



BADAN STANDAR, KURIKULUM, DAN ASESMEN PENDIDIKAN
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
REPUBLIK INDONESIA
2022

Capaian Pembelajaran Mata Pelajaran

Bisnis Ritel

Fase F

Untuk SMK/MAK



Tentang Capaian Pembelajaran

Capaian Pembelajaran (CP) merupakan kompetensi pembelajaran yang harus dicapai peserta didik pada setiap fase. Untuk mata pelajaran Bisnis Ritel, capaian yang ditargetkan di Fase F.

CP menjadi acuan untuk pembelajaran intrakurikuler. Sementara itu, kegiatan proyek penguatan profil pelajar Pancasila tidak perlu merujuk pada CP, karena lebih diutamakan untuk proyek penguatan profil pelajar Pancasila dirancang utamanya untuk mengembangkan dimensi-dimensi profil pelajar Pancasila yang diatur dalam Keputusan Kepala BSKAP tentang Dimensi, Elemen, dan Subelemen Profil Pelajar Pancasila pada Kurikulum Merdeka. Dengan demikian, CP digunakan untuk intrakurikuler, sementara dimensi profil pelajar Pancasila untuk proyek penguatan profil pelajar Pancasila.

Sebagai acuan untuk pembelajaran intrakurikuler, CP dirancang dan ditetapkan dengan berpijak pada Standar Nasional Pendidikan terutama Standar Isi. Oleh karena itu, pendidik yang merancang pembelajaran dan asesmen mata pelajaran Bisnis Ritel tidak perlu lagi merujuk pada dokumen Standar Isi, cukup mengacu pada CP. Untuk Pendidikan dasar dan menengah, CP disusun untuk setiap mata pelajaran. Bagi peserta didik berkebutuhan khusus dengan hambatan intelektual dapat menggunakan CP pendidikan khusus. Peserta didik berkebutuhan khusus tanpa hambatan intelektual menggunakan CP reguler ini dengan menerapkan prinsip modifikasi kurikulum dan pembelajaran.

Pemerintah menetapkan Capaian Pembelajaran (CP) sebagai kompetensi yang ditargetkan. Namun demikian, sebagai kebijakan tentang target pembelajaran yang perlu dicapai setiap peserta didik, CP tidak cukup konkret untuk memandu kegiatan pembelajaran sehari-hari. Oleh karena itu pengembang kurikulum operasional ataupun pendidik perlu menyusun dokumen yang lebih operasional yang dapat memandu proses pembelajaran intrakurikuler, yang dikenal dengan istilah alur tujuan pembelajaran. Pengembangan alur tujuan pembelajaran dijelaskan lebih terperinci dalam Panduan Pembelajaran dan Asesmen.



Gambar 1. Proses Perancangan Pembelajaran dan Asesmen

Memahami CP adalah langkah pertama dalam perencanaan pembelajaran dan asesmen (lihat Gambar 1 yang diambil dari [Panduan Pembelajaran dan Asesmen](#)). Untuk dapat merancang pembelajaran dan asesmen mata pelajaran Bisnis Ritel dengan baik, CP mata pelajaran Bisnis Ritel perlu dipahami secara utuh, termasuk rasional mata pelajaran, tujuan, serta karakteristik dari mata pelajaran Bisnis Ritel. Dokumen ini dirancang untuk membantu pendidik pengampu mata pelajaran Bisnis Ritel memahami CP mata pelajaran ini. Untuk itu, dokumen ini dilengkapi dengan beberapa penjelasan dan panduan untuk berpikir reflektif setelah membaca setiap bagian dari CP mata pelajaran Bisnis Ritel.

- i** Untuk dapat memahami CP, pendidik perlu membaca dokumen CP secara utuh mulai dari rasional, tujuan, karakteristik mata pelajaran, hingga capaian per fase.

Rasional Mata Pelajaran Bisnis Ritel

Mata pelajaran Bisnis Ritel merupakan mata pelajaran kejuruan yang berisikan kompetensi-kompetensi yang digunakan untuk berkarir di industri ritel. Untuk mendukung pengembangan karir tersebut, peserta didik harus menguasai kompetensi-kompetensi terkait di bidang ekonomi bisnis dan administrasi umum, *marketing*, *customer service*, komunikasi bisnis, pengelolaan bisnis ritel, pengemasan dan pendistribusian produk, strategi *marketing*, *visual merchandising*, dan administrasi transaksi.

Mata pelajaran ini berkontribusi dalam membentuk peserta didik memiliki keahlian pada bidang ritel, kasir, pramuniaga, tenaga pemasaran, pengelola toko/supermarket, manajer pembelian, *reseller*, *merchandiser*, agen, dan distributor. Berbekal keahlian tersebut peserta didik dapat bekerja pada pihak lain, dapat berwirausaha secara mandiri, maupun melanjutkan pendidikan sesuai dengan kejuruannya.

Setiap materi pada mata pelajaran ini mengembangkan penguasaan *soft skill* dan *hard skill* dalam bidang bisnis ritel melalui pendekatan pembelajaran *Student Centered Learning* dan berbagai model pembelajaran, antara lain *Project-based Learning* (PjBL), *Problem-based Learning* (PBL), *Inquiry Learning* (IL), *Discovery Learning* (DL), *Teaching Factory* sesuai dengan tujuan dan karakteristik materi pembelajaran.

Mata pelajaran ini berkontribusi dalam mengembangkan peserta didik memiliki karakter profil pelajar Pancasila secara holistik, yaitu menghasilkan insan Indonesia yang cerdas spiritual, cerdas emosional, cerdas sosial, cerdas intelektual, dan cerdas kinestetik, serta mempunyai karakter mandiri, kritis, jujur, santun, disiplin, kerja keras, berpikir logis, kreatif, inovatif, dan bertanggung jawab.

- ❓ Setelah membaca bagian Rasional Mata Pelajaran, apakah dapat dipahami mengapa mata pelajaran ini penting? Apakah dapat dipahami tujuan utamanya?

Tujuan Mata Pelajaran Bisnis Ritel

Mata pelajaran ini bertujuan membekali peserta didik dengan sikap, pengetahuan, dan keterampilan (*soft skills* dan *hard skills*), yang meliputi:

1. menerapkan ekonomi bisnis dan administrasi umum;
2. menganalisis *marketing*;
3. melakukan *customer service*;
4. melakukan komunikasi bisnis;
5. menganalisis pengelolaan bisnis ritel;
6. mengevaluasi *strategi marketing visual merchandising*;
7. melakukan pengemasan dan pendistribusian produk; dan
8. membuat administrasi transaksi.

❓ Setelah membaca tujuan mata pelajaran di atas, dapatkah Anda mulai membayangkan bagaimana hubungan antara kompetensi dalam CP dengan pengembangan kompetensi pada profil pelajar Pancasila? Sejauh mana Anda sebagai pengampu mata pelajaran ini, mendukung pengembangan kompetensi tersebut.

Karakteristik Mata Pelajaran Bisnis Ritel

Mata pelajaran ini bersifat hirarkis, di mana antara materi dari awal sampai akhir saling berhubungan dan saling berkaitan, membutuhkan ketelitian, ketekunan, dan kesabaran dalam menyelesaikan materi pembelajaran. Berisi penguasaan kemampuan merencanakan dan melaksanakan kegiatan, memecahkan masalah, keterampilan manajerial, serta kemampuan mengikuti perkembangan pengetahuan dan teknologi di bidang ritel.

Mata pelajaran ini diuraikan dalam 8 (delapan) elemen sebagai berikut.

Elemen	Deskripsi
Ekonomi bisnis dan administrasi umum	Meliputi masalah-masalah ekonomi, model ekonomi, pelaku ekonomi, perilaku konsumen dan produsen dalam kegiatan ekonomi, serta penerapan ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha, pemahaman administrasi dan fungsi-fungsi manajemen.
Marketing	Meliputi pengenalan struktur pasar, strategi bauran pemasaran, pengembangan produk, daur hidup produk, penanaman <i>brand image</i> pada konsumen, dan penetapan harga jual.
Customer service	Meliputi ruang lingkup <i>customer service</i> , prosedur komunikasi berbasis teknologi pada pelayanan pelanggan, etika <i>customer service</i> , program loyalitas pelanggan, <i>handling customer</i> , dan <i>handling complain</i> .
Komunikasi bisnis	Meliputi ruang lingkup komunikasi bisnis, pembuatan surat bisnis, presentasi bisnis dan negosiasi bisnis dengan bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris dan/atau bahasa asing lainnya.
Pengelolaan bisnis ritel	Meliputi ruang lingkup bisnis ritel, proses bisnis ritel (<i>ordering, receiving, dan selling</i>), <i>daily activity retail</i> , bentuk promosi, waralaba (<i>franchising</i>), <i>stock opname</i> , dan teknik memperoleh modal usaha.
<i>Strategi marketing visual merchandising</i>	Meliputi tampilan barang dalam penataan produk, pembuatan, pembacaan, dan penerapan <i>planogram</i> , serta perancangan <i>visual display</i> , dan teknik perawatan produk.

Elemen	Deskripsi
Pengemasan dan pendistribusian produk	Meliputi teknik pengemasan produk, saluran distribusi, penghitungan nilai persediaan barang dengan metode <i>FIFO/LIFO</i> dan/atau <i>Average</i> , dokumen penyerahan barang, dokumen pengantar pengiriman barang, sistem administrasi <i>ordering</i> dan <i>receiving</i> (PO, faktur, <i>delivery notes</i> , dan <i>receiving notes</i>).
Administrasi transaksi	Meliputi pengoperasian mesin kasir, proses transaksi tunai, debit dan kredit, mesin kasa, dan alat transaksi bantu (EDC, <i>scanner</i> , bon, dan validasi), serta laporan transaksi penjualan.

- ❓ Kompetensi dan/atau materi esensial apa yang terus menerus dipelajari dan dikembangkan peserta didik dari fase ke fase. Sejauh mana Anda sudah mengajarkan seluruh elemen-elemen mata pelajaran ini?

Capaian Pembelajaran Mata Pelajaran Bisnis Ritel Setiap Fase

- i Capaian Pembelajaran disampaikan dalam dua bentuk, yaitu (1) rangkuman keseluruhan elemen dalam setiap fase dan (2) capaian untuk setiap elemen pada setiap fase yang lebih terperinci. Saat membaca CP, gunakan beberapa pertanyaan berikut untuk memahami CP:
- Kompetensi apa saja yang harus dicapai peserta didik pada setiap fase?
 - Bagaimana kompetensi tersebut dapat dicapai?
 - Adakah ide-ide pembelajaran dan asesmen yang dapat dilakukan untuk mencapai dan memantau ketercapaian kompetensi tersebut?

Capaian Pembelajaran Setiap Fase

► Fase F (Umumnya untuk kelas XI dan XII SMK/MAK)

Pada akhir Fase F peserta didik mampu mengembangkan bisnis ritel secara mandiri. Peserta didik akan mampu menerapkan ekonomi bisnis dan administrasi umum, menganalisis *marketing*, melakukan *customer service*, melakukan komunikasi bisnis, menganalisis pengelolaan bisnis ritel, mengevaluasi *strategi marketing visual merchandising*, melakukan pengemasan dan pendistribusian produk, dan membuat administrasi transaksi.

- ❓ Kompetensi dan/atau materi esensial apa yang terus menerus dipelajari dan dikembangkan peserta didik dari fase ke fase. Se jauh mana Anda sudah mengajarkan seluruh elemen-elemen mata pelajaran ini?

Capaian Pembelajaran Setiap Fase Berdasarkan Elemen

- 💡 Saat membaca CP per elemen berikut ini, hal yang dapat kita pelajari adalah:
- Apakah ada elemen yang tidak dicapai pada suatu fase, ataukah semua elemen perlu dicapai pada setiap fase?

Elemen	Capaian Pembelajaran
Ekonomi bisnis dan administrasi umum	Pada akhir Fase F peserta didik mampu mengidentifikasi masalah-masalah ekonomi, memahami model ekonomi, pelaku ekonomi, perilaku konsumen dan produsen dalam kegiatan ekonomi, menerapkan ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha, serta memahami administrasi dan fungsi-fungsi manajemen.

Elemen	Capaian Pembelajaran
Marketing	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu</p> <p>memahami konsep pemasaran mulai dari struktur dan bentuk pasar, strategi bauran pemasaran, pengembangan produk dan siklus daur hidup produk. Peserta didik juga dapat menerapkan strategi pemasaran, promosi, dan menggunakan material promosi, baik secara <i>online</i> maupun <i>offline</i>. Peserta didik dapat membuat <i>brand</i> yang dapat mewakili identitas bisnis dan menetapkan harga jual produk.</p>
Customer service	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu</p> <p>menganalisis ruang lingkup <i>customer service</i>, standar pelayanan, <i>service excellent</i>, mempraktikkan prosedur komunikasi berbasis teknologi pada pelayanan pelanggan, memahami etika <i>customer service</i>, merancang program loyalitas pelanggan, serta melakukan <i>handling customer</i> dan <i>handling complain</i>.</p>
Komunikasi bisnis	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu</p> <p>menganalisis ruang lingkup komunikasi dalam aktivitas bisnis, melakukan presentasi bisnis, baik dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris dan/atau bahasa asing lainnya, melakukan negosiasi bisnis, dan membuat surat bisnis.</p>

Elemen	Capaian Pembelajaran
<p>Pengelolaan bisnis ritel</p>	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu memahami pengelolaan bisnis ritel mulai dari menganalisis ruang lingkup bisnis ritel, jenis-jenis ritel (<i>pasar tradisional, hypermarket, supermarket, minimarket, marketplace</i>), menerapkan dasar proses bisnis ritel (<i>ordering, receiving, warehousing, displaying, dan selling</i>), memahami transaksi ritel hingga alat dan sistem transaksinya.</p> <p>Peserta didik juga dapat mengidentifikasi karakteristik konsumen, melakukan bentuk-bentuk promosi yang digunakan dalam bisnis ritel, melakukan promosi di <i>marketplace</i>, aktivasi penjualan di media sosial/<i>online retail</i>.</p> <p>Peserta didik mampu menjalankan <i>daily activity retail</i>, melakukan <i>stock opname</i>, menghitung persediaan barang, menganalisis bisnis waralaba (<i>franchising</i>), dan memahami teknik memperoleh modal usaha.</p>
<p><i>Strategi Marketing</i></p> <p><i>Visual Merchandising</i></p>	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu memahami ruang lingkup penataan produk, melakukan pelabelan/<i>barcode product</i>, menganalisis <i>layout/planogram</i> penataan produk, serta membuat elemen desain dan <i>visual display product</i>. Peserta didik juga dapat menganalisis berbagai jenis <i>fixture</i> yang digunakan pada penataan produk, melakukan proses pemajangan (<i>facing up, filling in, quality control, sorter, dan floor display</i>), melakukan perawatan produk secara berkala, menganalisis <i>stock floor</i>, melakukan keamanan toko, dan mengevaluasi tampilan penataan produk.</p>

Elemen	Capaian Pembelajaran
<p>Pengemasan dan Pendistribusian Produk</p>	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu mengevaluasi berbagai kemasan produk, teknik pengemasan produk pelanggan, melakukan penyerahan barang belanjaan sesuai dengan standar pelayanan, dan memilih saluran distribusi yang tepat.</p> <p>Peserta didik juga dapat menggunakan dokumen pada proses <i>ordering</i>, <i>receiving</i> dan <i>warehousing</i>, melakukan pengelompokan dokumen pengiriman barang, mengidentifikasi prosedur penerimaan barang dan pengiriman barang, menghitung nilai persediaan barang dengan menggunakan metode FIFO, LIFO, <i>Average</i>, serta menganalisis macam-macam dokumen <i>stock opname</i>.</p>
<p>Administrasi Transaksi</p>	<p>Pada akhir Fase F peserta didik mampu mengidentifikasi ruang lingkup administrasi transaksi, mengoperasikan alat ukur, melakukan proses transaksi (tunai, debit, dan kredit), serta mengoperasikan alat pembayaran nontunai. Peserta didik juga dapat mengoperasikan alat bantu verifikasi, <i>packing</i> barang belanjaan pelanggan, <i>input data sales</i>, merekap laporan transaksi penjualan, dan mengisi berkas administrasi jasa layanan <i>bank</i>.</p>

- ❓ Setelah membaca CP, dapatkah Anda memahami: Kemampuan atau kompetensi apa yang perlu dimiliki peserta didik sebelum ia masuk pada fase yang lebih tinggi? Bagaimana pendidik dapat mengetahui apakah peserta didik memiliki kompetensi untuk belajar di suatu fase? Apa yang akan Anda lakukan jika peserta didik tidak siap untuk belajar di fase tersebut?

Refleksi Pendidik

Memahami CP adalah langkah yang sangat penting dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajaran dan asesmen. Setiap pendidik perlu memahami apa yang perlu mereka ajarkan, terlepas dari apakah mereka akan mengembangkan kurikulum, alur tujuan pembelajaran, atau silabusnya sendiri ataupun tidak.

Beberapa contoh pertanyaan reflektif yang dapat digunakan untuk memandu guru dalam memahami CP, antara lain:

- Kata-kata kunci apa yang penting dalam CP?
- Apakah capaian yang ditargetkan sudah biasa saya ajarkan?
- Apakah ada hal-hal yang sulit saya pahami? Bagaimana saya mencari tahu dan mempelajari hal tersebut? Dengan siapa saya sebaiknya mendiskusikan hal tersebut?
- Sejauh mana saya dapat mengidentifikasi kompetensi yang diharapkan dalam CP ini?
- Dukungan apa yang saya butuhkan agar dapat memahami CP dengan lebih baik? Mengapa?

Selain untuk mengenal lebih mendalam mata pelajaran yang diajarkan, memahami CP juga dapat memantik ide-ide pengembangan rancangan pembelajaran. Berikut ini adalah beberapa pertanyaan yang dapat digunakan untuk memantik ide:

- Bagaimana capaian dalam fase ini akan dicapai peserta didik?
- Proses atau kegiatan pembelajaran seperti apa yang akan ditempuh peserta didik untuk mencapai CP?
 - Alternatif cara belajar apa saja yang dapat dilakukan peserta didik untuk mencapai CP?
 - Materi apa saja yang akan dipelajari? Seberapa luas? Seberapa dalam?
- Bagaimana menilai ketercapaian CP setiap fase?

Sebagian guru dapat memahami CP dengan mudah, namun berdasarkan monitoring dan evaluasi Kemendikbudristek, bagi sebagian guru CP sulit dipahami. Oleh karena itu, ada dua hal yang perlu menjadi perhatian:

1. Pelajari CP bersama pendidik lain dalam suatu komunitas belajar. Melalui proses diskusi, bertukar pikiran, mengecek pemahaman, serta berbagai ide, pendidik dapat belajar dan mengembangkan kompetensinya lebih efektif, termasuk dalam upaya memahami CP.
2. Dalam lampiran Keputusan Menteri mengenai Kurikulum Merdeka dinyatakan bahwa pendidik tidak wajib membuat alur tujuan pembelajaran, salah satunya adalah karena penyusunan alur tersebut membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang CP dan perkembangan peserta didik. Oleh karena itu, pendidik dapat berangsur-angsur meningkatkan kapasitasnya untuk terus belajar memahami CP hingga kelak dapat merancang alur tujuan pembelajaran mereka sendiri.