MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 55 TAHUN 2019
TENTANG
PENERAPAN KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA
BIDANG RITEL MODERN

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 Ritel Modern;

Mengingat :
1. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 39, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4279);
2. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512);
3. 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);

4. Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern;
5. Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 24);
6. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);
7. Peraturan Presiden Nomor 48 Tahun 2015 tentang Kementerian Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 90);
8. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 1520), sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 56 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1342);
9. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 21 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1792);
10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 08/M-DAG/PER/2/2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Nomor 2016 Nomor 202);
11. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24/M-DAG/PER/4/2016 tentang Standardisasi Bidang Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Nomor 2016 Nomor 565), sebagaimana

telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 15 Tahun 2018 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24/M-DAG/PER/4/2016 tentang Standarisasi Bidang Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Nomor 2018 Nomor 91);

MEMUTUSKAN:

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

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. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang perdagangan.

Pasal 2

(1) KKNI bidang ritel modern terdiri atas 5 (lima) jenjang kualifikasi, yaitu:
   a. jenjang 2;
   b. jenjang 3;
   c. jenjang 4;
   d. jenjang 5; dan
   e. jenjang 6.

(2) Jenjang KKNI bidang ritel modern sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

Pasal 3

Jenjang KKNI bidang ritel modern 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 4

KKNI bidang ritel modern dikaji ulang dan disesuaikan dengan SKKNI bidang ritel modern setiap 5 (lima) tahun atau sesuai dengan kebutuhan.

Pasal 5

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

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

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 16 Juli 2019

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

ENGGARTIASTO LUKITA

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 19 Juli 2019

DIREKTUR JENDERAL
PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

WIDODO EKATJAHJANA

BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2019 NOMOR 784

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

KEMENTERIAN PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
SEKRETARIAT JENDERAL

SRI HARIYATI

LAMPIRAN

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 55 TAHUN 2019

TENTANG

PENERAPAN JENJANG KERANGKA KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA BIDANG RITEL MODERN

KUALIFIKASI NASIONAL INDONESIA BIDANG RITEL MODERN

A. BIDANG RITEL MODERN JENJANG 2

1) KODIFIKASI DAN KUALIFIKASI

| G | 46 | RIT | 01 | KUALIFIKASI | 2 | RITEL MODERN |

2) DESKRIPSI

Kualifikasi ini mampu melaksanakan satu tugas spesifik ritel modern, dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu yang terukur di bawah pengawasan langsung atasannya.Kualifikasi ini dituntut memiliki pengetahuan operasional dasar dan pengetahuan faktual bidang ritel modern, sehingga mampu memilih penyelesaian yang tersedia terhadap masalah yang lazim timbul.

3) SIKAP KERJA

Kualifikasi ini harus memiliki sikap kerja umum sebagai berikut:

a. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
b. Memilikimoral,etikadankepribadianyangbaikdidalammenyelesaikantugasnya;
c. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
d. Mampu bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
f. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

Selain itu, diperlukan sikap kerja khusus bidang ritel modern sebagai berikut:

a. *Engange*

Tenaga kerja ritel modern wajib terlibat langsung dengan pelanggan dan bukan hanya memberikan pelayanan yang sempurna (*service excellent*), namun dapat sekaligus berperan sebagai *advisor* bagi pelanggan sesuai dengan yang dibutuhkan;

b. Berorientasi pada Penjualan

Tenaga kerja ritel modern harus berorientasi pada penjualan produk dagangan dikarenakan fungsi bisnis ritel modern selain *merchandising* adalah penjualan;

c. Komunikatif

Tenaga kerja ritel modern dituntut komunikatif, tidak hanya dalam melayani pelanggan namun juga rekan kerja dan atasan;

d. Detail dan Resik

Tenaga kerja ritel modern harus detail dan resik. Detail merupakan representasi nyata dari ritel modern yang melibatkan banyak orang dan barang. Sedangkan resik merupakan representasi dari tempat maupun orang agar ritel modern tersebut dapat menarik pelanggan untuk datang;

e. Inovatif

Tenaga kerja ritel modern dituntut untuk selalu memberikan inovasi-inovasi baru agar dapat memenuhi tuntutan perkembangan pasar, meningkatkan *traffic* pelanggan dan merangsang pelanggan untuk datingkembali;

f. Melek Teknologi

Tenaga kerja ritel modern wajib memiliki pengetahuan terkini mengenai teknologi karena perkembangan industri ritel modern saat ini sudah sangat bergantung pada teknologi modern;dan

g. Menjunjung Kebhinekaan

Tenaga kerja ritel modern harus menjunjung tinggi kebhinekaan karena manajemen, rekan kerja, dan pelanggan terdiri dari berbagai suku, ras dan agama yang berbeda. Dengan menjunjung kebhinekaan, efektifitas pengelolaan barang dagangan dan efisiensi operasional ritel modern akan tercapai.

4) PERAN KERJA

Kualifikasi ini memiliki peran kerja sebagai pelaksana operasional ritel modern untuk menyelesaikan satu tugas spesifik sederhana ritel modern dibawah pengawasan langsung atasannya, bertanggung jawab atas pekerjaannya sendiri dan dapat diberi tanggung jawab membimbing orang lain.

5) KEMUNGKINAN JABATAN

Kemungkinan jabatan yang ada dalam area ritel modern yang berbentuk Minimarket, Supermarket dan Hypermarket, meliputi sebagai berikut:

a. *TraineeSales Promotion Girl/ Sales Promotion Man*/Pramuniaga;
b. *Trainee receiving* (*Loader, Checker, Picker*);
c. *Trainee warehouse*;
d. *Trainee trolly boy*;
e. *Trainee Quality Control*;
f. *Trainee* kasir;
g. *Trainee helper;*
h. *Trainee store administration*;
i. *Trainee warehouse administration*;
j. *Trainee Customer Service Officer*;
k. *Trainee delivery man*;
l. *Trainee packer;dan*
m. *Trainee visual merchandising.*

6) ATURAN PENGEMASAN

9 (sembilan) unit kompetensi, yang harus diselesaikan/dipenuhi dengan perincian:

a. 6 (enam) unit kompetensi inti; dan
b. 3 (tiga) unit kompetensi pilihan.

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
Unit Kompetensi Inti		
1.	G.46RIT00.001.1 Merapikan Area Kerja	Tidak ada
2.	G.46RIT00.002.1 Menjalankan Tugas dan Tanggung Jawab Pribadi	Tidak ada
3.	G.46RIT00.003.1 Mengoperasikan Peralatan Dasar Ritel	Tidak ada

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
4.	G.46RIT00.004.1 Membangun perilaku kerja ritel yang efektif	Tidak ada
5.	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel	Tidak ada
6.	G.46RIT00.018.1 Menerapkan perilaku kerja aman di gerai ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
Unit Kompetensi Pilihan		
1.	G.46RIT00.009.1 Berinteraksi aktif dalam membantu pelanggan berbelanja	Tidak ada
2.	G.46RIT00.005.1 Melakukan pengemasan barang dagang	Tidak ada
3.	G.46RIT00.006.1 Melakukan penerimaan barang dagangan (*receiving*)	Tidak ada
4.	G.46RIT00.007.1 Melakukan pekerjaan pendukung administratif ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.014.1 Menjual produk dan layanan ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
6.	G.46RIT00.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan	Tidak ada
7.	G.46RIT00.031.1 Melakukan kegiatan pemajangan barang dagangan (*display*)	G.46RIT00.001.1 Merapikan area kerja

B. BIDANG RITEL MODERN JENJANG3

1) KODIFIKASI DAN KUALIFIKASI JENJANG KKNI

| G | 46 | RIT | 01 | KUALIFIKASI | 3 | RITEL MODERN |

2) DESKRIPSI JENJANG KKNI

Kualifikasi ini mampu melaksanakan serangkaian tugas spesifik ritel modern dengan menerjemahkan informasi dan menggunakan alat berdasarkan sejumlah pilihan prosedur kerja, mampu bekerja sama

dan melakukan komunikasi dalam lingkup kerjanya serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas terukur yang merupakan hasil kerja sendiri dengan pengawasan tidak langsung. Kualifikasi ini dituntut memiliki pengetahuan operasional yang lengkap, prinsip-prinsip serta konsep umum ritel modern, sehingga mampu menyelesaikan berbagai masalah yang lazim dengan metode yang sesuai.

3) SIKAP KERJA

Kualifikasi ini harus memiliki sikap kerja umum sebagai berikut:

a. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
b. Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
c. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
d. Mampu bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
f. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

Selain itu, diperlukan sikap kerja khusus bidang ritel modern sebagai berikut:

a. *Engage*

   Tenaga kerja ritel modern wajib terlibat langsung dengan pelanggan dan bukan hanya memberikan pelayanan yang sempurna *(service excellent),* namun dapat sekaligus berperan sebagai *advisor* bagi pelanggan sesuai dengan yang dibutuhkan.

   Sub komponen:

   1) Membangun Hubungan Pelanggan;
   2) Membangun Kepercayaan Pelanggan; dan
   3) Memberikan Pelayanan Prima.

b. Berorientasi pada Penjualan

   Tenaga kerja ritel modern harus berorientasi pada penjualan produk dagangan dikarenakan fungsi bisnis ritel modern selain *merchandising* adalah penjualan.

Sub Komponen:

1) Siap membantu setiap saat;
2) Responsif;
3) Menguasai *product knowledge;* dan
4) Kemampuan menjual *(suggestive selling, up-selling, promotion, cross-selling).*

c. Komunikatif

Tenaga kerja ritel modern dituntut komunikatif tidak hanya dalam melayani pelanggan namun juga rekan kerja dan atasan.

Sub komponen:

1) Keterampilan komunikasi verbal dan non verbal;
2) Mendengar aktif;
3) Memberikan umpan-balik yang efektif; dan
4) Berbicara dengan sopan.

d. Detail dan Resik

Tenaga kerja ritel modern harus detail dan resik. Detail merupakan representasi nyata dari ritel modern yang melibatkan banyak orang dan barang. Sedangkan resik merupakan representasi dari tempat maupun orang agar toko ritel modern tersebut dapat menarik pelanggan untuk datang.

Sub komponen:

1) Menjalankan program kerja yang terperinci sesuai SOP;
2) Melakukan pekerjaan secara rapih dan bersih; dan
3) Melakukan *grooming* sesuai SOP.

e. Inovatif

Tenaga kerja ritel modern dituntut untuk selalu memberikan inovasi-inovasi baru agar dapat memenuhi tuntutan perkembangan pasar, meningkatkan *traffic* pelanggan dan membuat pelanggan datang kembali.

Sub komponen:

1) Mengemukakan pendapat;
2) Menyampaikan ide kreatif untuk perbaikan;
3) Berfikir positif dan rasional; dan
4) Efisiensi waktu.

f. Melek Teknologi

Tenaga kerja ritel modern wajib memiliki pengetahuan terkini mengenai teknologi dikarenakan perkembangan industri ritel

modern saat ini sudah sangat bergantung pada teknologi modern.

Sub komponen:

Mengaplikasikan teknologi terkini sesuai dengan SOP.

g. Menjunjung Kebhinekaan

Tenaga kerja ritel modern harus menjunjung tinggi kebhinekaan karena manajemen, rekan kerja, dan pelanggan terdiri dari berbagai suku, ras dan agama yang berbeda. Dengan menjunjung kebhinekaan, efektifitas pengelolaan barang dagangan dan efisiensi operasional ritel modern akan tercapai.

Sub komponen:

1) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
2) Menunjukkan sikap toleransi.

4) PERAN KERJA

Kualifikasi ini memiliki peran kerja sebagai pelaksana operasional ritel modern untuk menyelesaikan tugas spesifik ritel modern dengan pengawasan tidak langsung dari atasan serta bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas kuantitas dan mutu hasil kerja orang lain.

5) KEMUNGKINAN JABATAN

Kemungkinan jabatan yang ada dalam area ritel modern yang berbentuk Minimarket, Supermarket dan Hypermarket, meliputi sebagai berikut:

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
1.	*Sales Promotion Girl*/ *Sales Promotion Man*/ Pramuniaga		
2.	Pramusaji		
3.	*Crew*		
4.	Kasir		
5.	Staf *Merchandiser*	-	-
6.	-	Staf *Customer Service Officer*	
7.	-	Staf *Receiving* (*Loader, Checker, Picker*)	
8.	-	Staf *Store Administration*	
9.	-	Staf *Visual Merchandising*	

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
10.	-	-	Staf Gudang

6) ATURAN PENGEMASAN

14 (empat belas) unit kompetensi yang harus diselesaikan/dipenuhi dengan perincian:

a. 6 (enam) unit kompetensi inti; dan

b. 8 (delapan) unit kompetensi pilihan.

DaftarUnit Kompetensi		PersyaratanKompetensi
Unit Kompetensi Inti		
1.	G.46RIT00.001.1 Merapikan area kerja	Tidak ada
2.	G.46RIT00.004.1 Membangun perilaku kerja ritel yang efektif	Tidak ada
3.	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel	Tidak ada
4.	G.46RIT00.012.1 Menyikapi risiko keamanan gerai ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.018.1 Menerapkan perilaku kerja aman di gerai ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
6.	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel	Tidak ada
Unit Kompetensi Pilihan		
1.	G.46RIT00.003.1 Mengoperasikan peralatan dasar ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.005.1 Melakukan pengemasan barang dagang	Tidak ada
3.	G.46RIT00.006.1 Melakukan penerimaan barang dagangan (*receiving*)	Tidak ada
4.	G.46RIT00.010.1 Merencanakan karir di industri ritel	Tidak ada

DaftarUnit Kompetensi		PersyaratanKompetensi
5.	G.46RIT00.011.1 Merekomendasikan produk dan jasa untuk meningkatkan nilai transaksi pelanggan	Tidak ada
6.	G.46RIT00.013.1 Menerapkan prosedur penanganan terminal penjualan (*point of sale*)	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel
7.	G.46RIT00.014.1 Menjual produk dan layanan ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
8.	G.46RIT00.015.1 Menjaga kesehatan pribadi dan keseimbangan kehidupan di operasional ritel	Tidak ada
9.	G.46RIT00.016.1 Mengembangkan pengetahuan produk untuk kenyamanan berbelanja	G.46RIT00.004.1 Membangun perilaku kerja ritel yang efektif
10.	G.46RIT00.017.1 Menyelesaikan transaksi pada terminal penjualan (*point of sale*)	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel
11.	G.46RIT00.019.1 Menerapkan kemampuan berbahasa, numerasi, dan literasi untuk mendukung kinerja di lingkungan ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
12.	G.46RIT00.021.1 Menangani makanan dengan aman di gerai ritel	G.46RIT00.008.1 Berkomunikasi aktif dalam lingkungan kerja ritel
13.	G.46RIT00.022.1 Menangani ketidakpuasan pelanggan ritel	G.46RIT00.004.1 Membangun perilaku kerja ritel yang efektif G.46RIT00.016.1 Mengembangkan pengetahuan produk untuk kenyamanan berbelanja
14.	G.46RIT00.023.1 Membuat *signage* untuk mendukung visual merchandising	Tidak ada

DaftarUnit Kompetensi		PersyaratanKompetensi
15.	G.46RIT00.024.1 Membuat korespondensi ritel sederhana	Tidak ada
16.	G.46RIT00.025.1 Memberikan pelayanan terbaik untuk meningkatkan pengalaman berbelanja pelanggan ritel	G.46RIT00.004.1 Membangun perilaku kerja ritel yang efektif
17.	G.46RIT00.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan	Tidak ada
18.	G.46RIT00.027.1 Memadupadankan produk dengan karakteristik pelanggan	Tidak ada
19.	G.46RIT00.028.1 Melakukan pengiriman produk ritel ke pelanggan	Tidak ada
20.	G.46RIT00.029.1 Melakukan pencatatan keuangan pada gerai ritel	Tidak ada
21.	G.46RIT00.030.1 Melakukan pemusnahan barang tidak layak di gerai	Tidak ada
22.	G.46RIT00.031.1 Melakukan kegiatan pemajangan barang dagangan (*display*)	G.46RIT00.001.1 Merapikan area kerja
23.	B.0600018.014.02 Mengoperasikan mesin pengangkat barang (*forklift*)	Tidak ada
24.	T.970000.077.02 Menggunakan metode dasar memasak	Tidak ada
25.	NAK.BC02.012.01 Display produk	Tidak ada

C. BIDANG RITEL MODERN JENJANG 4

1) KODIFIKASI DAN KUALIFIKASI JENJANG KKNI

G	46	RIT	01	KUALIFIKASI	4	RITEL MODERN

2) DESKRIPSI JENJANG KKNI

Kualifikasi ini mampu menyelesaikan tugas ritel modern berlingkup

luas dan kasus spesifik dengan menganalisis informasi secara terbatas, mampu memilih metode yang sesuai dari beberapa pilihan yang baku, mampu bekerja sama dan melakukan komunikasi, mampu menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur. Kualifikasi ini dituntut memiliki inisiatif dalam keseharian operasional ritel modern dan menguasai prinsip dasar ritel modern sehingga mampu menyelaraskan dengan permasalahan faktual di bidang kerjanya.

3) SIKAP KERJA

Kualifikasi ini harus memiliki sikap kerja umum sebagai berikut:

a. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
b. Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
c. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
d. Mampu bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;
f. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

Selain itu, diperlukan sikap kerja khusus bidang ritel modern sebagai berikut:

a. *Engange*

   Tenaga kerja ritel modern wajib memberikan bimbingan kepada bawahan dan mendukung atasan disertai dengan pengawasan diri sendiri dan menguasai prinsip dasar bidang tertentu.

   Sub komponen:

   1) Membina relasi dengan pelanggan; dan
   2) Membangun dan memelihara kerjasama tim.

b. Berorientasi pada penjualan; tenaga kerja ritel modern harus mampu meningkatkan penjualan barang dagangan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

   Sub komponen:

   1) Mengkoordinasikan pencapaian target penjualan; dan

5.	*Area Supervisor*	*Supervisor Customer Service*	*Supervisor Customer Service*
6.	*Area Coordinator*	*Supervisor Lost and Prevention*	*Supervisor Lost and Prevention*

2) Mengimplementasikan program promosi dan kegiatan lainnya yang berhubungan dengan peningkatan penjualan.

c. Komunikatif

Tenaga kerja ritel modern mampu menyampaikan dan menerima informasi secara jelas, singkat, padat, tepat sasaran kepada tim dan pelanggan.

Sub komponen:

1) Memilih metode komunikasi yang tepat;
2) Bersikap empati dalam berkomunikasi; dan
3) Memberikan umpan balik yang konstruktif.

d. Detail dan Resik

Tenaga kerja ritel modern mampu mempertimbangkan semua kondisi dan menunjukkan kepedulian terhadap semua aspek dari pekerjaan ritel modern.

Sub Komponen:

1) Menjaga ketersediaan barang;
2) Memelihara kebersihan dan penataan area kerja;
3) Menerapkan standar penampilan diri dan tim; dan
4) Tertib administrasi.

e. Inovatif

Tenaga kerja ritel modern mampu memberikan masukan, dan ide-ide perbaikan untuk memenuhi tuntutan pasardan konsumen.

Sub komponen:

1) Mengidentifikasi kondisi lingkungan kerja; dan
2) Memberikan ide perubahan untuk peningkatan.

f. Melek Teknologi

Tenaga kerja ritel modern wajib memiliki pengetahuan mengenai teknologi terkini dan mampu menjalankan/mengoperasikannya.

Sub komponen:

1) Menggunakan teknologi ritel modern terkini;
2) Mengikuti perkembangan teknologi terkini sesuai dengan SOP; dan
3) Menjalankan prosedur penanganan *trouble shooting*.

g. Menjunjung Kebhinekaan; tenaga kerja ritel modern harus menjunjung tinggi kebhinekaan karena manajemen, rekan kerja, dan pelanggan terdiri dari berbagai suku, ras dan agama

yang berbeda. Dengan menjunjung kebhinekaan, efektifitas pengelolaan barang dagangan dan efisiensi operasional ritel akan tercapai.

Sub komponen:

1) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;
2) Menunjukkan sikap toleransi; dan
3) Menerapkan budaya perusahaan.

4) PERAN KERJA

Kualifikasi ini memiliki peran kerja sebagai manajerial dasar yang bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas hasil kerja orang lain. Lingkup tanggungjawab kualifikasi ini meliputi:

a. Melaksanakan tugas ritel modern yang berlingkup luas dengan kasus - kasus spesifik sesuai SOP yang berlaku di perusahaan;
b. Mengawasi pelaksanaan fungsi operasional ritel modern sesuai lingkup tanggung jawabnya;
c. Melakukan kerjasama dengan fungsi yang lain dalam melaksanakan kegiatan operasional ritel modern secara efektif, konsisten, sesuai SOP;
d. Menyusun laporan tertulis dalam lingkup terbatas.

5) KEMUNGKINAN JABATAN

Kemungkinan jabatan yang ada dalam area ritel modern yang berbentuk Minimarket, Supermarket dan Hypermarket meliputi sebagai berikut:

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
1.	Kepala Toko	*Store Supervisor*	*Assistant Manager*
2.	*Store Leader*	*Group Leader*	*Supervisor Store Administration*
3.	*Supervisor* Toko	*Receiving Supervisor*	*Receiving Supervisor*
4.	*First Assistant*	*Supervisor*/Koordinato rAdministrasi	*Supervisor*/Koordinator Administrasi
5.	*Area Supervisor*	*Supervisor Customer Service*	*Supervisor Customer Service*
6.	*Area Coordinator*	*Supervisor Lost and Prevention*	*Supervisor Lost and Prevention*

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
7.	*Supervisor* Planogram	*Chief* Kasir	*Sales Supervisor*
8.	Guru SMK	*Supervisor*Kasir/ Kustodian	*Supervisor* Kasir
9.	*Trainer* Pemagangan	*Trainer* Pemagangan	*Trainer* Pemagangan
10.	-	-	*Counter Head*
11.	-	-	*Risk Prevention Leader*
12.	-	-	*Staff Merchandising/ Category Buyer*

6) ATURAN PENGEMASAN

14 (empat belas) unit kompetensi yang harus diselesaikan/dipenuhi dengan perincian:

a. 4 (empat) unit kompetensi inti; dan

b. 10 (sepuluh) unit kompetensi pilihan.

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
Unit Kompetensi Inti		
1.	G.46RIT00.037.1 Meningkatkan keterampilan kerja dalam operasional ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.043.1 Mengembangkan inovasi di lingkungan ritel	Tidak ada
3.	G.46RIT00.049.1 Mendorong keselamatan kerja pada gerai ritel	Tidak ada
4.	G.46RIT00.052.1 Meminimalkan kerugian (*loss*) pada gerai	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel
Unit Kompetensi Pilihan		
A.	Peningkatan Transaksi dan Layanan	
1.	G.46RIT00.011.1 Merekomendasikan produk dan jasa untuk meningkatkan nilai transaksi pelanggan	Tidak ada
2.	G.46RIT00.038.1 Mengkoordinasikan layanan pelanggan di gerai	Tidak ada

	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
3.	G.46RIT00.042.1 Mengembangkan jumlah transaksi gerai	G.46RIT00.014.1 Menjual produk dan layanan ritel
4.	G.46RIT00.044.1 Mengelola penjualan dan layanan untuk meningkatkan jumlah transaksi pelanggan	G.46RIT00.038.1 Mengkoordinasikan layanan pelanggan di gerai
5.	G.46RIT00.054.1 Memantau kinerja penjualan pada gerai ritel	Tidak ada
B.	Operasional dan Administrasi	
1.	G.46RIT00.013.1 Menerapkan prosedur penanganan terminal penjualan (*point of sale*)	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel
2.	G.46RIT00.020.1 Mencapai standar kinerja dalam lingkungan ritel	Tidak ada
3.	G.46RIT00.027.1 Memadupadankan produk dengan karakteristik pelanggan	Tidak ada
4.	G.46RIT00.029.1 Melakukan pencatatan keuangan pada gerai ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.036.1 Menjaga hubungan karyawan di gerai ritel	Tidak ada
6.	G.46RIT00.048.1 Mengelola administrasi gerai dan bisnis ritel	Tidak ada
7.	P.854900.016.1 Merencanakan penyajian materi pelatihan	Tidak ada
8.	P.854900.017.1 Melaksanakan pelatihan tatap muka (*face to face*)	Tidak ada
9.	P.854900.19.1 Memfasilitasi pelaksanaan pelatihan di tempat kerja (OJT/pemagangan)	Tidak ada
10.	P.854900.42.1 Mengases kompetensi	Tidak ada

	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
C.	Pencegahan Kehilangan dan Kerugian Gerai	
1.	G.46RIT00.030.1 Melakukan pemusnahan barang tidak layak di gerai	Tidak ada
2.	G.46RIT00.033.01 Menjalankan prosedur penanganan persediaan barang di gerai	G.46RIT00.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan
3.	G.46RIT00.034.1 Menjaga tingkat ketersediaan barang dagangan pada gerai ritel	G.46RIT00.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan
4.	G.46RIT00.035.1 Memelihara keamanan gerai ritel	G.46RIT00.012.1 Menyikapi Risiko keamanan gerai ritel
5.	G.46RIT00.041.1 Menggunakan sistem persediaan untuk mengendalikan stok	G.46RIT00.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan
6.	G.46RIT00.046.1 Mengelola operasional pengiriman barang dagangan	G.46RIT00.028.1 Melakukan pengiriman produk ritel ke pelanggan
D.	Penjualan dan Promosi	
1.	G.46RIT00.040.1 Mengkoordinasikan kegiatan pemasaran, promosi dan *event* gerai ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.047.1 Mengelola kegiatan promosi khusus untuk meningkatkan penjualan produk bermerek	G.46RIT00.023.1 Membuat *signage* untuk mendukung *visual merchandising*
3.	G.46RIT00.051.1 Menambah pelanggan ritel daring	Tidak ada
4.	G.46RIT00.053.1 Memberdayakan media sosial untuk menarik pelanggan ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.055.1 Melakukan aktivitas pemasaran *digital* untuk bisnis ritel	Tidak ada

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
E.	*Merchandising*	
1.	G.46RIT00.023.1 Membuat *signage* untuk mendukung *visual merchandising*	Tidak ada
2.	G.46RIT00.032.1 Melaksanakan proses pembelian barang dagangan (*merchandising*)	Tidak ada
3.	G.46RIT00.039.1 Mengkoordinasikan kegiatan *visual merchandising*	Tidak ada
4.	G.46RIT00.045.1 Mengelola pencahayaan untuk display dan *visual merchandising*	G.46.RIT.039.1 Mengkoordinasikan kegiatan *visual merchandising*

D. BIDANG RITEL MODERN JENJANG 5

1) KODEFIKASI DAN KUALIFIKASI JENJANG KKNI

G	46	RIT	01	KUALIFIKASI	5	RITEL MODERN

2) DESKRIPSI JENJANG KKNI

Kualifikasi ini mampu meyelesaikan pekerjaan ritel modern berlingkup luas, mampu memilih metode yang sesuai dari beragam pilihan yang sudah maupun belum baku dengan menganalisis data, mampu mengelola kelompok kerja dan menyusun laporan tertulis secara komprehensif, serta mampu menunjukkan kinerja dengan mutu dan kuantitas yang terukur. Kualifikasi ini dituntut menguasai konsep teoritis ritel modern sehingga mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.

3) SIKAP KERJA

Kualifikasi ini harus memiliki sikap kerja umum sebagai berikut:

a. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
b. Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
c. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
d. Mampu bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;

e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;dan
f. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

Selain itu, diperlukan sikap kerja khusus bidang ritel modern sebagai berikut:

a. *Engange*

   Tenaga kerja ritel modern wajib terlibat langsung dengan pelanggan dan bukan hanya memberikan pelayanan yang sempurna *(service excellent),* namun dapat sekaligus berperan sebagai *advisor* bagi pelanggan sesuai dengan yang dibutuhkan.

   Sub Komponen:

   1) Membangun hubungan (*rapport building*);
   2) Membangun kepercayaan (*trust building*); dan
   3) Memiliki integritas baik secara personal dan professional.

b. Berorientasi pada Penjualan

   Tenaga kerja ritel modern harus mampu memimpin tim dalam rangka meningkatkan penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

   Sub Komponen:

   1) Berorientasi pada target (*target oriented*);
   2) Memahami tren pasar dan bisnis ritel modern terkini; dan
   3) Mengimplementasikan rencana bisnis untuk memecahkan masalah dan pemebuhan kebutuhan bisnis.

c. Komunikatif

   Tenaga kerja ritel modern mampu mempengaruhi tim untuk dapat menjalankan operasional sesuai dengan lingkup tanggung jawabnya.

   Sub Komponen:

   1) Melakukan pembinaan dan pengarahan bagi anggota kelompok;
   2) Memberikan solusi terbaik terhadap permasalahan komunikasi yang muncul;
   3) Menggunakan kebijaksanaan ketika mengkomunikasikan informasi yang sensitive; dan
   4) Memiliki keterampilan presentasi.

d. Detail dan Resik

Tenaga kerja ritel modern mampu menetapkan standar yang tinggi bagi dirinya dan tim sesuai kondisi dan aspek operasional ritel modern.

Sub Komponen:

1) Menjadi panutan atau role model yang baik;
2) Melakukan kegiatan pengawasan pada bisnis ritel modern guna menghindari kesalahan;
3) Menerapkan standar mutu secara akurat di operasional; dan
4) Melakukan tindakan pencegahan kerusakan dan kehilangan.

e. Inovatif

Tenaga kerja ritel modern mengembangkan dan memfasilitasi masukan, ide-ide, perbaikan yang berkelanjutan untuk memenuhi tuntutan pasar dan konsumen.

Sub Komponen:

1) Mengelola masukan dan ide-ide mutakhir dan inovasi di bidang untuk pengembangan bisnis sesuai dengan kebijakan organisasi; dan
2) Mampu menganalisa informasi dan data bisnis sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan dan pengembangan ide-ide baru.

f. Melek Teknologi

Tenaga kerja ritel modern mampu merekomendasikan teknologi ritel modern terbaru sesuai kebijakan organisasi.

Sub Komponen:

1) Mengikuti perkembangan teknologi terkini; dan
2) Menganalisa dan merekomendasikan kebutuhan teknologi terkini.

g. MenjunjungKebhinekaan

Tenaga kerja ritel modern harus menjunjung tinggi kebhinekaan karena manajemen, rekan kerja, dan pelanggan terdiri dari berbagai suku, ras dan agama yang berbeda. Dengan menjunjung kebhinekaan, efektifitas pengelolaan barang dagangan dan efisiensi operasional ritel modern akan tercapai.

Sub Komponen:

1) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan,kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;

2) Menunjukkan sikap toleransi;
3) Menerapkan budaya perusahaan; dan
4) Menjadi panutan dalam menghargai setiap perbedaan yang ada.

4) PERAN KERJA

Kualifikasi ini memiliki peran kerja sebagai manajerial menengah yang bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok. Lingkup tanggungjawab kualifikasi ini meliputi:

a. Menjalankan program dan sistem yang berkaitan dengan bidang ritel modern sesuai dengan kebijakan bisnis dan operasional ritel modern guna meningkatkan mutu dan pengembangan bisnis, serta pencapaian target bisnis organisasi;
b. Bekerjasama dengan kelompok manajemen untuk melaksanakan strategi bisnis ritel modern secara efektif, konsisten, sesuai dengan kebijakan organisasi yang telah ditetapkan;
c. Mewakili organisasi dalam interaksi dengan pihak-pihak internal dan eksternal terkait bisnis ritel modern untuk menjaga reputasi dan kepentingan organisasi;
d. Menyusun atau mengelola anggaran dan sumber daya organisasi terkait operasional bisnis ritel modern sesuai dengan jenjang kualifikasinya; dan
e. Menyusun laporan secara komprehensif.

5) KEMUNGKINAN JABATAN

Kemungkinan jabatan yang ada dalam area ritel modern yang berbentuk Minimarket, Supermarket dan Hypermarket meliputi sebagai berikut:

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
1.	*Operation Manager*	*Operation Manager*	*Operation Manager*
2.	*Area Manager*	*Area Manager*	*Asisten General Manager*
3.	*District Manager*	*Store Manager*	*Store Manager*
4.	-	*Asisten Store Manager*	*Division Manager*
5.	-	*Merchandising Manager*	*Department Manager*
6.	-	*Buyer Manager*	*Floor Manager*

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
7.	-	*Visual Merchandising Manager*	*Category Manager*
8.	-	-	*Sales Manager*
9.	-	-	*Manager Canvasing*
10.	-	-	*Asisten Manager Canvasing*

6) ATURAN PENGEMASAN

14 (empat belas) unit kompetensi yang harus diselesaikan/dipenuhi dengan perincian:

a. 3 (tiga) unit kompetensi inti;dan

b. 11 (sebelas) unit kompetensi pilihan.

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
Unit Kompetensi Inti		
1.	G.46RIT00.043.1 Mengembangkan inovasi di lingkungan ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.067.1 Memberikan bimbingan kerja (*coaching*) dalam lingkungan ritel	Tidak ada
3.	G.46RIT00.068.1 Melakukan pengawasan terhadap operasional ritel	Tidak ada
Unit Kompetensi Pilihan		
A.	*Floor*	
1.	G.46RIT00.035.1 Menjaga keamanan gerai ritel	G.46.RIT.012.1 Menyikapi risiko keamanan gerai ritel
2.	G.46RIT00.041.1 Menggunakan sistem persediaan untuk mengendalikan stok	G.46.RIT.026.1 Membantu pelaksanaan perhitungan stok barang dagangan
3.	G.46RIT00.046.1 Mengelola operasional pengiriman barang dagangan	G.46RIT00.028.1 Melakukan pengiriman produk ritel ke pelanggan
4.	G.46RIT00.048.1 Mengelola administrasi gerai dan bisnis ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.054.1 Memantau kinerja penjualan pada gerai ritel	Tidak ada

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
6.	G.46RIT00.058.1 Mengendalikan kinerja keuangan gerai ritel	Tidak ada
7.	G.46RIT00.062.1 Mengelola fasilitas pada gerai ritel	G.46RIT00.049.1 Mendorong keselamatan kerja pada gerai ritel
8.	G.46RIT00.063.1 Menerapkan kebijakan dan prosedur kepegawaian dalam gerai ritel	Tidak ada
9.	G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel	Tidak ada
B.	*Merchandising*	
1.	G.46RIT00.056.1 Merencanakan tingkat persediaan barang	G.46RIT00.032.1 Melaksanakan proses pembelian barang dagangan (*merchandising*)
2.	G.46RIT00.057.1 Meningkatkan efektivitas pasokan (*supply*) *merchandising*	G.46RIT00.059.1 Mengelola sistem dan kapasitas barang dagangan (*merchandising*)untuk memenuhi permintaan
3.	G.46RIT00.059.1 Mengelola sistem dan kapasitas barang dagangan (*merchandising*) untuk memenuhi permintaan	Tidak ada
4.	G.46RIT00.061.1 Mengelola pemasok (*supplier*)	G.46RIT00.032.1 Melaksanakan proses pembelian barang dagangan (*merchandising*)
C.	*Visual Merchandising*	
1.	G.46RIT00.039.1 Mengkoordinasikan kegiatan *visual merchandising*	Tidak ada
2.	G.46RIT00.045.1 Mengelola pencahayaan untuk *display* dan *visual merchandising*	G.46RIT00.039.1 Mengkoordinasikan kegiatan *visual merchandising*
3.	G.46RIT00.060.1 Mengelola proses *visual merchandising* dan promosi gerai	G.46RIT00.045.1 Mengelola pencahayaan untuk *display* dan *visual merchandising*

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
D.	*Marketing/ E-Commerce*	
1.	G.46RIT00.40.1 Mengkordinasikan kegiatan pemasaran, promosi dan *event* gerai ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.047.1 Mengelola kegiatan promosi khusus untuk meningkatkan penjualan produk bermerek	G.46RIT00.023.1 Membuat *signage* untuk mendukung *visual merchandising*
3.	G.46RIT00.050.1 Mencukupi kebutuhan tenaga kerja operasional ritel	Tidak ada
4.	G.46RIT00.051.1 Menambah pelanggan ritel daring	Tidak ada
5.	G.46RIT00.064.1 Menentukan aplikasi perdagangan daring (*e-commerce*) untuk meningkatkan penjualan dan layanan ritel	Tidak ada
6.	G.46RIT00.066.1 Membuat profil pasar ritel	Tidak ada
7.	KOM.PRO2.040.1 Memberikan sosialisasi dan edukasi pemangku kepentingan (*stakeholders*)	Tidak ada
8.	KOM PRO2.041.1 Melaksanakan *community relations*	Tidak ada

E. BIDANG RITEL MODERN JENJANG 6

1) KODIFIKASI DAN KUALIFIKASI JENJANG KKNI

| G | 46 | RIT | 01 | KUALIFIKASI | 6 | RITEL MODERN

2) DESKRIPSI JENJANG KKNI

Kualifikasi ini meliputi kemampuan untuk mengaplikasikan bidang keahlian ritel modern dengan memanfaatkan IPTEK, memformulasikan dan memperbaiki aturan serta proses kerja untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas berbagai metode kerja, memutuskan solusi penyelesaian masalah baik prosedural maupun

non prosedural di bawah arahan berkala dari manajemen dan menganalisa data dan informasi tambahan dari sumber diluar lingkup (*out of the box*). Kualifikasi ini juga dituntut cepat beradaptasi pada situasi yang dihadapi berdasarkan konsep teoritis pengetahuan secara umum dan mendalam, bertanggungjawab atas pengawasan komprehensif dalam merekayasa sumber daya yang tersedia, dan menunjukan kinerja hasil kerja, mutu dan kualitas yang terukur dan berkesinambungan.

3) SIKAP KERJA

Kualifikasi ini harus memiliki sikap kerja umum sebagai berikut:

a. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
b. Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya;
c. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia;
d. Mampu bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya;
e. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain; dan
f. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

Selain itu, diperlukan sikap kerja khusus bidang ritel modern sebagai berikut:

a. *Engage*

   Tenaga kerja ritel modern harus membangun hubungan strategis dalam satu area/wilayah, antartim, antarunit kerja, dan pihak lain untuk mencapai sasaran bisnis organisasi.

   Sub Komponen:

   1) Menjalin hubungan baik dengan pemangku kepentingan (*stakeholder*);
   2) Mengelola kebijakan terkait hubungan yang harmonis dengan pemangku kepentingan (*stakeholder*); dan
   3) Melakukan penyesuaian kebijakan terkait dengan *stakeholder* untuk mencapai sasaran bisnis organisasi.

b. Berorientasi pada Penjualan

   Tenaga kerja ritel modern merumuskan strategi penjualan

beserta resiko yang akan terjadi serta penanggulangannya.

Sub komponen:

1) Menentukan strategi penjualan sesuai dengan kondisi pasar; dan
2) Mempertimbangkan faktor-faktor yang mendorong potensi laba (*profitability*) dan konsekuensi yang terjadi.

c. Komunikatif

Tenaga kerja ritel modern memberikan pengaruh kepada pemangku kepentingan (*stakeholder*) guna mendapatkan kepercayaan dan menjaga kelangsungan operasional bisnis.

Sub Komponen:

1) Melakukan koordinasi dan konsolidasi ke pemangku kepentingan (*stakeholder*);
2) Membangun image positif masyarakat terhadap operasional bisnis; dan
3) Mampu menjelaskan kontribusi positif atas operasional ritel modern.

d. Detaildan Resik

Tenaga kerja ritel modern menerapkan strategi bisnis sesuai dengan *brand direction* dalam aspek pengelolaan barang, pengelolaan suasana gerai, pelayanan pelanggan dan aspek operasional gerai lainnya.

Sub komponen:

1) Menguasai *brand direction*; dan
2) Mengelola *brand direction* ke dalam proses operasional (pengelolaan barang, pengelolaan suasana gerai, pelayanan pelanggan dan aspek operasional gerai lainnya).

e. Inovatif

Tenaga kerja ritel modern mengelola inovasi berkelanjutan berdasarkan hasil analisa kekuatan organisasi (internal) dan bisnis ritel modern (eksternal) serta disesuaikan dengan kemampuan sumber daya perusahaan.

Sub komponen:

1) Mengidentifikasi peluang perbaikan berkelanjutan dan sumber daya yang dibutuhkan;
2) Menganalisa kekuatan organisasi dan kekuatan pasar untuk perubahan yang lebih baik; dan

3) Menetapkan strategi manajemen inovasi.

f. Melek Teknologi

Tenaga kerja ritel modern mengaplikasikan perkembangan teknologi terkini untuk kepentingan perkembangan operasional ritel modern dan bisnis.

Sub Komponen:

1) Mengikuti perkembangan teknologi yang mendukung/ menunjang peningkatan efektivitas dan efisiensi operasional ritel modern; dan
2) Menentukan platform digital dan teknologi yang sesuai.

g. MenjunjungKebhinekaan

Tenaga kerja ritel modern harus menjunjung tinggi kebhinekaan karena manajemen, rekan kerja, dan pelanggan terdiri dari berbagai suku, ras dan agama yang berbeda. Dengan menjunjung kebhinekaan, efektifitas pengelolaan barang dagangan dan efisiensi operasional ritel modern akan tercapai.

Sub Komponen:

1) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan, dan agama serta pendapat/temuan original orang lain;
2) Menunjukkan sikap toleransi;
3) Menjunjung kearifan lokal;
4) Menjaga budaya perusahaan sejalan dengan etika, hukum dan standar; dan
5) Menjadi panutan dalam menghargai setiap perbedaan yang ada.

4) PERAN KERJA

Kualifikasi ini memiliki peran kerja sebagai manajerial atas yang bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok. Lingkup tanggungjawab kualifikasi ini meliputi:

a. Memberikan kontribusi pada perencanaan dan perumusan kebijakan yang berkaitan dengan strategi-strategi bisnis dalam rangka efisiensi biaya, serta meningkatkan penjualan dan laba perusahaan;
b. Mengkoordinir proses perubahan (transformasi) organisasi untuk terbentuknya budaya organisasi yang mendukung pencapaian

visi dan misi organisasi;

c. Memastikan kebijakan manajemen dilaksanakan secara efektif, konsisten, sesuai dengan SOP dan sumber daya yang tersedia;

d. Mewakili organisasi dalam interaksi dengan pihak-pihak eksternal untuk menjaga reputasi dan kepentingan organisasi;

e. Mengusulkan anggaran dan sumber daya organisasi untuk kebutuhan operasional ritel modern;

f. Memastikan pencapaian target operasional; dan

g. Mengaplikasikan keahlian dengan memanfaatkan IPTEK dan mampu beradaptasi sesuai dengan situasi yang dihadapi.

5) KEMUNGKINAN JABATAN

Kemungkinan jabatan yang ada dalam area ritel modern yang berbentuk Minimarket, Supermarket, dan Hypermarket meliputi sebagai berikut:

No.	Minimarket	Supermarket	Hypermarket
1.	*Regional General Manager*	*Regional Manager*	*Regional Manager*
2.	*General Manager Merchandising*	*General Manager Merchandising*	*General Manager Merchandising*
3.	*Operation General Manager*	*Operation General Manager*	*Store General Manager*
4.	*Business Manager*	-	*General Manager Retail*
5.	*National Operation Manager*	-	-

6) ATURAN PENGEMASAN

12 (dua belas) unit kompetensi yang harus diselesaikan/dipenuhi dengan perincian:

a. 2 (dua) unit kompetensi inti;

b. 10 (sepuluh) unit kompetensi pilihan.

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
Unit Kompetensi Inti		
1.	G.46RIT00.070.1 Mengembangkan budaya pelayanan ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.076.1 Mendorong potensi laba (*profitability*) bisnis ritel	G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel

Daftar Unit Kompetensi		Persyaratan Kompetensi
Unit Kompetensi Pilihan		
A.	Operasional Gerai	
1.	G.46RIT00.049.1 Mendorong keselamatan kerja pada gerai ritel	Tidak ada
2.	G.46RIT00.058.1 Mengendalikan kinerja keuangan gerai ritel	Tidak ada
3.	G.46RIT00.062.1 Mengelola fasilitas pada gerai ritel	G.46RIT00.049.1 Mendorong keselamatan kerja pada gerai ritel
4.	G.46RIT00.063.1 Menerapkan kebijakan dan prosedur kepegawaian dalam gerai ritel	Tidak ada
5.	G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel	Tidak ada
6.	G.46RIT00.072.1 Mengelola indikator keuangan dan kinerja operasional ritel	G.46RIT00.076.1 Mendorong potensi laba (*profitability*) bisnis ritel G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel
7.	G.46RIT00.073.1 Menentukan model bisnis daring (*e-business*)	Tidak ada
8.	G.46RIT00.074.1 Memimpin tim operasional ritel	G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel
9.	S.941000.030.2 Melaksanakan *community relations*	Tidak ada
B.	Bisnis dan *Merchandising*	
1.	G.46RIT00.056.1 Merencanakan tingkat persediaan barang	G.46RIT00.032.1 Melaksanakan proses pembelian barang dagangan (*merchandising*)
2.	G.46RIT00.057.1 Meningkatkan efektivitas pasokan (*supply merchandising)*	G.46RIT00.059.1 Mengelola sistem dan kapasitas barang dagangan(*merchandising*) untuk memenuhi permintaan
3.	G.46RIT00.059.1 Mengelola sistem dan kapasitas barang dagangan (*merchandising*) untuk memenuhi permintaan	Tidak ada

	Daftar Unit Kompetensi	Persyaratan Kompetensi
4.	G.46RIT00.060.1 Mengelola proses *visual merchandising* dan promosi gerai	G.46RIT00.045.1 Mengelola pencahayaan untuk *display* dan *visual merchandising*
5.	G.46RIT00.061.1 Mengelola pemasok (*supplier*)	G.46RIT00.032.1 Melaksanakan proses pembelian barang dagangan (*merchandising*)
6.	G.46RIT00.064.1 Menentukan aplikasi perdagangan daring (*e-commerce*) untuk meningkatkan penjualan dan layanan ritel	Tidak ada
7.	G.46RIT00.066.1 Membuat profil pasar ritel	Tidak ada
8.	G.46RIT00.069.1 Mengembangkan strategi peningkatan penjualan ritel	G.46RIT00.065.1 Mendorong pencapaian target penjualan pada gerai ritel
9.	G.46.RIT.071.1 Membuat perencanaan strategis pemasaran ritel	Tidak ada
10.	G.46RIT00.075.1 Mengelola proyek pengembangan gerai ritel	Tidak ada
11.	G.46RIT00.077.1 Memimpin pengembangan gerai ritel	Tidak ada
12.	S.941000.029.2 Melakukan *lobby* dan negosiasi	Tidak ada

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

ENGGARTIASTO LUKITA

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

KEMENTERIAN PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
SEKRETARIAT JENDERAL

SRI HARIYATI