**FR. APL-02. ASESMEN MANDIRI**

|  |
| --- |
| **PANDUAN ASESMEN MANDIRI** |
| **Instruksi:**   * Baca setiap pertanyaan di kolom sebelah kiri * Beri tanda centang (√) pada kotak jika Anda yakin dapat melakukan tugas yang dijelaskan. * Isi kolom di sebelah kanan dengan mendaftar bukti yang Anda miliki untuk menunjukkan bahwa Anda melakukan tugas-tugas ini. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 1 | Kode Unit | : | **M.702090.001.01** |
| Judul Unit | : | **Mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mengidentifikasi elemen strategi Pemasaran perusahaan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah Anda dapat menjelaskan definisi segmentasi, targeting dan positioning? | | | V |  | Marksheet semester……., Sertifikat Pelatihan…., PKL…. |
| 1.2 | Apakah Anda dapat menguraikan segmentasi perusahaan? | | | V |  | Marksheet semester……., Sertifikat Pelatihan…., PKL…. |
| 1.3 | Apakah Anda dapat mengidentifikasi target segmen ? | | | V |  | Marksheet semester……., Sertifikat Pelatihan…., PKL…. |
| 1.4 | Apakah Anda dapat menjabarkan positioning yang ditetapkan perusahaan? | | | V |  | Marksheet semester……., Sertifikat Pelatihan…., PKL…. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mengidentifikasi elemen taktik Pemasaran perusahaan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah Anda dapat menjelaskan definisi diferensiasi, bauran pemasaran dan selling ? | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah Anda dapat mengidentifikasi kerangka diferensiasi secara infrastructure, content dan context? | | |  |  |  |
| 2.3 | Apakah Anda dapat menjabarkan elemen-eleman dalam bauran pemasaran? | | |  |  |  |
| 2.4 | Apakah Anda dapat mengidentifikasikan tipe-tipe pendekatan penjualan (selling) ? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mengidentifikasi elemen *value* Pemasaran perusahaan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 3.1 | * 1. Apakah Anda dapat menjelaskan Definisi merek *(brand)*, layanan *(service),* proses *(process)?* | | |  |  |  |
| 3.2 | Apakah Anda dapat menjelaskan Ekuitas merek *(Brand equity)* dan elemen pembentuknya? | | |  |  |  |
| 3.3 | Apakah Anda dapat menjabarkan Dimensi kualitas pelayanan (*service quality)* ? | | |  |  |  |
| 3.4 | Apakah Anda dapat menguraikan Konsep *quality, cost, delivery* dan kaitannya dengan proses? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 2 | Kode Unit | : | **M.702090.002.01** |
| Judul Unit | : | **Melaksanakan komunikasi efektif** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mengidentifikasi model gaya komunikasi seorang pelanggan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah Anda dapat mengidentifikasi Gaya komunikasi pelanggan? | | |  |  |  |
| 1.2 | Apakah Anda dapat melakukan Teknik dalam menghadapi pelanggan dengan gaya komunikasi yang berbeda beda? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan komunikasi langsung menggunakan bahasa *verbal* dan *non verbal* | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah Anda dapat mempetimbangkan pemilihan kata-kata saat berkomunikasi? | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah Anda dapat mengendalikan bahasa tubuh dan ekspresi wajah Dikendalikan? | | |  |  |  |
| 2.3 | Apakah Anda dapat melaksanakan tata penampilan profesional? | | |  |  |  |
| 2.4 | Apakah Anda dapat melaksanakan komunikasi antara pelanggan dan *staff?* | | |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 3 | Kode Unit | : | **M.702090.003.01** |
| Judul Unit | : | **Melaksanakan penulisan bisnis *(business writing)*** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mendapatkan data calon pelanggan potensial *(prospecting)* | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah anda dapat melakukan teknik mencari pelanggan potensial, *referral* atau *non-referral?* | | |  |  |  |
| 1.2 | Apakah anda dapat mendata pelanggan dengan lengkap, akurat dan relevan? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Menghubungi calon pelanggan potensial | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah anda dapat melakukan kontak melalui beragam media komunikasi (telepon, *e-mail, short* *message service,* dll)? | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah anda dapat menjadwalkan pertemuan *(meeting)* dengan calon pelanggan potensial? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 4 | KodeUnit | : | **M.702090.004.01** |
| Judul Unit | : | **Melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Mempersiapkan topik pesan yang akan disampaikan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah Anda dapat menentukan Tujuan penulisan? | | |  |  |  |
| 1.2 | Apakah Anda dapat mempersiapkan Kerangka pesan yang dapat menggambarkan kalimat pembuka, pesan  inti, serta kalimat penutup? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Menuliskan pesan sesuai topik | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah Anda dapat menuliskan Nama, jabatan, serta nama perusahaan? | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah Anda dapat menuliskan Kerangka pesan yang ada? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 5 | Kode Unit | : | **M.702090.005.01** |
| Judul Unit | : | **Melaksanakan keterampilan penjualan** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Membuka percakapan dengan calon pelanggan potensial | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah Anda dapat memperkenalkan Nama, jabatan, serta perusahaan tempat Bekerja? | | |  |  |  |
| 1.2 | Apakah Anda dapat menyebutkan Tujuan pertemuan? | | |  |  |  |
| 1.3 | Apakah Anda dapat melakukan Percakapan untuk mencairkan suasana *(icebreaking)?* | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan penggalian kebutuhan*(probing)* terhadap calon pelanggan potensial | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah Anda dapat melaksanakan Teknik penggalian kebutuhan pelanggan berupa pertanyaan situasi *(situation),* masalah *(problem),* dampak dari masalah *(implication)?* | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah Anda dapat menawarkan Solusi pemenuhan kebutuhan *(need payoff)* Pelanggan? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan presentasi penjualan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 3.1 | Apakah Anda dapat menentukan tujuan Tipe presentasi yang akan disampaikan (menyampaikan informasi, berusaha melakukan persuasi, atau sekedar memberikan hiburan)? | | |  |  |  |
| 3.2 | Apakah Anda dapat mempersiapkan Berbagai perlengkapan yang dibutuhkan seperti alat penampil presentasi, penunjuk laser *(laser pointer),* layar putih, dan berbagai perlengkapan lainnya? | | |  |  |  |
| 3.3 | Apakah anda dapat menyampaikan Pesan utama dalam presentasi? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan penanganan terhadap keberatan pelanggan | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 4.1 | Apakah anda dapat menyebutkan *Feature, Advantage, Benefit* (FAB) dari produk/jasa ? | | |  |  |  |
| 4.2 | Apakah anda dapat menyimak hal yang menjadi keberatan pelanggan lalu menjawab dengan menyebutkan nilai *(value)* yang terdapat pada produk/jasa yang ditawarkan ? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan Negosiasi | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 5.1 | Apakah anda dapat menyiapkan Skenario negosiasi *(shopping list)* ? | | |  |  |  |
| 5.2 | Apakah anda dapat mengidentifikasi taktik negosiasi pelanggan? | | |  |  |  |
| 5.3 | Apakah anda dapat mengakomodir hal yang menjadi concern pelanggan (win win solution)? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Memfasilitasi komitmen pembelian *(closing)* | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 6.1 | Apakah anda dapat mengidentifikasi Waktu dan tanda-tanda *(verbal* dan *non-verbal)* yang tepat untuk penutupan penjualan? | | |  |  |  |
| 6.2 | Apakah anda dapat melakukan teknik untuk penutupan penjualan? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unit Kompetensi No. 6 | Kode Unit | : | **M.702090.006.01** |
| Judul Unit | : | **Menyusun Rencana Aktifitas Penjualan** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan pengelolaan waktu | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 1.1 | Apakah anda dapat membuat daftar dan target pekerjaan harian? | | |  |  |  |
| 1.2 | Apakah anda dapat menentukan prioritas pekerjaan dalam sehari? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Elemen Kompetensi | | : | 1. Melaksanakan pengelolaan teritori | | | |
| Nomor KUK | Daftar Pertanyaan (Asesmen Mandiri/*Self Assessment*) | | | Penilaian | | Bukti-bukti Kompetensi |
| K | BK |
| 2.1 | Apakah anda dapat memetakan teritori yang menjadi tanggungjawab pekerjaannya? | | |  |  |  |
| 2.2 | Apakah anda dapat menentukan prioritas pelanggan? | | |  |  |  |
| 2.3 | Apakah anda dapat menentukan rencana kunjungan berdasarkan teritori? | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nama Asesi: | | Tanggal: | Tanda Tangan Asesi: | |
| **Ditinjau oleh Pelatih dan / atau Asesor** | | | | |
| * **Nama Pelatih dan / atau Asesor:** | **Rekomendasi:**  **PROSES LANJUT KE UJI KOMPETENSI** | | | **Tanda Tangan dan Tanggal:** |

*Diadaptasi dari template yang disediakan di Departemen Pendidikan dan Pelatihan, Australia. Merancang instrumen asesmen dalam VET. 2008*