Adi Cahya Wiratmaya (E41171896)

Dalam membuat proposal penawaran harus ada :

* Latar belakang
* Permasalahan dan solusi
* Sistem informasi atau aplikasi yang ditawarkan
* Keunggulan
* Syarat dan ketentuan
* RAB
* Kebutuhan teknis dan non teknis
* Prototype
* Contact person
* Penutup (untuk meyakinkan klien)

MoU dan kerjasama

Isi lembar surat menyesuaikan dengan kondisi masing - masing kelompok apakah aplikasi atau sistem informasi yang ditawarkan ada dua yaitu ; Terjual dan Tidak terjual atau Hibah atau Kerjasama

Perancangan RAB

Hal hal yang penting dalam membuat Rencana Anggaran Biaya antara lain ialah :

* Level tingkat kesulitan program
* Estimasi waktu pengerjaan
* Estimasi biaya
* Pikirkan biaya untuk maintenance
* Tidak boleh asal

Pentingnya saat bertemu klien

saat bertemu dengan klien setidaknya kita harus paham beberapa hal antara lain :

* Bekal Representasi Pengetahuan saat bertemu klien
* Kebutuhan bukan keinginan
* Estimasi biaya,lokasi,waktu dan kesulitan
* Riset kompetitor
* Attitude
* Kerjasama tim