www.mediajustitia.com

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 05 TAHUN 2023
TENTANG
PENERAPAN KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA
BIDANG PEMASARAN

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 9 ayat (1) Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia, perlu menetapkan Peraturan Menteri Perdagangan tentang Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia Bidang Pemasaran;

Mengingat :

1. Pasal 17 ayat (3) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
2. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 39, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4279);
3. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 166, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 4916);
4. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512);
5. Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2006 tentang Sistem Pelatihan Kerja Nasional (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2006 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4637);
6. Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 24);
7. Peraturan Presiden Nomor 11 Tahun 2022 tentang Kementerian Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 19);

8. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 21 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1792);
9. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 26 Tahun 2021 tentang Penetapan Standar Kegiatan Usaha dan Produk pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2021 Nomor 282);
10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 29 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Nomor 2022 Nomor 492);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG PENERAPAN KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA BIDANG PEMASARAN.

Pasal 1

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia yang selanjutnya disingkat KKNI adalah kerangka penjenjangan kualifikasi kompetensi yang dapat menyandingkan, menyetarakan, dan mengintegrasikan antara bidang pendidikan dan bidang pelatihan kerja serta pengalaman kerja dalam rangka pemberian pengakuan kompetensi kerja sesuai dengan struktur pekerjaan di berbagai sektor.
2. Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia yang selanjutnya disingkat SKKNI adalah rumusan kemampuan kerja yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, dan/atau keahlian serta sikap kerja yang relevan dengan pelaksanaan tugas dan syarat jabatan yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
3. Sertifikasi Kompetensi Kerja adalah proses pemberian sertifikat kompetensi yang dilakukan secara sistematis dan obyektif melalui uji kompetensi sesuai SKKNI, standar internasional, dan/atau standar khusus.
4. Kualifikasi adalah penguasaan capaian pembelajaran yang menyatakan kedudukannya dalam KKNI.
5. Kaji Ulang SKKNI adalah serangkaian kegiatan yang sistematis dalam rangka perbaikan dan pengembangan berkelanjutan terhadap SKKNI agar sesuai dengan perkembangan kebutuhan dan persyaratan pekerjaan.
6. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang perdagangan.

Pasal 2

(1) KKNI bidang pemasaran meliputi:
   a. subbidang pemasaran;
   b. subbidang merek;
   c. subbidang layanan; dan
   d. subbidang penjualan.

(2) KKNI subbidang pemasaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a terdiri atas 4 (empat) jenjang kualifikasi, yaitu:
   a. jenjang 4 (empat);
   b. jenjang 5 (lima);
   c. jenjang 6 (enam); dan
   d. jenjang 7 (tujuh).

(3) KKNI subbidang merek sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b terdiri atas 4 (empat) jenjang kualifikasi, yaitu:
   a. jenjang 3 (tiga);
   b. jenjang 4 (empat);
   c. jenjang 5 (lima); dan
   d. jenjang 6 (enam).

(4) KKNI subbidang layanan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c terdiri atas 5 (lima) jenjang kualifikasi, yaitu:
   a. jenjang 2 (dua);
   b. jenjang 3 (tiga);
   c. jenjang 4 (empat);
   d. jenjang 5 (lima); dan
   e. jenjang 6 (enam).

(5) KKNI subbidang penjualan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf d terdiri atas 5 (lima) jenjang kualifikasi, yaitu:
   a. jenjang 2 dua);
   b. jenjang 3 (tiga);
   c. jenjang 4 (empat);
   d. jenjang 5 (lima); dan
   e. jenjang 6 (enam).

Pasal 3

KKNI bidang pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

Pasal 4

Jenjang kualifikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 diterapkan untuk:
a. pelaksanaan pendidikan atau pelatihan;
b. pelaksanaan Sertifikasi Kompetensi Kerja;
c. pengembangan sumber daya manusia; dan
d. pengakuan kesetaraan Kualifikasi.

Pasal 5

KKNI bidang pemasaran dikaji ulang paling sedikit 1 (satu) kali dalam 5 (lima) tahun bersama dengan Kaji Ulang SKKNI kategori aktivitas profesional, ilmiah dan teknis golongan pokok aktivitas konsultasi manajemen bidang pemasaran.

Pasal 6

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

MEDIA JUSTITIA
PT. JUSTITIA GLOBAL MANDIRI

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 2 Januari 2023

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

ZULKIFLI HASAN

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 5 Januari 2023

MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

YASONNA H. LAOLY

BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2023 NOMOR 27

Salinan sesuai dengan aslinya
Sekretariat Jenderal
Kementerian Perdagangan
Kepala Biro Hukum,

SRI HARIYATI

LAMPIRAN
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 05 TAHUN 2022
TENTANG
PENERAPAN KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA BIDANG PEMASARAN

KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA BIDANG PEMASARAN

I. BIDANG PEMASARAN SUBBIDANG PEMASARAN

A. SUBBIDANG PEMASARAN JENJANG 4

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	4	PEMASARAN	SUBBIDANG PEMASARAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas pemasaran berlingkup luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini juga menguasai beberapa prinsip dasar dari keahlian tertentu dalam pemasaran dan mampu menyelaraskan dengan permasalahan faktual di bidang kerjanya.

Kualifikasi ini mampu bekerja sama dalam melakukan komunikasi, menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas, memiliki inisiatif serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu memanfaatkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan menggunakan alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 4 Subbidang Pemasaran memiliki peran dalam melaksanakan riset pasar serta mencari tahu perilaku pelanggan yang hasilnya dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan. Dalam melaksanakan pekerjaan, tenaga pemasar bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas kuantitas dan hasil riset.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Periset Pasar (*Market Researcher*)
2.	Analis Pasar (*Market Analyst*)
3.	Penyelia Pemasaran (*Marketing Supervisor*)
4.	Penyelia Media Sosial (*Social Media Supervisor*)
5.	Analis Media Sosial (*Social Media Analyst*)

6. Aturan Pengemasan
6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan.

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.009.2 Merencanakan Riset terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.010.1 Mengolah Data Riset	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.013.1 Melaksanakan Kegiatan Analisis di Media Sosial dan Media Bisnis Digital	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)
6.	M.70.MKT00.040.1 Mengembangkan Cara Berpikir Kritis dan Kreatif	Tidak Ada

B. SUBBIDANG PEMASARAN JENJANG 5

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	5	PEMASARAN SUBBIDANG PEMASARAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan pekerjaan subbidang pemasaran yang berlingkup luas, memilih metode yang sesuai dari beragam pilihan yang sudah maupun belum baku dengan menganalisis data, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini mampu menguasai konsep teoritis subbidang pemasaran secara umum, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural. Selain itu, kualifikasi ini juga mampu mengelola kelompok kerja dan menyusun laporan tertulis secara komprehensif. Kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

www.mediajustitia.com

3. Sikap Kerja
   a. Sikap Kerja Umum
      1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
      2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
      3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
      4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
      5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
      6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
   b. Sikap Kerja Khusus
      1) Komunikatif
         Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
      2) Persuasif
         Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
      3) Kreatif
         Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
      4) Pengembangan Teknologi
         Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
      5) Kerja sama
         Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
      6) Mengatasi Masalah
         Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
      7) Inisiatif
         Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
      8) Perencanaan dan pengorganisasian
         Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
      9) Manajemen Diri
         Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
      10) Belajar
         Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
   Jenjang Kualifikasi 5 Subbidang Pemasaran memiliki peran dalam melakukan analisis kebutuhan di dalam dan di luar organisasi, serta penyusunan dan evaluasi terhadap kebijakan manajemen.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Manajer Cabang (*Branch Manager*) Pemasaran
2.	Pengembangan Bisnis (*Business Development*)
3.	Manajer Produk (*Product Manager*)
4.	Manajer Pemasaran (*Marketing Manager*)
5.	Pemilik Merek (*Brand Owner*)

6. Aturan Pengemasan
   6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
   2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melakukan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.007.1 Melaksanakan Audit Pemasaran	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.008.1 Melaksanakan Pengukuran Efektivitas Pemasaran	M.70.MKTM00.009.2 Merencanakan Riset Terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek
		M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset
3.	M.70.MKT00.009.2 Merencanakan Riset Terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.018.2 Menyusun dan Mengelola Strategi Portofolio Produk dan/atau Merek	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis

www.mediajustitia.com

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
5.	M.70.MKT00.022.2 Mengelola Lingkungan Layanan (*Service Envionment*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
6.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada

C. SUBBIDANG PEMASARAN JENJANG 6

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	6	PEMASARAN SUBBIDANG PEMASARAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu mengaplikasikan bidang keahliannya dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni pada subbidang pemasaran dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi. Selain itu, kualifikasi ini menguasai konsep teoritis bidang pemasaran secara umum dan konsep teoritis subbidang pemasaran secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.

Kualifikasi ini juga mampu mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis informasi dan data, mampu memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternatif solusi secara mandiri dan kelompok, serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim dan/atau memimpin tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan dan antisipatif terhadap hal-hal yang potensial menjadi masalah.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan serta mengatur dan menggerakkan anggota tim untuk melaksanakan pekerjaan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 6 Subbidang Pemasaran berperan dalam proses penentuan kebijakan dan tujuan organisasi berdasarkan analisa data dan informasi secara mendalam, serta mampu memberi petunjuk dan solusi yang tepat pada anggota tim pemasaran.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Senior Konsultan Pemasaran (*Marketing Associate*)
2.	*General Manager* Pemasaran
3.	Kepala Kantor Pemasaran (*Chief Marketing Officer*)

6. Aturan Pengemasan
6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.018.2 Menyusun dan Mengelola Strategi Portofolio Produk dan/atau Merek	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisa Lingkungan Bisnis

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
2.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
4.	M.70.MKT00.027.2 Menyusun Pelayanan yang Khas Berdasarkan Merek Organisasi (*Branded Service*)	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
5.	M.70.MKT00.030.1 Merencanakan Pengembangan Layanan ke Mancanegara	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan
6.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada

D. SUBBIDANG PEMASARAN JENJANG 7

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	7	PEMASARAN SUBBIDANG PEMASARAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu merencanakan dan mengelola sumber daya di bawah tanggung jawabnya, dan mengevaluasi secara komprehensif kinerjanya dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni untuk menghasilkan langkah-langkah pengembangan strategis organisasi terkait pemasaran. Selain itu, kualifikasi ini mampu memecahkan permasalahan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni di bidang pemasaran melalui pendekatan monodisipliner.

Kualifikasi ini juga mampu melakukan riset dan mengambil keputusan strategis dengan akuntabilitas dan tanggung jawab yang penuh atas semua aspek yang berada di bawah tanggung jawab bidang pemasaran.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim dan/atau memimpin tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

www.mediajustitia.com

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan dan antisipatif terhadap hal-hal yang potensial menjadi masalah.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan serta mengatur dan menggerakkan anggota tim untuk melaksanakan pekerjaan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan yang kompleks bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 6 Subbidang Pemasaran berperan dalam proses pengembangan strategis dan penentuan kebijakan strategis organisasi berdasarkan analisa data dan informasi secara mendalam, serta mampu memberi petunjuk dan solusi yang tepat pada anggota tim pemasaran.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Tenaga Ahli Strategi Pemasaran (*Marketing Strategist*)
2.	Direktur Pemasaran (*Marketing Director*) Pemasaran

6. Aturan Pengemasan
9 (sembilan) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 4 (empat) unit kompetensi inti; dan
2) 5 (lima) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
4.	M.70.MKT00.018.2 Menyusun dan Mengelola Strategi Portofolio Produk dan/atau Merek	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
3.	M.70.MKT00.026.1 Mengelola Risiko Reputasi Organisasi dalam Lingkungan Daring	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
4.	M.70.MKT00.027.2 Menyusun Pelayanan yang Khas Berdasarkan Merek Organisasi (*Branded Service*)	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
5.	M.70.MKT00.030.1 Merencanakan Pengembangan Layanan ke Mancanegara	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan
6.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada
7.	M.70.MKT00.049.1 Mengoptimalkan Cakupan Wilayah Pelanggan	Tidak Ada

II. BIDANG PEMASARAN SUBBIDANG MEREK

A. SUBBIDANG MEREK JENJANG 3

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	3	PEMASARAN SUBBIDANG MEREK

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan serangkaian tugas spesifik pada subbidang merek dengan menerjemahkan informasi dan menggunakan alat berdasarkan sejumlah pilihan prosedur kerja, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur, yang sebagian merupakan hasil kerja sendiri dengan pengawasan tidak langsung.

Kualifikasi ini memiliki pengetahuan operasional pemasaran subbidang merek, mampu bekerja sama dan melakukan komunikasi dalam lingkup kerjanya. Selain itu, kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas kuantitas dan mutu hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja
   a. Sikap Kerja Umum
      1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
      2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
      3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
      4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
      5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
      6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
   b. Sikap Kerja Khusus
      1) Komunikatif
         Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
      2) Persuasif
         Membuat konten persuasif untuk meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
      3) Kreatif
         Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
      4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
         Mampu menggunakan aplikasi dan platform digital, media sosial serta alat digital, dan memiliki pengetahuan yang baik terhadap hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
      5) Kerja sama
         Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
      6) Mengatasi Masalah
         Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
      7) Inisiatif
         Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
      8) Perencanaan dan pengorganisasian
         Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

www.mediajustitia.com

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 3 Subbidang Merek memiliki peran kerja sebagai pelaksana operasional pada subbidang merek guna menyelesaikan pekerjaan sederhana dengan pengawasan tidak langsung dari atasan, seperti menulis dan/atau membuat informasi. Dalam melaksanakan pekerjaan, tenaga pemasar bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil pekerjaan orang lain.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Penulis Konten/Informasi (*Copy writer*)
2.	Pembuat Konten Visual (*Visual content creator*)
3.	Penata Penjualan *(Sales Executive)*
4.	Petugas Pelaksana Kegiatan Merek
5.	Penata Hubungan Pelanggan (*Client Relation*)
6.	Asisten Manajer Merek (*Assistant Brand Manager*)
7.	Penata Merek (*Brand Officer*)
8.	Staf Hubungan Masyarakat (*Public Relation Officer*)
9.	Produser Konten (*Content Producer*)

6. Aturan Pengemasan
6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan.

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.011.2 Melaksanakan *Event* (Bagian dari Komunikasi Merek)	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.014.1 Mempersiapkan Konten Digital	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.017.1 Melaksanakan Kegiatan Promosi Merek	Tidak Ada

B. SUBBIDANG MEREK JENJANG 4

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	4	PEMASARAN SUBBIDANG MEREK

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas subbidang merek berlingkup luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini juga menguasai beberapa prinsip dasar dari keahlian tertentu dalam subbidang merek dan mampu menyelaraskan dengan permasalahan faktual di bidang kerjanya.

Kualikasi ini mampu bekerja sama dalam melakukan komunikasi, menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas, memiliki inisiatif serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

www.mediajustitia.com

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.

2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.

4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu memanfaatkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan menggunakan alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.

7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.

8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja

Jenjang Kualifikasi 4 Subbidang Merek memiliki peran dalam merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran pada subbidang merek di tingkat lanjutan (penyelia). Dalam melaksanakan pekerjaan bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pekerjaan orang lain.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Penulis Konten/Informasi Senior (*Senior Copywriter*)
2.	Manajer Merek (*Brand Manager*)
3.	Penyelia Media Sosial (*Social Media Supervisor*)
4.	Penyelia Pemasaran (*Marketing Supervisor*)
5.	Analis Media Sosial (*Social Media Analyst*)

www.mediajustitia.com

6. Aturan Pengemasan
   8 (delapan) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 5 (lima) unit kompetensi inti; dan
   2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan.

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.009.2 Merencanakan Riset Terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.016.1 Menciptakan Pengalaman Bagi Pengguna Media Digital	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.011.2 Melaksanakan *Event* (Bagian dari Komunikasi Merek)	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.013.1 Melaksanakan Kegiatan Analisis di Media Sosial dan Media Bisnis Digital	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)
6.	M.70.MKT00.015.1 Mengoptimalkan Pengelolaan Media Sosial dan Rencana Aplikasi Digital	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)

www.mediajustitia.com

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
7.	M.70.MKT00.017.1 Melaksanakan Kegiatan Promosi Merek	Tidak Ada

C. SUBBIDANG MEREK JENJANG 5

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	5	PEMASARAN SUBBIDANG MEREK

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan pekerjaan subbidang merek yang berlingkup luas, memilih metode yang sesuai dari beragam pilihan yang sudah maupun belum baku dengan menganalisi data, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini mampu menguasai konsep teoritis pemasaran subbidang merek secara umum, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural. Selain itu, kualifikasi ini juga mampu mengelola kelompok kerja dan menyusun laporan tertulis secara komprehensif. Kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 5 Subbidang Merek memiliki peran dalam melakukan analisis lingkungan yang berhubungan dengan organisasi serta efektivitas pemasaran merek yang dilakukan oleh organisasi. Dalam melakukan pekerjaan, tenaga pemasar bertanggung jawab pada diri sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Manajer Cabang (*Branch Manager*) Merek
2.	Pengembangan Bisnis (*Business Development*)
3.	Manager Pemasaran (*Marketing Manager*)
4.	Manajer Pemasaran Digital (*Digital Marketing Manager*)
5.	*General Manager* Merek

6. Aturan Pengemasan
7 (tujuh) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 4 (empat) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan.

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis

www.mediajustitia.com

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.008.1 Melaksanakan Pengukuran Efektivitas Pemasaran	M.70.MKT00.009.2 Merencanakan Riset Terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek
		M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.007.1 **Melaksanakan Audit** Pemasaran	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.009.2 Merencanakan Riset Terhadap Sebuah Produk dan/atau Merek	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.013.1 Melaksanakan Kegiatan Analisis di Media Sosial dan Media Bisnis Digital	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)
4.	M.70.MKT00.015.1 Mengoptimalkan Pengelolaan Media Sosial dan Rencana Aplikasi Digital	M.70.MKT00.012.1 Menggunakan Media Sosial dan Aplikasi Daring (*Online Tools*)
5.	M.70.MKT00.018.2 Menyusun dan Mengelola Strategi Portofolio Produk dan/atau Merek	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis

D. SUBBIDANG MEREK JENJANG 6

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	6	PEMASARAN SUBBIDANG MEREK

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu mengaplikasikan bidang keahliannya dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni pada subbidang merek dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi. Selain itu, kualifikasi ini menguasai konsep teoritis bidang pemasaran secara umum dan konsep teoritis subbidang merek secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.

Kualifikasi ini juga mampu mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis informasi dan data, mampu memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternatif solusi secara mandiri dan kelompok, serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi.

www.mediajustitia.com

3. Sikap Kerja
   a. Sikap Kerja Umum
      1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
      2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
      3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
      4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
      5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
      6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
   b. Sikap Kerja Khusus
      1) Komunikatif
         Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
      2) Persuasif
         Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
      3) Kreatif
         Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
      4) Pengembangan Teknologi
         Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
      5) Kerja sama
         Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
      6) Mengatasi Masalah
         Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan dan antisipatif terhadap hal-hal yang potensial menjadi masalah.
      7) Inisiatif
         Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
      8) Perencanaan dan pengorganisasian
         Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan serta mengatur dan menggerakkan anggota tim untuk melaksanakan pekerjaan.
      9) Manajemen Diri
         Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
      10) Belajar
         Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
   Jenjang Kualifikasi 6 Subbidang Merek berperan dalam proses penentuan kebijakan dan tujuan organisasi berdasarkan analisa data dan informasi secara mendalam, serta mampu memberi petunjuk dan solusi yang tepat pada anggota tim.
5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Direktur Pemasaran (*Marketing Director*) Merek
2.	Kepala Kantor Pemasaran (*Chief Marketing Officer*)
3.	Direktur Merek (*Brand Director*)

6. Aturan Pengemasan
   5 (lima) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
   2) 2 (dua) unit kompetensi pilihan.

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.018.2 Menyusun dan Mengelola Strategi Portofolio Produk dan/atau Merek	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.007.1 Melaksanakan Audit Pemasaran	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.030.1 Merencanakan Pengembangan Layanan ke Mancanegara	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak Biru Layanan
4.	M.70.MKT00.042.1 Mengembangkan Pola Komunikasi Efektif kepada Pemangku Kepentingan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.050.1 Memimpin Program Transformasi dalam Penjualan dan Layanan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

III. BIDANG PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

A. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 2

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	2	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan satu tugas spesifik terkait subbidang layanan dengan menggunakan alat dan informasi berdasarkan prosedur kerja yang lazim dilakukan, serta menunjukkan kinerja dengan mutu yang terukur dibawah pengawasan langsung atasannya.

Kualifikasi ini mengetahui pengetahuan operasional dasar dan pengetahuan faktual di subbidang layanan, sehingga mampu memilih penyelesaian yang tersedia terhadap masalah yang lazim timbul. Selain itu, kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu mengenal aplikasi dan platform digital, menggunakan media sosial dan alat digital, serta mengetahui hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

www.mediajustitia.com

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 2 Subbidang Layanan memiliki peran kerja sebagai petugas layanan pemula untuk menyelesaikan tugas spesifik sederhana di bawah pengawasan langsung atasannya dan bertanggung jawab atas pekerjaannya sendiri.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Petugas Layanan Pelanggan
2.	Agen Layanan Tamu (*Guest Service Agent*)
3.	Petugas Pelaksana Kegiatan Layanan

6. Aturan Pengemasan
5 (lima) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti
2) 2 (dua) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.020.2 Menangani Keluhan Pelanggan	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.011.2 Melaksanakan *Event* (Bagian dari Komunikasi Merek)	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.028.1 Memberikan Layanan Pelanggan Melalui Platform Digital	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.029.2 Mewujudkan Kepuasan Pelanggan	Tidak Ada

B. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 3

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	3	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan serangkaian tugas spesifik pada sub bidang layanan dengan menerjemahkan informasi dan menggunakan alat berdasarkan sejumlah pilihan prosedur kerja, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur, yang sebagian merupakan hasil kerja sendiri dengan pengawasan tidak langsung.

Kualifikasi ini juga memiliki pengetahuan operasional pemasaran, mampu bekerja sama dan melakukan komunikasi dalam lingkup kerjanya. Selain itu, kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas kuantitas dan mutu hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.

2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.

4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu menggunakan aplikasi dan platform digital, media sosial serta alat digital, dan memiliki pengetahuan yang baik terhadap hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.

7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.

8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 3 Subbidang Layanan memiliki peran dalam memberikan layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan berdasarkan prosedur operasional. Dalam melaksanakan pekerjaan, tenaga pemasar dapat bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Pengawas Petugas Layanan (*Customer Service Supervisor*)
2.	Petugas Layanan Bank *(Bank Customer Service)*
3.	Penata Penjualan *(Sales Executive)*
4.	Staf Hubungan Masyarakat *(Public Relation Officer)*
5.	Petugas Layanan Telepon

www.mediajustitia.com

6. Aturan Pengemasan
   6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 4 (empat) unit kompetensi inti
   2) 2 (dua) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.020.1 Menangani Keluhan Pelanggan	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.029.2 Mewujudkan Kepuasan Pelanggan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
5.	M.70.MKT00.028.1 Memberikan Layanan Pelanggan Melalui Platform Digital	Tidak Ada

C. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 4

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	4	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi
   Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas pemasaran berlingkup luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

www.mediajustitia.com

6. Aturan Pengemasan
   6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 4 (empat) unit kompetensi inti
   2) 2 (dua) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.020.1 Menangani Keluhan Pelanggan	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.029.2 Mewujudkan Kepuasan Pelanggan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
5.	M.70.MKT00.028.1 Memberikan Layanan Pelanggan Melalui Platform Digital	Tidak Ada

C. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 4

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	4	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi
   Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas pemasaran berlingkup luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

www.mediajustitia.com

Kualifikasi ini juga menguasai beberapa prinsip dasar dari keahlian tertentu dalam subbidang layanan dan mampu menyelaraskan dengan permasalahan faktual di bidang kerjanya.
Kualikasi ini mampu bekerja sama dalam melakukan komunikasi, menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas, memiliki inisiatif serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja
   a. Sikap Kerja Umum
      1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
      2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
      3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
      4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
      5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
      6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
   b. Sikap Kerja Khusus
      1) Komunikatif
         Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
      2) Persuasif
         Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
      3) Kreatif
         Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
      4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
         Mampu memanfaatkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan menggunakan alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
      5) Kerja sama
         Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
      6) Mengatasi Masalah
         Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
      7) Inisiatif
         Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
      8) Perencanaan dan pengorganisasian
         Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

www.mediajustitia.com

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 4 Subbidang Layanan memiliki peran dalam mengelola loyalitas pelanggan melalui program-program yang dilaksanakan oleh organisasi berdasarkan hasil analisis kebutuhan pelanggan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Manajer Layanan Pelanggan (*Customer Service Manager)*
2.	Manajer Relasi Penjualan (*Relationship Manager)*
3.	Analis Bisnis (*Business Analyst*)
4.	Manajer Sosial Media (*Social Media Manager*)
5.	Penyelia Media Sosial (*Social Media Supervisor*)
6.	Manajer Cabang (*Branch Manager*) Layanan

6. Aturan Pengemasan
8 (delapan) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 5 lima) unit kompetensi inti
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
5.	M.70.MKT00.021.2 Mengelola Program Loyalitas Pelanggan	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.010.2 Mengolah Data Riset	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.016.1 Menciptakan Pengalaman Bagi Pengguna Media Digital	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.022.2 Mengelola Lingkungan Layanan (*Service Envionment*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
4.	M.70.MKT00.023.1 Memprediksi dan Merencanakan Layanan Menggunakan Analisis Informasi Lalu Lintas Keterlibatan Pelanggan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.024.1 Membangun Standar Layanan Pelanggan Secara Daring	M.70.MKT00.023.1 Memprediksi dan Merencanakan Layanan Menggunakan Analisis Informasi Lalu Lintas Keterlibatan Pelanggan
6.	M.70.MKT00.026.1 Mengelola Risiko Reputasi Organisasi dalam Lingkungan Daring	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth*)
7.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada

D. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 5

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	5	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan pekerjaan pemasaran subbidang layanan yang berlingkup luas, memilih metode yang sesuai dari beragam pilihan yang sudah maupun belum baku dengan menganalisi data, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini mampu menguasai konsep teoritis pemasaran subbidang layanan secara umum, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural. Selain itu, kualifikasi ini juga mampu mengelola kelompok kerja dan menyusun laporan tertulis secara komprehensif. Kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

www.mediajustitia.com

3. Sikap Kerja
   a. Sikap Kerja Umum
      1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
      2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
      3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
      4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
      5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
      6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.
   b. Sikap Kerja Khusus
      1) Komunikatif
         Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
      2) Persuasif
         Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
      3) Kreatif
         Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
      4) Pengembangan Teknologi
         Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
      5) Kerja sama
         Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
      6) Mengatasi Masalah
         Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
      7) Inisiatif
         Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
      8) Perencanaan dan pengorganisasian
         Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
      9) Manajemen Diri
         Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
      10) Belajar
         Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

www.mediajustitia.com

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 5 Subbidang Layanan memiliki peran dalam memberikan dukungan dan mengkoordinasikan pengembangan standar layanan pelanggan, melakukan analisis kebutuhan pelanggan, serta mengelola lingkungan layanan. Dalam melaksanakan pekerjaan bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Kepala Grup Hubungan Pelanggan
2.	*General Manager* Layanan
3.	Kepala Kantor Wilayah (*Regional Manager*)
4.	Manajer Pengembangan Bisnis (*Business Development Manager*)

6. Aturan Pengemasan
6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.022.2 Mengelola Lingkungan Layanan (*Service Environment*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.006.2 Menyusun elemen Elemen Pemasaran Organisasi	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.021.2 Mengelola Program Loyalitas Pelanggan	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
4.	M.70.MKT00.024.1 Membangun Standar Layanan Pelanggan Secara Daring	M.70.MKT00.023.1 Memprediksi dan Merencanakan Layanan Menggunakan Analisis Informasi Lalu Lintas Keterlibatan Pelanggan

www.mediajustitia.com

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
5.	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak Biru Layanan	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*
6.	M.70.MKT00.026.1 Mengelola Risiko Reputasi Organisasi dalam Lingkungan Daring	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*
7	M.70.MKT00.027.2 Menyusun Pelayanan yang Khas Berdasarkan Merek Organisasi (*Branded Service*)	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*
8.	M.70.MKT00.030.1 Merencanakan Pengembangan Layanan ke Mancanegara	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan

E. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 6

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	6	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu mengaplikasikan bidang keahliannya dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni pada bidangnya dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi. Selain itu, kualifikasi ini menguasai konsep teoritis bidang pemasaran secara umum dan konsep teoritis subbidang layanan secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.

Kualifikasi ini juga mampu mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis informasi dan data, dan mampu memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternatif solusi secara mandiri dan kelompok, serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

www.mediajustitia.com

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.

2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.

4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan dan antisipatif terhadap hal-hal yang potensial menjadi masalah.

7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.

8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan serta mengatur dan menggerakkan anggota tim untuk melaksanakan pekerjaan.

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 6 Subbidang Layanan memiliki peran mengambil keputusan dalam mengembangkan dan menerapkan strategi bisnis, menyusun pelayanan yang khas berdasarkan merek organisasi berdasarkan hasil analisis lingkungan bisnis dan evaluasi pada pelaksanaan pelayanan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Direktur Layanan (*Service Director*)
2.	Direktur Hubungan Masyarakat (*Public Relation Director*)
3.	Direktur Pemasaran *(Marketing Director)* Layanan
4.	Kepala Operasional Kantor (*Chief Operation Officer*)

www.mediajustitia.com

6. Aturan Pengemasan
   7 (tujuh) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 4 (empat) unit kompetensi inti
   2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.027.2 Menyusun Pelayanan yang Khas Berdasarkan Merek Organisasi (*Branded Service*)	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.022.2 Mengelola Lingkungan Layanan (*Service Environment*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*
3.	M.70.MKT00.026.1 Mengelola Risiko Reputasi Organisasi dalam Lingkungan Daring	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran *(Moment of Truth)*
4.	M.70.MKT00.030.1 Merencanakan Pengembangan Layanan ke Mancanegara	M.70.MKT00.025.2 Merancang Cetak-Biru Layanan
5.	M.70.MKT00.042.1 Mengembangkan Pola Komunikasi Efektif kepada Pemangku Kepentingan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

IV. BIDANG PEMASARAN SUBBIDANG PENJUALAN

A. SUBBIDANG PENJUALAN JENJANG 2

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	2	PEMASARAN SUBBIDANG PENJUALAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan satu tugas spesifik pemasaran terkait subbidang penjualan dengan menggunakan alat dan informasi berdasarkan prosedur kerja yang lazim digunakan, serta menunjukkan kinerja dengan mutu yang terukur dibawah pengawasan langsung atasannya.

Kualifikasi ini menguasai pengetahuan operasional dasar dan pengetahuan faktual pemasaran di subbidang penjualan, sehingga mampu memilih penyelesaian yang tersedia terhadap masalah yang lazim timbul. Selain itu, kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab membimbing orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu mengenal aplikasi dan platform digital, menggunakan media sosial dan alat digital, serta mengetahui hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

www.mediajustitia.com

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 2 Subbidang Penjualan memiliki peran kerja sebagai petugas pemula di subbidang penjualan untuk menyelesaikan tugas spesifik sederhana di bawah pengawasan langsung atasannya dan bertanggung jawab atas pekerjaannya sendiri dalam melakukan komunikasi secara efektif kepada pelanggan, mampu mengembangkan pengetahuan produk dan melaksanakan proses penjualan secara terampil.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Petugas penjualan keliling (*Sales Canvas*)
2.	Petugas penjualan langsung (*Sales Direct Selling*)
3.	Petugas Penjualan Melalui Sarana Telepon (*Telesales*)

6. Aturan Pengemasan
5 (lima) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 2 (dua) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.0001.2 Melaksanakan Komunikasi Efektif	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.036.2 Melaksanakan Keterampilan Penjualan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.034.1 Melaksanakan Prospek Penjualan	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.037.1 Mengelola Kampanye Penjualan Melalui Sarana Telepon *(Telesales)*	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.039.1 Mengelola Proses Aplikasi Kredit	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.040.1 Mengembangkan Cara Berfikir Kritis dan Kreatif	Tidak Ada

B. SUBBIDANG PENJUALAN JENJANG 3

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	3	PEMASARAN SUBBIDANG PENJUALAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan serangkaian tugas spesifik pemasaran pada sub bidang penjualan dengan menerjemahkan informasi dan menggunakan alat berdasarkan sejumlah pilihan prosedur kerja, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur, yang sebagian merupakan hasil kerja sendiri dengan pengawasan tidak langsung.

Memiliki pengetahuan operasional pemasaran, mampu bekerja sama dan melakukan komunikasi dalam lingkup kerjanya. Selain itu, bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas kuantitas dan mutu hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.

2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.

4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu menggunakan aplikasi dan platform digital, media sosial serta alat digital, dan memiliki pengetahuan yang baik terhadap hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.

7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.

8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.

10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 3 Subbidang Penjualan memiliki peran dalam menjalin komunikasi dengan pelanggan guna melaksanakan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mencapai target penjualan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Asisten Kecantikan (*Beauty Assistant)*
2.	Petugas Promosi dan Penjual (*Sales Promotion*)
3.	Penjual Perwakilan Organisasi (*Sales Representatives);*
4.	Penjaja Barang Dagangan (*Merchandiser)*
5.	Penjual di Konter (*Sales Counter)*
6.	Penata Penjualan (*Sales Executive)*

www.mediajustitia.com

6. Aturan Pengemasan
   7 (tujuh) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
   1) 4 (empat) unit kompetensi inti
   2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.032.1 Mencapai Target Penjualan	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.033.1 Mengembangkan Pengetahuan Produk (Barang/Jasa)	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.036.2 Melaksanakan Keterampilan Penjualan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.040.1 Mengembangkan Cara Berfikir Kritis dan Kreatif	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	G.46RIT00.008.1 Melakukan Komunikasi Aktif dalam Lingkungan Kerja Ritel	Tidak Ada
2.	G.46RIT00.009.1 Melakukan Interaksi Aktif dalam Membantu Pelanggan Berbelanja	G.46RIT00.008.1 Melakukan Komunikasi Aktif dalam Lingkungan Kerja Ritel
3.	M.70.MKT00.017.1 Melaksanakan Kegiatan Promosi Merek	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.020.1 Menangani Keluhan Pelanggan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.031.1 Menyusun Rencana Aktifitas Penjualan	Tidak Ada
6.	M.70.MKT00.034.1 Melaksanakan Prospek Penjualan	Tidak Ada
7.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada
8.	M.70.MKT00.037.1 Mengelola Kampanye Penjualan Melalui Sarana Telepon (*Telesales*)	Tidak Ada
9.	M.70.MKT00.039.1 Mengelola Proses Aplikasi Kredit	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

C. SUBBIDANG LAYANAN JENJANG 4

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	4	PEMASARAN SUBBIDANG LAYANAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas pemasaran subbidang penjualan berlingkup luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini juga menguasai beberapa prinsip dasar dari keahlian tertentu dalam subidang penjualan dan mampu menyelaraskan dengan permasalahan faktual di bidang kerjanya.

Kualikasi ini mampu bekerja sama dalam melakukan komunikasi, menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas dan memiliki inisiatif serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil kerja orang lain.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Mengikuti Perkembangan Teknologi dan Tren Terkini
Mampu memanfaatkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan menggunakan alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan sesuai arahan atasan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan oleh atasan, rekan kerja dan/atau pelanggan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 4 Subbidang Penjualan memiliki peran dalam meningkatkan efektifitas cakupan wilayah pelanggan untuk mencapai sasaran penjualan dan berinteraksi secara mendalam dengan pelanggan dengan merencanakan aktifitas penjualan dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pelanggan terkait produk yang dipasarkan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Konsultan Penjualan (*Sales Consultant);*
2.	Petugas Penjual Teknis (*Sales Engineer);*
3.	Manajer Akun Utama *(Key Account Manager)*
4.	Manajer Penjualan (*Sales Manager)*
5.	Manajer Relasi Penjualan (*Relationship Manager)*

6. Aturan Pengemasan
10 (sepuluh) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 5 (lima) unit kompetensi inti; dan
2) 5 (lima) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.031.1 Menyusun Rencana Aktifitas Penjualan	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.032.1 Mencapai Target Penjualan	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

4.	M.70.MKT00.038.1 Memberikan Solusi Penjualan Kepada Pelanggan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.049.1 Mengoptimalkan Cakupan Wilayah Pelanggan	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.002.2 Melaksanakan Penulisan Bisnis (*Business Writing*)	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.011.2 Melaksanakan *Event* (bagian dari komunikasi merek)	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.029.2 Mewujudkan Kepuasan Pelanggan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.034.1 Melaksanakan Prospek Penjualan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.036.2 Melaksanakan Keterampilan Penjualan	Tidak Ada
6.	M.70.MKT00.040.1 Mengembangkan Cara Berpikir Kritis dan Kreatif	Tidak Ada
7.	M.70.MKT00.041.1 Mengelola Stres Dalam Dinamika Tim Penjualan	Tidak Ada
8.	M.70.MKT00.042.1 Mengembangkan Pola Komunikasi Efektif kepada Pemangku Kepentingan	Tidak Ada
9.	M.70.MKT00.043.1 Mengembangkan Struktur Organisasi dan Personil Tim Penjualan	Tidak Ada
10.	M.70.MKT00.044.1 Memberikan Bimbingan dan Peningkatan Kualitas Hidup	Tidak Ada
11.	M.70.MKT00.045.1 Mengembangkan Keterampilan dan Kerjasama Anggota Tim Penjualan	Tidak Ada
12.	M.70.MKT00.048.1 Mengelola Target dan Pencapaian Penjualan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

D. SUBBIDANG PENJUALAN JENJANG 5

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	5	PEMASARAN SUBBIDANG PENJUALAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu melaksanakan pekerjaan pemasaran subbidang penjualan yang berlingkup luas, memilih metode yang sesuai dari beragam pilihan yang sudah maupun belum baku dengan menganalisi data, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur.

Kualifikasi ini mampu menguasai konsep teoritis pemasaran secara umum, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural. Selain itu, kualifikasi ini juga mampu mengelola kelompok kerja dan menyusun laporan tertulis secara komprehensif. Kualifikasi ini bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.

www.mediajustitia.com

5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.
6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 5 Subbidang Penjualan memiliki peran dalam meningkatkan efektivitas penjualan melalui peningkatan hubungan, baik secara internal (sesama tim penjualan) maupun secara eksternal (pelanggan dan pemangku kepentingan) terkait berdasarkan hasil analisis guna mencapai target penjualan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Manajer Penjualan Wilayah (*Area Sales Manager*)
2.	Manajer Akun Utama Nasional (*National Key Account Manager*)
3.	Manajer Cabang *(Branch Manager)* Penjualan

6. Aturan Pengemasan
11 (sebelas) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 6 (enam) unit kompetensi inti; dan
2) 5 (lima) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.035.1 Membangun Relasi Pelanggan dan Jejaring Bisnis	Tidak Ada

3.	M.70.MKT00.043.1 Mengembangkan Struktur Organisasi dan Personil Tim Penjualan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.044.1 Memberikan Bimbingan dan Peningkatan Kualitas Hidup	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.045.1 Mengembangkan Keterampilan dan Kerjasama Anggota Tim Penjualan	Tidak Ada
6.	M.70.MKT00.048.1 Mengelola Target dan Pencapaian Penjualan	Tidak Ada

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.019.2 Mengelola Momen Kebenaran (*Moment of Truth)*	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
2.	M.70.MKT00.022.2 Mengelola Lingkungan Layanan (*Service Envionment*)	M.70.MKT00.005.2 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Organisasi
3.	M.70.MKT00.032.1 Mencapai Target Penjualan	Tidak Ada
4.	M.70.MKT00.038.1 Memberikan Solusi Penjualan Kepada Pelanggan	Tidak Ada
5.	M.70.MKT00.041.1 Mengelola Stres Dalam Dinamika Tim Penjualan	Tidak Ada
6.	M.70.MKT00.042.1 Mengembangkan Pola Komunikasi Efektif kepada Pemangku Kepentingan	Tidak Ada
7.	M.70.MKT00.046.1 Memimpin Tim Operasional Penjualan	Tidak Ada
8.	M.70.MKT00.047.1 Mengembangkan Strategi Penjualan	Tidak Ada
9.	M.70.MKT00.049.1 Mengoptimalkan Cakupan Wilayah dan Pelanggan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

E. SUBBIDANG PENJUALAN JENJANG 6

1. Kodifikasi dan Kualifikasi

M	70	MKT	01	KUALIFIKASI	6	PEMASARAN SUBBIDANG PENJUALAN

2. Deskripsi

Kualifikasi ini mampu mengaplikasikan bidang keahliannya dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni pada bidangnya dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi. Selain itu, kualifikasi ini menguasai konsep teoritis bidang pemasaran secara umum dan konsep teoritis subbagian penjualan secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.

Kualifikasi ini juga mampu mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis informasi dan data, mampu memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternatif solusi secara mandiri dan kelompok, serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi.

3. Sikap Kerja

a. Sikap Kerja Umum

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
2) Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
3) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
4) Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
6) Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

b. Sikap Kerja Khusus

1) Komunikatif
Menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar serta mudah dipahami dalam melayani pelanggan dan bekerja dalam tim.
2) Persuasif
Mampu meyakinkan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.
3) Kreatif
Menghasilkan ide-ide baru guna menarik pelanggan.
4) Pengembangan Teknologi
Mampu mengembangkan aplikasi dan platform digital, media sosial dan/atau alat digital berdasarkan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan dan/atau dibutuhkan masyarakat.
5) Kerja sama
Bekerja sama dalam tim untuk mencapai sasaran kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

www.mediajustitia.com

6) Mengatasi Masalah
Berpikir kritis dalam menyelesaikan masalah dalam pekerjaan dan antisipatif terhadap hal-hal yang potensial menjadi masalah.
7) Inisiatif
Melaksanakan pekerjaan yang harus dilakukan dan memberikan saran, rekomendasi dan/atau informasi yang dibutuhkan.
8) Perencanaan dan pengorganisasian
Merencanakan dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan serta mengatur dan menggerakkan anggota tim untuk melaksanakan pekerjaan.
9) Manajemen Diri
Mengelola kemampuan serta mengendalikan diri secara teratur dan konsisten agar pekerjaan bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu dan prioritas yang telah ditentukan.
10) Belajar
Meningkatkan kemampuan dan memahami hal-hal yang baru guna beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam pekerjaan.

4. Peran Kerja
Jenjang Kualifikasi 6 Subbidang Penjualan memiliki peran memimpin dan mengembangkan tim penjualan serta mengembangkan strategi penjualan guna mencapai target penjualan.

5. Kemungkinan Jabatan

No.	Kemungkinan Jabatan
1.	Manajer Senior Penjualan (*General Sales Manager*)
2.	Manajer Penjualan Nasional (*National Sales Manager*)
3.	Direktur Penjualan (*Sales Director*)

6. Aturan Pengemasan
6 (enam) unit kompetensi harus diselesaikan/dipenuhi, dengan perincian:
1) 3 (tiga) unit kompetensi inti; dan
2) 3 (tiga) unit kompetensi pilihan

UNIT KOMPETENSI INTI

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.045.1 Mengembangkan Keterampilan dan Kerjasama Anggota Tim Penjualan	Tidak Ada
2.	M.70.MKT00.046.1 Memimpin Tim Operasional Penjualan	Tidak Ada
3.	M.70.MKT00.047.1 Mengembangkan Strategi Penjualan	Tidak Ada

www.mediajustitia.com

UNIT KOMPETENSI PILIHAN

No.	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
1.	M.70.MKT00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis	Tidak ada
2.	M.70.PEM00.004.1 Mengembangkan dan Menerapkan Strategi Bisnis	M.70.PEM00.003.2 Melaksanakan Analisis Lingkungan Bisnis
3.	M.70.MKT00.041.1 Mengelola Stres Dalam Dinamika Tim Penjualan	Tidak ada
4.	M.70.MKT00.042.1 Mengembangkan Pola Komunikasi Efektif kepada Pemangku Kepentingan	Tidak ada
5.	M.70.MKT00.043.1 Mengembangkan Struktur Organisasi dan Personil Tim Penjualan	Tidak ada
6.	M.70.MKT00.048.1 Mengelola Target dan Pencapaian Penjualan	Tidak ada

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

ZULKIFLI HASAN

Salinan sesuai dengan aslinya
Sekretariat Jenderal
Kementerian Perdagangan
Kepala Biro Hukum,

SRI HARIYATI

MEDIA JUSTITIA
PT. JUSTITIA GLOBAL MANDIRI