Kuesioner dan peralatan survei disiapkan sesuai kebutuhan dan prosedur. 2.2 Uji coba instrumen survei dilakukan sesuai prosedur. 2.3 Hasil uji coba survei ditelaah untuk penyempurnaan. 2.4 Kuesioner dan metode survei diperbaiki untuk penyempurnaan. 2.5 Hasil perbaikan kuisisioner dan metode dalam uji coba survei ditetapkan untuk melaksanakan survei.
3. Melaksanakan survei kepuasan Konsumen	3.1 Kuesioner dan peralatan survei disiapkan sesuai kebutuhan dan prosedur. 3.2 Pengumpulan data dilakukan melalui metode yang sudah ditetapkan. 3.3 Data disimpan sesuai prosedur.
4. Menganalisis hasil survei	4.1 Data yang terkumpul diolah menggunakan metode yang ditetapkan. 4.2 Hasil olah data dianalisis sesuai kebutuhan. 4.3 Hasil analisis dibuat rekomendasi dalam pengembangan perusahaan.

BATASAN VARIABEL

- 1. Konteks variabel
 - 1.1 Unit kompetensi ini menyiapkan perencanaan dan pelaksanaan survei kepuasan Konsumen.
 - 1.2 Metode dan instrumen survei disesuaikan dengan kondisi dan kepentingan perusahaan.
- 2. Peralatan dan perlengkapan
 - 2.1 Peralatan
 - 2.1.1 Peralatan elektronik

- 2.2 Perlengkapan
 - 2.2.1 Media penyimpan data
 - 2.2.2 Jaringan internet
 - 2.2.3 Alat Tulis Kantor (ATK)
- 3. Peraturan yang diperlukan
 - 3.1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
 - 3.2 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2023 tentang Perizinan Berusaha, Periklanan, Pembinaan, dan Pengawasan Pelaku Usaha dalam Perdagangan Melalui Sistem Elektronik
- 4. Norma dan standar
 - 4.1 Norma
 - 4.1.1 Kode etik perusahaan
 - 4.2 Standar
 - 4.2.1 Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan

PANDUAN PENILAIAN

- 1. Konteks penilaian
 - 1.1 Kondisi penilaian mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, proses, dan hasil atas pencapaian kompetensi dalam melakukan survei pengukuran kepuasan Konsumen.
 - 1.2 Penilaian dapat dilakukan dengan kombinasi pengumpulan bukti langsung, tidak langsung, dan tambahan.
 - 1.3 Penilaian dapat dilaksanakan di salah satu atau kombinasi dari *workshop*, tempat kerja, atau kelas.
- 2. Persyaratan kompetensi
(Tidak ada.)
- 3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan
 - 3.1 Pengetahuan
 - 3.1.1 Pengetahuan menentukan metode survei
 - 3.1.2 Pengetahuan penetapan sampel survei
 - 3.1.3 Pengetahuan menganalisis data
 - 3.2 Keterampilan
 - 3.2.1 Mengolah data dengan menggunakan manual maupun teknologi
 - 3.2.2 Menganalisis data dengan secara manual maupun dengan menggunakan teknologi
- 4. Sikap kerja yang diperlukan
 - 4.1 Komunikatif dalam berinteraksi dengan Konsumen pada waktu melaksanakan survei
 - 4.2 Ramah dalam berinteraksi dengan Konsumen pada waktu melaksanakan survei
 - 4.3 Teliti dalam mengolah data
 - 4.4 Bertanggung jawab terkait pelaksanaan dan hasil survei
- 5. Aspek kritis
 - 5.1 Ketepatan dalam menentukan metode dan sampel survei kepuasan Konsumen
 - 5.2 Ketelitian dalam menganalisis data survei

BAB III PENUTUP

Dengan ditetapkananya Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor Golongan Pokok Perdagangan Eceran, Bukan Mobil dan Sepeda Motor Bidang Perdagangan Barang Secara Eceran Melalui Pemesanan *Online* maka SKKNI ini menjadi acuan dalam penyusunan jenjang kualifikasi nasional, penyelenggaraan pendidikan, pelatihan, dan sertifikasi kompetensi.

MENTERI KETENAGAKERJAAN
REPUBLIK INDONESIA,

