

FR.APL.02. ASESMEN MANDIRI

Skema Sertifikasi (KKN/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
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"/>	Bukti yang relevan
2. Elemen: Menjabarkan Situasi Persaingan Pasar • Kriteria Unjuk Kerja: 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: 3.1 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: 4.1 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
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"/>	Bukti yang relevan

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, content, 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, cost, delivery</i> dan kaitannya dengan proses dikaji ulang. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.014.01 Menyusun Rencana Penjualan			
Dapatkah 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			
Dapatkah 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"> 1.1. Informasi tingkat 1 hingga 4 1.2. Informasi yang digunakan sebagai acuan dalam perencanaan pengembangan akun diolah 			
<p>2. Elemen: Melaksanakan proses perencanaan akun (<i>account planning</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Penetapan tujuan (<i>goal</i>) dalam proses perencanaan akun (<i>account planning</i>) dijabarkan 2.2. 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
<p>1. Elemen: Mengidentifikasi kebutuhan pembinaan dan penyuluhan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Kinerja tenaga penjual dievaluasi. 1.2. Area yang perlu mengalami perbaikan diidentifikasi. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>2. Elemen: Menerapkan strategi pembinaan dan penyuluhan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kriteria Unjuk Kerja: <p>3.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Arahan mengenai perbaikan terhadap kompetensi kerja tenaga penjual diinformasikan. 2.2. 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
<p>1. Elemen: Mengidentifikasi tujuan program loyalitas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Analisa untuk memahami kelompok pelanggan berdasarkan loyalitas dilakukan. 1.2. Value/nilai dari kelompok pelanggan dianalisa 1.3. 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> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Jenis-jenis program loyalitas dipilih sesuai dengan analisa pelanggan dan tujuan program 2.2. Rencana implementasi program loyalitas dibjabarkan secara detail. 2.3. Target loyalitas yang hendak dicapai dalam rentang waktu tertentu ditentukan 2.4. Mekanisme monitoring terhadap kinerja program ditentukan 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>3. Elemen: Menerapkan program loyalitas pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kriteria Unjuk Kerja: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Komunikasi dan koordinasi dengan pihak yang terlibat dalam penerapan program loyalitas dilakukan. 3.2. Informasi mengenai program loyalitas dikomunikasikan kepada pelanggan 3.3. Pemantauan berkala terhadap kinerja program loyalitas dilaksanakan 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unit Kompetensi:	M.702090.018.01 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: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Setiap titik interaksi antara pelanggan dan perusahaan dipetakan. 1.2. Kriteria penentuan tingkat pentingnya titik interaksi ditentukan. 1.3. Setiap titik interaksi diurutkan berdasarkan tingkat pentingnya (dilihat dari sudut pandang pelanggan) 	<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> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Jenis service encounter untuk setiap titik interaksi ini ditentukan. 2.2. Proses pelayanan khusus untuk titik interaksi penting dirancang. 2.3. Kejadian kritis (<i>critical incidents</i>) yang mungkin terjadi diidentifikasi 2.4. Rancangan proses pelayanan dikomunikasikan kepada seluruh pihak yang terlibat. 	<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: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Kriteria kinerja <i>moment of truth</i> ditetapkan. 3.2. Pengumpulan data kinerja pelayanan secara berkala dilaksanakan. 	<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. ● Kriteria Unjuk Kerja: 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. ● Kriteria Unjuk Kerja: 3. 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. ● Kriteria Unjuk Kerja: 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>). ● Kriteria Unjuk Kerja: 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. ● Kriteria Unjuk Kerja: 4. 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