

FR.APL.02. ASESMEN MANDIRI

Skema Sertifikasi (KKM/Okupasi/Klaster)	Judul	:	Tenaga Pemasar Manajerial
	Nomor	:	SKM/0269/00013/2/2015/9

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:	M.702090.012.01 Melakukan analisa lingkungan bisnis		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Mengidentifikasi Perubahan Lingkungan • Kriteria Unjuk Kerja: 1.1 Perubahan teknologi, sosial budaya, ekonomi, politik legal dan perubahan pasar diidentifikasi 1.2 Kebijakan perusahaan secara makro dikaji ulang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menjabarkan Situasi Persaingan Pasar • Kriteria Unjuk Kerja: 2 2.1 Informasi kompetitor dicari 2.2 Informasi kompetitor dianalisa 2.3 Hasil analisa informasi kompetitor dievaluasi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Elemen: Mengidentifikasi Situasi Pelanggan • Kriteria Unjuk Kerja: 3 3.1 Situasi pelanggan dari segi <i>cognitive</i> , <i>conative</i> , dan <i>affective</i> diidentifikasi 3.2 <i>Market share</i> , <i>market size</i> dan <i>market growth</i> terhadap pelanggan dievaluasi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Elemen: Melakukan Analisa Komprehensif terhadap perusahaan. • Kriteria Unjuk Kerja: 4 4.1 Situasi eksternal perusahaan (peluang dan ancaman) dievaluasi 4.2 Situasi internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dikaji ulang 4.3 <i>Strategic Intent</i> perusahaan ditetapkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.013.01 Menyusun Elemen Pemasaran Perusahaan		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Merencanakan elemen strategi pemasaran perusahaan. • Kriteria Unjuk Kerja: 1.1. Segmentasi perusahaan dievaluasi. 1.2. Target segmen ditentukan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

1.3. <i>Positioning</i> ditetapkan dengan menggunakan kerangka yang ada.			
2. Elemen: Menentukan elemen taktik pemasaran perusahaan. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: 			
3. <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Kerangka diferensiasi secara <i>infrastructure</i>, <i>content</i>, <i>context</i>, dan <i>content</i> disusun. 2.2. Elemen-elemen dalam bauran pemasaran dikaji ulang. 2.3. Tipe-tipe pendekatan penjualan (<i>selling</i>) dikaji ulang. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Elemen: Mengkaji ulang elemen <i>value</i> pemasaran perusahaan. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: 			
4. <ul style="list-style-type: none"> 3.1. <i>Brand equity</i> (ekuitas merek) dan elemen pembentuknya dikaji ulang. 3.2. Dimensi kualitas pelayanan (<i>service quality</i>) ditetapkan. 3.3. Konsep <i>quality</i>, <i>cost</i>, <i>delivery</i> dan kaitannya dengan proses dikaji ulang. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.014.01		
	Menyusun Rencana Penjualan		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Merencanakan target penjualan masing-masing tenaga penjual yang ingin dicapai <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Pencapaian penjualan tahun sebelumnya dihitung 1.2. Besaran potensi pasar yang dituju dihitung 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Merencanakan cara yang akan digunakan untuk mencapai target penjualan <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: 			
3. <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Segmen pasar yang akan dituju diidentifikasi 2.2. Tahapan pada <i>go to market strategy</i> 2.3. Alat bantu yang dapat digunakan pada setiap tahap <i>go to market strategy</i> ditetapkan ke dalam lembar rencana 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.015.01		
	Menyusun Rencana Pengelolaan Akun		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Melaksanakan pengumpulan informasi untuk pengelolaan akun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> Informasi tingkat 1 hingga 4 Informasi yang digunakan sebagai acuan dalam perencanaan pengembangan akun diolah 			
2. Elemen: Melaksanakan proses perencanaan akun (<i>account planning</i>) <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: 3. <ol style="list-style-type: none"> Penetapan tujuan (<i>goal</i>) dalam proses perencanaan akun (<i>account planning</i>) dijabarkan Penetapan rencana tindakan (<i>action plan</i>) dalam proses perencanaan akun (<i>account planning</i>) dirancang. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.016.01 Melaksanakan pembinaan (<i>coaching</i>) dan penyuluhan (<i>counselling</i>) terhadap tenaga penjual.		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Mengidentifikasi kebutuhan pembinaan dan penyuluhan. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> Kinerja tenaga penjual dievaluasi. Area yang perlu mengalami perbaikan diidentifikasi. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menerapkan strategi pembinaan dan penyuluhan. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: 3. <ol style="list-style-type: none"> Arahan mengenai perbaikan terhadap kompetensi kerja tenaga penjual diinformasikan. Pendekatan emosional untuk arahan non-kompetensi dilakukan. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.017.01 Mengelola Program Loyalitas Pelanggan		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Mengidentifikasi tujuan program loyalitas. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> Analisa untuk memahami kelompok pelanggan berdasarkan loyalitas dilakukan. Value/nilai dari kelompok pelanggan dianalisa Analisa terhadap tingkat dan jenis loyalitas yang ingin dicapai perusahaan dilakukan 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<p>2. Elemen: Membangun kerangka program loyalitas pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.</p> <p>2.1. Jenis-jenis program loyalitas dipilih sesuai dengan analisa pelanggan dan tujuan program</p> <p>2.2. Rencana implementasi program loyalitas dijabarkan secara detail.</p> <p>2.3. Target loyalitas yang hendak dicapai dalam rentang waktu tertentu ditentukan</p> <p>2.4. Mekanisme monitoring terhadap kinerja program ditentukan</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>3. Elemen: Menerapkan program loyalitas pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.1. Komunikasi dan koordinasi dengan pihak yang terlibat dalam penerapan program loyalitas dilakukan.</p> <p>3.2. Informasi mengenai program loyalitas dikomunikasikan kepada pelanggan</p> <p>3.3. Pemantauan berkala terhadap kinerja program loyalitas dilaksanakan</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit	M.702090.018.01		
Kompetensi:	Mengelola Momen Kebenaran (<i>Moment of truth</i>)		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
<p>1. Elemen: Memetakan titik titik penting dalam interaksi dengan pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <p>1.1. Setiap titik interaksi antara pelanggan dan perusahaan dipetakan.</p> <p>1.2. Kriteria penentuan tingkat pentingnya titik interaksi ditentukan.</p> <p>1.3. Setiap titik interaksi diurutkan berdasarkan tingkat pentingnya (dilihat dari sudut pandang pelanggan)</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>2. Elemen: Merancang proses pelayanan khusus untuk setiap titik-titik penting (<i>Moment of Truth</i>).</p> <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.</p> <p>2.1. Jenis service encounter untuk setiap titik interaksi ini ditentukan.</p> <p>2.2. Proses pelayanan khusus untuk titik interaksi penting dirancang.</p> <p>2.3. Kejadian kritis (<i>critical incidents</i>) yang mungkin terjadi diidentifikasi</p> <p>2.4. Rancangan proses pelayanan dikomunikasikan kepada seluruh pihak yang terlibat.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>3. Elemen: Memantau pelaksanaan layanan di setiap <i>moment of truth</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.1. Kriteria kinerja <i>moment of truth</i> ditetapkan.</p> <p>3.2. Pengumpulan data kinerja pelayanan secara berkala dilaksanakan.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit	M.702090.019.01		
Kompetensi:	Mengelola Lingkungan Layanan (<i>service environment</i>)		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Mengidentifikasi elemen-elemen utama lingkungan layanan yang paling berpengaruh. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Analisa tujuan strategis pelayanan perusahaan dilakukan. 1.2. Kebutuhan lingkungan layanan dari segmen utama konsumen diidentifikasi. 1.3. Elemen elemen lingkungan layanan yang diurutkan berdasarkan kesesuaian dengan tujuan perusahaan dan kebutuhan konsumen. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menyusun rancangan pengaturan fasilitas dan perlengkapan sarana pendukung pelayanan. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Spesifikasi rinci dari setiap elemen lingkungan layanan yang sesuai dengan analisa sebelumnya ditentukan. 2.2. Proses menjaga konsistensi lingkungan layanan dirancang. 2.3. Komunikasi dengan pihak-pihak yang terlibat dilakukan. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Elemen: Memantau implementasi rancangan pengaturan fasilitas pendukung. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Kriteria penilaian kinerja lingkungan layanan ditentukan. 3.2. Pengumpulan data kualitas kinerja lingkungan layanan secara berkala dilakukan. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit	M.702090.020.01		
Kompetensi:	Menyusun Rencana Pemasaran (<i>marketing plan</i>)		
Dapatkan Saya	K	BK	Bukti yang relevan
1. Elemen: Melaksanakan analisa TOWS (<i>Threats, Opportunities, Weaknesses, Strengths</i>). <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. TOWS diidentifikasi. 1.2. Isu utama diidentifikasi. 1.3. Implikasi dari isu utama diidentifikasi 1.4. <i>Strategic intent</i> dirumuskan. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menyusun bauran pemasaran. <ul style="list-style-type: none"> Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Posisi produk (product) pada merek yang akan dikelola saat ini ditetapkan. 2.2. Metode penetapan harga (price) pada merek yang akan dikelola ditentukan 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

2.3. Channel distribusi (place) terhadap merek yang akan dikelola ditetapkan			
2.4. Bentuk promosi (promotion) terhadap merek yang akan dikelola ditentukan, termasuk			

Nama Asesi:	Tanggal:	Tanda Tangan Asesi:
Ditinjau oleh Asesor:		
Nama Asesor:	Rekomendasi: Asesmen dapat/tidak dapat dilanjutkan	Tanda Tangan dan Tanggal:

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