

## FR.APL.01. PERMOHONAN SERTIFIKASI KOMPETENSI

### Bagian 1 : Rincian Data Pemohon Sertifikasi

Pada bagian ini, cantumkan data pribadi, data pendidikan formal serta data pekerjaan anda pada saat ini.

#### a. Data Pribadi

Nama lengkap : \_\_\_\_\_

No. KTP/NIK/Paspor : \_\_\_\_\_

Tempat / tgl. Lahir : \_\_\_\_\_

Jenis kelamin : Laki-laki / Wanita \*)

Kebangsaan : \_\_\_\_\_

Alamat rumah : \_\_\_\_\_ Kode pos : \_\_\_\_\_

No. Telepon/E-mail : Rumah : \_\_\_\_\_ Kantor : \_\_\_\_\_

HP : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Kualifikasi Pendidikan : \_\_\_\_\_

\*Coret yang tidak perlu

#### b. Data Pekerjaan Sekarang

Nama Institusi / Perusahaan : \_\_\_\_\_

Jabatan : \_\_\_\_\_

Alamat Kantor : \_\_\_\_\_

Kode pos : \_\_\_\_\_

No. Telp/Fax/E-mail : Telp : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

### Bagian 2 : Data Sertifikasi

Tuliskan Judul dan Nomor Skema Sertifikasi yang anda ajukan berikut Daftar Unit Kompetensi sesuai kemasan pada skema sertifikasi untuk mendapatkan pengakuan sesuai dengan latar belakang pendidikan, pelatihan serta pengalaman kerja yang anda miliki.

Skema Sertifikasi (KKNI/Okupasi/Klaster)	Judul	:	<b>KUALIFIKASI LEVEL IV TENAGA PEMASAR MANAJERIAL</b>	
	Nomor	:	<b>M. 702090.012.01</b>	
Tujuan Asesmen		:	<input checked="" type="checkbox"/>	Sertifikasi
			<input type="checkbox"/>	Sertifikasi Ulang

	<input type="checkbox"/>	Pengakuan Kompetensi Terkini (PKT)
	<input type="checkbox"/>	Rekognisi Pembelajaran Lampau
	<input type="checkbox"/>	Lainnya

**Daftar Unit Kompetensi sesuai kemasan:**

No.	Kode Unit	Judul Unit	Jenis Standar (Standar Khusus/Standar Internasional/SKKNI)
1.	M.702090.012.01	Melakukan analisa lingkungan bisnis	SKKNI
2.	M.702090.013.01	Menyusun elemen pemasaran	SKKNI
3.	M.702090.014.01	Menyusun rencana penjualan (sales plan)	SKKNI
4.	M.702090.015.01	Menyusun rencana pengelolaan akun	SKKNI
5.	M.702090.016.01	Melaksanakan pembinaan (coaching) dan penyuluhan (counselling) terhadap tenaga penjual	SKKNI
6.	M.702090.017.01	Mengelola program loyalitas konsumen	SKKNI
7.	M.702090.018.01	Mengelola moment kebenaran (moment of truth)	SKKNI
8.	M.702090.019.01	Mengelola lingkungan layanan (service environment)	SKKNI
9.	M.702090.020.01	Menyusun rencana pemasaran (marketing plan)	SKKNI

**Bagian 3 : Bukti Kelengkapan Pemohon**

**Bukti Persyaratan Dasar Pemohon**

No.	Bukti Persyaratan Dasar	Ada		Tidak Ada
		Memenuhi Syarat	Tidak Memenuhi Syarat	
1.	Pemohon merupakan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo minimal semester 6 (enam) dan lulus mata kuliah: Pengantar Akuntansi I, Dasar-dasar Manajemen dan Bisnis, Dasar-dasar Manajemen Pemasaran, Studi Kelayakan Bisnis, Manajemen Stratejik, Perilaku Konsumen, Riset Marketing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2.	Memiliki surat keterangan lulus PKL/ Magang/ PPS/ <i>Company Visit</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<b>Rekomendasi (diisi oleh LSP):</b> Berdasarkan ketentuan persyaratan dasar, maka pemohon: <b>Diterima/ Tidak diterima *)</b> sebagai peserta sertifikasi * coret yang tidak sesuai	<b>Pemohon/ Kandidat :</b>	
	Nama	
	Tanda tangan/ Tanggal	
<b>Catatan :</b>	<b>Admin LSP :</b>	
	Nama	
	No. Reg	
	Tanda tangan/ Tanggal	

## FR.APL.02. ASESMEN MANDIRI

Skema Sertifikasi (KKNI/Okupasi/Klaster)	Judul	:	<b>KUALIFIKASI LEVEL VI TENAGA PEMASAR MANAJERIAL</b>
	Nomor	:	<b>SKM 03/TPM/01.02/V/2019</b>

### 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 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Perubahan teknologi, sosial budaya, ekonomi, politik legal dan perubahan pasar diidentifikasi</li> <li>1.2 Kebijakan perusahaan secara makro dikaji ulang</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menjabarkan situasi persaingan pasar <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Informasi competitor dicari</li> <li>2.2 Informasi competitor dianalisa</li> <li>2.3 Hasil analisa informasi competitor dievaluasi</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3 Elemen: Mengidentifikasi Situasi pelanggan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Situasi pelanggan dari segi cognitive, conative dan affective diidentifikasi</li> <li>3.2 Market share, market size, dan market growth terhadap pelanggan dievaluasi</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4 Elemen: Melakukan analisa komprehensif terhadap perusahaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>4.1 Situasi eksternal perusahaan (peluang dan ancaman) dievaluasi</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

4.2 Situasi internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dikaji ulang			
4.3 Strategic intent perusahaan ditetapkan			
<b>Unit Kompetensi:</b>	<b>M.702090.013.01 menyusun elemen pemasaran perusahaan</b>		
<b>Dapatkan Saya .....</b>	<b>K</b>	<b>BK</b>	<b>Bukti yang relevan</b>
1. Elemen: Merencanakan Elemen Pemasaran Perusahaan <ul style="list-style-type: none"> <li>Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Segmentasi perusahaan dievaluasi</li> <li>1.2 Target segmen ditentukan</li> <li>1.3 Positioning dengan menggunakan kerangka yang ada ditentukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Elemen: Menentukan elemen taktik pemasaran <ul style="list-style-type: none"> <li>Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Kerangka diferensiasi secara infrastruktur, context, dan content disusun</li> <li>2.2 Elemen-elemen dalam bauran pemasaran dikaji ulang</li> <li>2.3 Tipe-tipe pendekatan penjualan (selling) dikaji ulang</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Elemen: Mengkaji ulang elemen value pemasaran perusahaan <ul style="list-style-type: none"> <li>Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Mengidentifikasi situasi pelanggan dari segi cognitive, conative dan affective</li> <li>3.2 Dimensi kualitas layanan (service Quality) ditetapkan</li> <li>3.3 Konsep quality, cost, delivery dan kaitannya dengan proses dikaji ulang</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>Unit Kompetensi:</b>	<b>M.702090.014.01 menyusun rencana penjualan (sales plan)</b>		
<b>Dapatkan Saya .....</b>	<b>K</b>	<b>BK</b>	<b>Bukti yang relevan</b>
1. Elemen: Merencanakan target penjualan masing-masing tenaga penjual yang ingin dicapai <ul style="list-style-type: none"> <li>Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Pencapaian penjualan tahun sebelumnya dihitung</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

1.2 Besaran potensi pasar yang dituju dihitung			
<p>2. Elemen: Merencanakan cara yang akan digunakan untuk mencapai target penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Segmen pasar yang akan dituju diidentifikasi</li> <li>2.2 Tahapan pada go to market strategy dijabarkan</li> <li>2.3 Alat bantu yang dapat digunakan pada setiap tahap go to market strategy ke dalam lembar rencana ditetapkan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>Unit Kompetensi:</b>	<b>M.702090.015.01 menyusun rencana pengelolaan akun</b>		
<b>Dapatkan Saya .....</b>	<b>K</b>	<b>BK</b>	<b>Bukti yang relevan</b>
<p>1. Elemen: Melaksanakan pengumpulan informasi untuk pengelolaan akun</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Informasi tingkat 1 hingga 4 dikumpulkan</li> <li>1.2 Informasi yang digunakan sebagai acuan dalam perencanaan pengembangan akun diolah</li> </ul> </li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>2. Elemen: Melaksanakan proses perencanaan akun (account planning)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Penetapan tujuan (goal) dalam proses perencanaan akun (account planning) dijabarkan</li> <li>2.2 Penetapan rencana tindakan (action plan) dalam proses perencanaan akun (account planning) dirancang</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>Unit Kompetensi:</b>	<b>M.702090.016.01 Melaksanakan pembinaan (coaching) dan penyuluhan (counseling) terhadap tenaga penjual</b>		
<b>Dapatkan Saya .....</b>	<b>K</b>	<b>BK</b>	<b>Bukti yang relevan</b>
<p>1. Elemen: Mengidentifikasi kebutuhan pembinaan dan penyuluhan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Kinerja tenaga penjualan dievaluasi</li> <li>1.2 Area yang perlu mengalami perbaikan diidentifikasi</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<p>2. Elemen: Menerapkan strategi pembinaan dan penyuluhan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: Menjabarkan situasi persaingan pasar             <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Arahan mengenai perbaikan terhadap kompetensi kerja tenaga penjual diinformasikan</li> <li>2.2 Pendekatan emotional untuk arahan non kompetensi dilakukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>Unit Kompetensi:</b></p>	<p><b>M.702090.017.01 Mengelola program loyalitas pelanggan</b></p>		
<p><b>Dapatkan Saya .....?</b></p>	<p><b>K</b></p>	<p><b>BK</b></p>	<p><b>Bukti yang relevan</b></p>
<p>1. Elemen: Mengidentifikasi tujuan program loyalitas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:             <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Analisa untuk memahami kelompok pelanggan dilakukan</li> <li>1.2 Value/nilai dari kelompok pelanggan dianalisa</li> <li>1.3 Analisa terhadap tingkat dan jenis loyalitas yang ingin dicapai perusahaan dilakukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>2. Elemen: Membangun kerangka program loyalitas pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:             <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Jenis-jenis program loyalitas sesuai dengan analisa pelanggan dan tujuan program dipilih</li> <li>2.2 Rencana implementasi program loyalitas secara detail dijabarkan</li> <li>2.3 Target loyalitas yang hendak dicapai dalam rentang waktu tertentu ditentukan</li> <li>2.4 Mekanisme monitoring terhadap program tertentu ditentukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>3. Elemen: Menentukan program loyalitas pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:             <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Komunikasi dan koordinasi dengan pihak yang terlibat dalam program loyalitas dilakukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<p>3.2 Informasi mengenai program loyalitas kepada pelanggan dikomunikasikan</p> <p>3.3 Pemantauan berkala terhadap kinerja program loyalitas dilakukan</p>			
<p><b>Unit Kompetensi:</b></p>	<p><b>M.702090.018.01 Mengelola momen kebenaran (<i>moment of truth</i>)</b></p>		
<p><b>Dapatkan Saya .....?</b></p>	<p><b>K</b></p>	<p><b>BK</b></p>	<p><b>Bukti yang relevan</b></p>
<p>1. Elemen: Mengidentifikasi tujuan program loyalitas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Titik interaksi antara pelanggan dan perusahaan dipetakan</li> <li>1.2 Kriteria penentuan tingkat pentingnya titik interaksi ditentukan</li> <li>1.3 Setiap titik interaksi berdasarkan tingkat pentingnya (dilihat dari sudut pandang pelanggan) diurutkan</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	
<p>2. Elemen: Merancang proses pelayanan khusus untuk setiap titik-titik penting (<i>moment of truth</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Jenis service encounter untuk setiap titik interaksi ini ditentukan</li> <li>2.2 Proses layanan khusus untuk interaksi penting dirancang</li> <li>2.3 Kejadian kritis (critical incidents) yang mungkin terjadi diidentifikasi</li> <li>2.4 Rancangan proses pelayanan kepada seluruh pihak yang terlibat dikomunikasikan</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	
<p>3. Elemen: Memantau pelaksanaan layanan di setiap <i>moment of truth</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Kriteria kinerja <i>moment of truth</i> ditetapkan</li> <li>3.2 Pengumpulan data kinerja pelayanan secara berkala dilaksanakan</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	<p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	
<p><b>Unit Kompetensi:</b></p>	<p><b>M.702090.019.01 Mengelola lingkungan layanan (<i>service environment</i>)</b></p>		
<p><b>Dapatkan Saya .....?</b></p>	<p><b>K</b></p>	<p><b>BK</b></p>	<p><b>Bukti yang relevan</b></p>

<p>1. Elemen: Mengidentifikasi elemen-elemen utama lingkungan layanan yang paling berpengaruh</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Analisa tujuan strategis pelayanan perusahaan dilakukan</li> <li>1.2 Kebutuhan lingkungan layanan dari segmen utama konsumen diidentifikasi</li> <li>1.3 Elemen-elemen lingkungan layanan berdasarkan kesesuaian dengan tujuan perusahaan dan kebutuhan konsumen diurutkan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>2. Elemen: Menyusun rancangan pengaturan fasilitas dan perlengkapan sarana pendukung pelayanan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Sesifikasi rinci dari setiap elemen lingkungan layanan yang sesuai dengan analisa sebelumnya ditentukan</li> <li>2.2 Proses menjaga konsistensi lingkungan layanan dirancang</li> <li>2.3 Komunikasi dengan pihak-pihak yang terlibat dilakukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p>3. Elemen: Memantau implementasi rancangan pengaturan fasilitas pendukung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Kriteria penilaian kinerja lingkungan layanan ditentukan</li> <li>3.2 Pengumpulan data kualitas kinerja lingkungan layanan secara berkala dilakukan</li> </ul> </li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>Unit Kompetensi:</b></p>	<p><b>M.702090.020.01 Menyusun rencana pemasaran (<i>marketing plan</i>)</b></p>		
<p><b>Dapatkan Saya .....?</b></p>	<p><b>K</b></p>	<p><b>BK</b></p>	<p><b>Bukti yang relevan</b></p>
<p>1. Elemen: Melaksanakan analisa TOWS (Threats, Opportunities, Weaknesses, Strenght)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja:               <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 TOWS diidentifikasi</li> <li>1.2 Isu utama diidentifikasi</li> <li>1.3 Implikasi dari isu utama diidentifikasi</li> <li>1.4 Strategy intent dirumuskan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<p>2. Elemen: Menyusun bauran pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriteria Unjuk Kerja: <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Posisi produk (product) pada merek yang akan dikelola saat ini ditetapkan</li> <li>2.2 Metode penetapan harga (price) pada merek yang akan dikelola ditentukan</li> <li>2.3 Channel distribusi (place) terhadap merek yang akan dikelola ditetapkan</li> <li>2.4 Bentuk promosi (promotion) terhadap merek yang akan dikelola ditentukan</li> </ul> </li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
---	--------------------------	--------------------------	--

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

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