

**LOMBA KETERAMPILAN SISWA  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN  
TINGKAT NASIONAL KE XXIII  
TAHUN 2015  
SERPONG, TANGERANG SELATAN**

---

**LEMBAR INFORMASI**

**Bidang Lomba**

**MARKETING**

---

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL MANAJEMEN PENDIDIKAN MENENGAH  
DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN**

## **I. Pendahuluan**

Era globalisasi memberi dampak ganda yaitu disamping membuka kesempatan kerjasama yang seluas-luasnya antar negara, juga membuka persaingan yang semakin ketat dan tajam di segala bidang pekerjaan.

Untuk menghadapi tantangan tersebut diatas, maka Pemerintah Indonesia harus memperkuat daya saing dan keunggulan kompetitif di semua sektor dengan mengandalkan pada kualitas dan kemampuan sumber daya manusia dengan penguasaan teknologi dan manajemen. Untuk itu Pemerintah selalu berusaha menyiapkan tenaga kerja yang berkompeten dalam bidangnya masing-masing.

Penyelenggaraan Lomba Keterampilan Siswa (LKS) Tingkat Nasional ke-XXIII di Serpong bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) seluruh Indonesia adalah sebagai wujud nyata salah satu upaya dalam pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan oleh Pemerintah melalui Direktorat Pembinaan SMK, Direktorat Jenderal Pendidikan Menengah.

## **II. Tujuan**

1. Mendorong SMK untuk meningkatkan kualitas pelaksanaan Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) yang mengacu kepada Standar Keterampilan Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) bidang keahlian Marketing / Pemasaran.
2. Untuk memantau peta kualitas dan kemampuan SMK di seluruh Indonesia sesuai dengan Standar Keterampilan Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) bidang keahlian Marketing / Pemasaran.
3. Mempromosikan Keterampilan siswa SMK bidang keahlian Marketing/Penjualan kepada dunia industri sebagai calon pengguna tenaga kerja.
4. Memberikan kesempatan dan motivasi kepada siswa untuk berkompentisi secara positif, untuk menumbuhkan kebanggaan pada bidang keahlian yang ditekuninya, juga kebanggaan bagi sekolah dan daerah/provinsinya.

## **III. Peserta**

Peserta adalah siswa SMK dengan kriteria sebagai berikut :

1. Warga Negara Kesatuan Republik Indonesia.

2. Tercatat Siswa tingkat II/III SMK Negeri atau Swasta program keahlian Marketing / Pemasaran di Indonesia dalam tahun 2015.
3. Dinyatakan sebagai Pemenang LKS Tingkat Propinsi program keahlian Marketing / Penjualan dalam tahun 2015 atau yang ditunjuk oleh Kepala Dinas Pendidikan Nasional di Propinsi sebagai peserta LKS tingkat Nasional ke-XXIII Tahun 2015 mewakili propinsi yang bersangkutan.
4. Setiap propinsi hanya dapat diwakili oleh 1 (satu) orang peserta.

#### IV. Materi Lomba

##### A. Lingkup Lomba

Jenis kegiatan yang dilombakan adalah meliputi :

1. Tes Komputer ( 90 menit )  
Adalah tes ketrampilan mengoperasikan komputer menggunakan program Microsoft Word dan Excell.
2. Tes Pembuatan Power Point Bahan Paparan (60 menit)  
Adalah tes ketrampilan mengoperasikan komputer dengan menggunakan program PowerPoint.
3. Tes Praktek Peralatan Transaksi / Mesin-mesin Bisnis ( 15 menit )  
Adalah tes keterampilan terpadu dengan materi penguasaan operasionalisasi mesin, yang meliputi :
  - 1) Keterampilan mengoperasikan Cash Register *Point Of Sales* (POS) menggunakan *touch screen* dan *scanner*,
  - 2) Keterampilan mengoperasikan Mesin Timbang Digital,
  - 3) Mengoperasikan mesin Electronic Data Capture (EDC).
4. Tes Presentasi ( 15 menit )  
Adalah tes kemampuan untuk mempresentasikan strategi perencanaan dan pemasaran bisnis (diutamakan dalam bahasa Inggris), dengan penilaian meliputi:
  - 1) *product knowledge* barang yang akan dijual,
  - 2) keterampilan membaca peluang bisnis dan menyusun rencana pemasaran,
  - 3) keterampilan mempromosikan produk yang dimaksud,
  - 4) pemaparan proyeksi omzet yang akan dicapai,
  - 5) perhitungan laba /rugi,
  - 6) *break event point*,
  - 7) persentasi laba,

- 8) strategi penetapan harga jual,
- 9) strategi *discount* (sebagai langkah alternatif jika produk tidak terjual).

5. Tes Praktik Penjualan / Bazaar ( 300 menit )

Adalah tes praktek penjualan langsung dalam bentuk bazaar dengan penilaian meliputi:

- 1) Penataan barang/*display*
- 2) Penyiapan *promotion tools* (diantaranya P.O.P = *Point Of Purchase*)
- 3) Keterampilan menarik perhatian pelanggan dan menawarkan produk
- 4) Keterampilan komunikasi dan negosiasi
- 5) Keramah-tamahan dan kesediaan untuk melayani
- 6) Administrasi Penjualan
- 7) Pembuatan laporan keuangan (Laba/Rugi).
- 8) Kemampuan melakukan *verifikasi* antara laporan yang dibuat dengan nilai nominal rupiah yang diperoleh dari hasil penjualan.

**B. Skor dan Bobot Penilaian**

*Skor maksimal dan bobot :*

1. Tes Praktek Peralatan Transaksi / Mesin-mesin Bisnis (skor maksimal 100, bobot 20%)..... N1
2. Tes Praktik Penjualan (skor maksimal 100, bobot 40%)..... N2
3. Tes Praktik Komputer (skor maksimal 100, bobot 20%).. N3
4. Tes Presentasi (skor maksimal 100, bobot 20%) ..... N4

Perhitungan Nilai Tes N1 sampai dengan N4 :

$$\text{Nilai Tes N1 s/d N4} = \frac{\text{Skor Perolehan}}{\text{Skor maksimal}} \times \text{Bobot.}$$

$$\text{Nilai Akhir} = \sum (\text{Nilai Tes N1...N4})$$

## B. Aspek-aspek Penilaian

Ad.1. Aspek yang dinilai untuk Tes Praktik Peralatan Transaksi / Mesin-mesin Bisnis adalah :

NO.	ASPEK YANG DINILAI	SKOR PROSES	SKOR HASIL AKHIR	JUMLAH SKOR
<b>I</b>	<b>Aspek Keterampilan : Cash Register</b>			
1.	Kecermatan dalam mengoperasikan <i>touch screen</i> pada mesin POS dan <i>Scanner</i>	6		
2.	Kecekatan dan kesigapan kerja (kecepatan waktu pengerjaan)	6		
3.	Ketelitian dalam penginputan informasi data produk (nama barang dan harga)	6		
4.	Ketepatan Pengemasan		5	
5.	Ketepatan Hasil Akhir Perhitungan		10	
6.	Kerapihan Kerja (tidak ada barang yang terjatuh, keranjang tidak diberikan ke customers, struk pembelian harus diberikan ke Customer)		6	
7.	Kemampuan menjawab pertanyaan <i>customer</i> dengan baik dan tepat		6	
8.	Greeting ( salam & sapa opening dan closing)		5	50
<b>II</b>	<b>Aspek Ketrampilan Mesin Timbangan Digital</b>			

1	Kemampuan menginput PLU disesuaikan dengan barang	10		
2	Kecermatan kerja (input <i>barcode</i> ke mesin kasir POS)		10	20
<b>III Aspek Ketrampilan Mesin EDC (Electronic Data Capture)</b>				
1.	Menghitung tambahan biaya ( <i>charge</i> ) pada total jumlah transaksi.	8		
2	Kemampuan menjelaskan penambahan biaya ( <i>charge</i> yang dikenakan)	7		
3	ketepatan input jumlah pembelian pada mesin EDC		8	
4	Validasi tanda tangan pemilik kartu dengan tanda tangan pada struk pembayaran		7	30
	<b>Jumlah</b>			<b>100</b>

Ad.2.: Aspek yang dinilai untuk Tes Praktek Penjualan adalah :

<b>I.</b>	<b>Aspek Ketrampilan Praktek Penjualan Dalam Bentuk Bazaar</b>			
1.	<b><i>Display</i> Barang Dagangan</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ketepatan mengelompokkan Barang</li> </ul>	5		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan penataan warna dan cahaya agar mudah dilihat, mudah dijangkau dan tampak atraktif</li> </ul>	5		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efektifitas komunikasi</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreatifitas</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kesesuaian alat bahan / aksesoris</li> </ul>		5	25
<b>2.</b>	<b>Media promosi &amp; Keterkaitan substansi</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan media promosi yang digunakan dengan kualifikasi dan jenis produk</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kesesuaian media promosi pada perencanaan bisnis dengan praktek penjualan</li> </ul>		5	10
<b>3.</b>	<b>Perilaku layanan Penjualan</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan produk ( Cara Penggunaan batas waktu kadaluarsa barang kandungan produk )</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan harga ( harga pokok persentasi ke untungan discount )</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cara menawarkan</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proses penanganan antrian pelanggan</li> </ul>		5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memotivasi Customer dalam pengambilan keputusan untuk membeli</li> </ul>		5	25
<b>4.</b>	<b>Administrasi Penjualan</b>			

	• Jumlah keuntungan		5	
	• Jumlah Total Penjualan / Omzet (tanpa <i>discount</i> )		5	
	• Jumlah Total Penjualan / Omzet dengan harga setelah <i>discount</i>		5	
	• Perbandingan barang yang tersedia (sisa penjualan ) dengan barang yang terjual		5	20
<b>II.</b>	<b>Sikap Kerja</b>			
1	Kecermatan		5	
2	Kerapihan		5	
3	Daya juang / Keuletan		5	
4	Antusiasme		5	20
	<b>Jumlah</b>			<b>100</b>



Ad.3. Aspek yang dinilai untuk Tes Praktik Komputer adalah:

NO.	ASPEK YANG DINILAI	SKOR PROSES	SKOR HASIL	JUMLAH SKOR
<b>I</b>	<b>Keterampilan</b>			
1	Penguasaan program komputer yang digunakan	10		
2	Kemampuan pengelolaan waktu yang disediakan	10		
3	Ketepatan hasil akhir perhitungan		15	
4	Ketepatan sesuai kunci jawaban		15	
5	Kerapihan kerja		10	60
<b>II</b>	<b>Sikap Kerja</b>			
1	Ketelitian	10		
2	Keakuratan	10		
3	Konsentrasi dan kesungguhan kerja		10	
4	Ketepatan waktu penyelesaian tugas		10	40
	<b>Jumlah</b>			<b>100</b>

Ad.4. Aspek yang dinilai untuk Tes Presentasi adalah: Pengetahuan, Keterampilan dan Sikap meliputi:

No.	Keterangan	Skor Maksimum	Skor Perolehan
1	Penguasaan materi	20	
2	Sistematika penyajian	10	
3	Penampilan pribadi (kerapihan dan kesesuaian pakaian, nada suara, bahasa tubuh)	10	
4	Sikap penampilan (rasa	10	

	percaya diri, penguasaan <i>audience</i> , <i>profesionalisme</i> )		
5	Penggunaan kaidah bahasa	10	
6	Penguasaan bahasa Inggris	10	
7	Penyiapan dan penggunaan alat bantu/media	10	
8	Ketepatan jawaban atas pertanyaan	10	
9	Kemampuan menyiapkan pertanyaan bagi peserta lainnya dalam bahasa Inggris	10	
	<b>Total</b>	<b>100</b>	

#### IV. Tim Penguji

Jumlah Juri sebanyak 5 orang

#### VI. Kriteria Pemenang Lomba

Juara Lomba adalah peserta yang memiliki nilai akhir tertinggi dari seluruh nilai para peserta lomba. Apabila ada juara lomba yang memiliki nilai akhir yang sama maka pertama akan diperhitungkan kecepatan menyelesaikan tugas-tugas. Seandainya setelah diperhitungkan kecepatannya ternyata nilai masih sama maka akan diadakan tes wawancara oleh setiap juri.

Para Juara ditentukan langsung oleh Juri meliputi: Juara I, II dan III  
Selain para juara maka seluruh peserta mendapat penghargaan dari panitia penyelenggara.

#### VII. Panitia Lomba

Panitia lomba adalah :

1. Penanggung Jawab Bidang Lomba (Pusat)
2. Penanggung Jawab Bidang Lomba (Daerah)

## VIII. Tempat Lomba

Tempat lomba untuk : serpong, Tangerang Selatan

## IX. Tata Tertib Lomba

Pembimbing diharapkan :

1. Mendampingi peserta pada saat '*technical meeting*'.
2. Mengisi daftar hadir yang disediakan Panitia.
3. Menjaga ketertiban dan ketenangan dalam pelaksanaan lomba.
4. Membantu peserta yang dibimbingnya apabila terjadi gangguan kesehatan.
5. Tidak membantu peserta pada saat lomba berlangsung.

### Peserta diharapkan :

- a. Hanya satu orang yang menjadi peserta mewakili propinsi dengan Surat Penunjukan dari Dinas Pendidikan Propinsi. Tidak dibenarkan mengganti peserta di saat lomba tengah berlangsung.
- b. Peserta wajib mengirimkan naskah proposal (**dalam MS Word**) kepada Panitia Pusat Lomba Kompetensi Siswa / Subdit Kegiatan Kesiswaan Direktorat PSMK di Jakarta melalui email [cheppy\\_lppmi@yahoo.co.id](mailto:cheppy_lppmi@yahoo.co.id) / [wpelmelay@yahoo.co.id](mailto:wpelmelay@yahoo.co.id) paling lambat 1 (satu) minggu sebelum pelaksanaan lomba.
- c. Pembuatan bahan paparan dalam bentuk *power point* dikerjakan pada hari pertama setelah pengerjaan materi komputer. Peserta hanya menyiapkan bahan dari sumber proposal yang dibuat.
- d. Semua peserta diharapkan sudah tiba di penginapan sehari sebelum pelaksanaan lomba.
- e. Peserta harus hadir pada saat '*technical meeting*'.
- f. Peserta harus sudah hadir 15 menit sebelum test dimulai.
- g. Wajib mengisi daftar hadir pada saat setiap jenis lomba yang diadakan.
- h. Tahapan LKS XXIII adalah sebagai berikut:  
Hari pertama : lomba komputer dan mesin – mesin bisnis  
Hari kedua : lomba unjuk kerja presentasi lomba  
Hari Ketiga : unjuk kerja praktek penjualan
- i. Berpakaian kerja yang rapih, diharapkan hanya memakai identitas nomor peserta dari panitia.

- j. Tidak diperbolehkan membawa buku/catatan/HP di ruang lomba.
- k. Mengerjakan tugas dengan menggunakan pena/ballpoint, tidak dibenarkan menulis dengan pensil.
- l. Tidak diperbolehkan menggunakan tipp-ex untuk menghapus kesalahan. Kesalahan hendaknya dicoret pada kata/angka yang salah dan ditulis kata/angka yang benar.
- m. Untuk alasan kesehatan peserta diperbolehkan membawa makanan kecil dan minuman ke dalam ruang ujian.
- n. Perlengkapan yang harus dibawa oleh peserta :
  - Pena/Ballpoint hitam, (disarankan lebih dari satu)
  - Penggaris,
  - Penghapus (bukan tipp-ex)
  - Kalkulator min. 12 digit.
  - Pensil (untuk mata lomba tertentu)
  - Name Tag Nomor Peserta Lomba
  - Modem Internet
- o. Semua peserta selama lomba bertempat tinggal (menginap) pada tempat yang telah disediakan oleh panitia.
- p. Nomor Urut Peserta ditentukan oleh juri dalam bentuk undian
- q. Untuk unjuk kerja presentasi, setiap peserta diwajibkan menyiapkan sampel produk yang akan dipresentasikan, sebelum peserta tersebut dipanggil untuk presentasi
- r. Lomba Unjuk Kerja Praktik Marketing/Pemasaran dalam bentuk bazaar dilakukan sendiri oleh siswa peserta lomba.

Adapun tahapan pelaksanaannya adalah sebagai berikut:

Tahap : Dekorasi counter dapat dilakukan oleh peserta dan awal team pembinanya sehari sebelumnya atau pada hari ke 2 lomba.

Pelaksanaan display barang dagangan hanya dilakukan oleh peserta, dan setelah selesai akan diadakan penilaian display

Transaksi penjualan baru dimulai setelah seluruh penilaian display selesai dilakukan dan dimulai secara bersamaan dengan aba – aba dari tim juri.

Tahap : Pelaksanaan penjualan kedua

Tahap Pembuatan dan penyerahan laporan penjualan beserta

akhir bukti fisik, berupa jumlah nominal uang yang didapat dari hasil penjualan

- p. Mematuhi tata tertib yang telah ditentukan oleh panitia atau juri. Apabila melanggar, maka akan dikenakan sanksi dan dicatat. Apabila sanksi yang dikenakan sudah tercatat 3 (tiga) kali, maka yang bersangkutan **diumumkan untuk TIDAK DIPERKENANKAN** mengikuti mata lomba selanjutnya (di - *diskualifikasi*)

## X. Pendaftaran

Pendaftaran melalui :

- Sekretariat di Subdit Kegiatan Kesiswaan, Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan dengan alamat : Kompleks Depdiknas, Gedung E, Lantai 12, Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, Telepon 021 5725469

## XI. Penutup

Hal-hal yang belum tercantum dalam lembar informasi ini akan diinformasikan pada waktu rapat teknis (*technical meeting*).

**LOMBA KOMPETENSI SISWA  
TINGKAT NASIONAL XXIII DI SERPONG  
BIDANG LOMBA : MARKETING/PENJUALAN**

**KISI-KISI SOAL**

No.	Kompetensi/Sub Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Tingkat	Jenis Soal
A.	Pelayanan Prima A.1. Melakukan Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Komunikasi dilakukan dengan sopan, baik kepada perseorang atau kelompok</li> <li>○ Sambutan dimulai dengan senyuman</li> <li>○ Usaha menyampaikan informasi mengenai produk</li> <li>○ Proses komunikasi menggunakan bahasa yang mudah dimengerti</li> <li>○ Mendemonstrasikan produk kepada pelanggan.</li> </ul>	I	Penugasan/ Praktek
	A.3. Melaksanakan Pelayanan Prima berdasarkan konsep attitude	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Berpenampilan serasi, berfikiran positif dan sikap menghargai terhadap pelanggan.</li> <li>○ Sopan santun dalam bertutur bahasa disertai dengan senyuman</li> </ul>	I	Penugasan/ Praktek
	A 4. Melaksanakan Pelayanan Prima berdasarkan konsep Perhatian (attention)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pelanggan diperhatikan secara sepenuh hati, menanggapi keluhan/keberatan pelanggan dengan bijak.</li> <li>○ Perilaku pelanggan diperhatikan dengan seksama dan dicermati</li> <li>○ Kebutuhan dan keperluan pelanggan dilayani dengan senang hati</li> </ul>	I	Penugasan/ Praktek

No.	Kompetensi/Sub Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Tingkat	Jenis Soal
B.	Perencanaan Bisnis/Usaha			
	B 2. Memilih barang atau Jasa	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Peluang diidentifikasi berdasarkan sumber informasi usaha yang ada</li> <li>○ Produk yang dijual harus dapat diterima masyarakat setempat.</li> <li>○ Menetapkan kualitas produk yang akan dijual</li> </ul>	I	Penugasan/ Praktek
	B 3. Memilih bentuk Usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bentuk Usaha Kecil ditentukan sesuai dengan kondisi modal, skill dan lain-lain</li> <li>○ Mitra kerja dipilih sesuai dengan usaha yang akan dilaksanakan</li> <li>○ Prinsip bermitra usaha dipilih sesuai kemampuan wiraswastawan</li> </ul>	I	Penugasan/ Praktek
C	Mampu mengerjakan siklus akuntansi sederhana untuk perusahaan skala kecil C.1. Mencatat transaksi ke dalam persamaan dasar akuntansi	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Hasil penjualan harian dicatat dalam buku kas</li> <li>○ Rekapitulasi hasil penjualan diformat dalam komputer</li> <li>○ Pencatatan laporan keuangan sesuai aturan dasar akuntansi.</li> </ul>		Penugasan/ Praktek
D	Menerapkan prinsip pemasaran barang/jasa D.1.Menganalisis kebutuhan konsumen	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Analisa kebutuhan konsumen diidentifikasi berdasarkan data respon konsumen</li> <li>○ Jumlah pesanan konsumen dihitung dengan tepat</li> <li>○ Jumlah pesanan barang dicatat sesuai spesifikasi</li> <li>○ Harga barang disesuaikan dengan sesama toko dan pesaing</li> <li>○ Segmentasi pasar dilakukan sesuai manfaat produk</li> </ul>	II	Penugasan/ Praktek
	D.2. Melaksanakan administrasi pergudangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Stock awal barang dicatat berdasarkan stock barang</li> <li>○ Stock akhir barang dicatat berdasarkan stock opname</li> <li>○ Administrasi barang pesanan disusun dengan berdasarkan prosedur yang benar.</li> <li>○ Pengeluaran barang dilakukan berdasarkan prinsip FIFO</li> </ul>	II	Penugasan/ Praktek

No.	Kompetensi/Sub Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Tingkat	Jenis Soal
E	Mengoperasikan mesin-mesin bisnis E.1. Mengoperasikan Mesin Kasir Point Of Sales	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Melakukan persiapan pengoperasian Mesin Kasir Point Of Sales, sesuai prosedur operasional.</li> <li>○ Mesin Mesin Kasir Point Of Sales dioperasikan pada saat terjadi pembayaran</li> <li>○ Penjumlahan, pengurangan, pembatalan dilakukan dengan mesin Mesin Kasir Point Of Sales</li> <li>○ Penjualan dengan <b>DISKON PERSEN PER ITEM</b> harus dilakukan dengan mesin Mesin Kasir Point Of Sales.</li> <li>○ Menginput / masukan <b>TAX / PAJAK 10 %</b></li> <li>○ Data barang dibaca dengan <b>SCANNER</b> atau menggunakan <b>TOUCH SCREEN</b></li> </ul>	II	Penugasan/ Praktek
	E.2. Mengoperasikan Komputer	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Format-format administrasi penjualan diformat dalam komputer</li> <li>○ Hasil penjualan dihitung format komputer</li> <li>○ Macam naskah penjualan diketik dalam komputer</li> <li>○ Seluruh dokumen jawaban di kirim Via internet ke alamat Email juri LKS dan di backup pada flashdisk.</li> <li>○ Membuat bahan makalah paparan dengan menggunakan program PowerPoint</li> </ul>	II	Penugasan/ Praktek
	E. 3. Mengoperasikan Mesin Timbangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Menyiapkan barang yang akan ditimbang sesuai dengan jenisnya</li> <li>○ Memasukan data kode barang yang akan ditimbang</li> <li>○ Mencetak label hasil timbangan</li> <li>○ Menempelkan label timbangan pada barang</li> <li>○ <b>SCANN BARCODE/INPUT DENGAN TOUCH SCREEN</b> Buah</li> </ul>		



No.	Kompetensi/Sub Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Tingkat	Jenis Soal
		yang di Timbang ke mesin kasir <i>Point Of Sales ( POS )</i>		
F.	Melakukan Penjualan F.1. Mengklasifikasikan produk yang dijual	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Produk/barang yang dijual dikelompokkan sesuai klasifikasinya.</li> <li>○ Display produk yang dijual dikelompokkan secara merk, harga, warna dan ukuran atau sifat barang.</li> <li>○ Penempatan produk disesuaikan dengan tempat/space</li> </ul>	III	Penugasan/ Praktek
	F.2. Menata barang dagangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lay out display dibuat dengan benar</li> <li>○ Teknik display dan visual dibuat sesuai keindahan.</li> </ul>	III	Penugasan/ Praktek
	F.3. Melaksanakan transaksi jual beli	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Calon konsumen dilayani dengan ramah</li> <li>○ Sambutan dilakukan dengan senyum</li> <li>○ Informasi produk harus disampaikan kepada pelanggan dengan benar</li> <li>○ Keluhan dapat diatasi dengan tepat dan benar</li> <li>○ Diskon atau potongan dihitung dengan benar.</li> <li>○ Informasi garansi disampaikan dengan benar.</li> <li>○ jumlah transaksi dan harga di informasikan</li> <li>○ Pembayaran hasil penjualan di terima</li> <li>○ Pembayaran menggunakan kartu kredit diterima</li> <li>○ terima kasih dan salam perpisahan di ucapkan</li> </ul>		Penugasan/ Praktek
	F.4. Menyelesaikan pembayaran secara tunai atau dengan kartu kredit/debit	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Menanyakan cara pembayaran yang akan dipilih oleh pelanggan ( tunai atau kartu ).</li> <li>○ Pembayaran dengan menggunakan kartu kredit dikenakan charge sebesar <b>3 % ( tiga persen )</b>.</li> </ul>	III	

No.	Kompetensi/Sub Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Tingkat	Jenis Soal
		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Menerima pembayaran</li> <li>○ Menyerahkan produk dan struk penjualan.</li> <li>○ Pembayaran dengan kartu kredit / debit diselesaikan dengan menggunakan mesin EDC (Electronic Data Capture)</li> <li>○ Kartu kredit/debit harus di gesek dahulu ke mesin EDC setelah struk keluar yang pertama ( 1 ) untuk Customer, yang ke dua ( 2 ) mintalah tanda tangan ke customer untuk bukti pembayaran dengan kartu kredit sah.</li> <li>○ Setelah itu baru gesekan kartu ke mesin kasir POS untuk penyelesaian pembayaran transaksi.</li> </ul>		Penugasan/ Praktek
	F.5. Menutup transaksi penjualan	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Penutupan penjualan dilakukan dengan benar</li> <li>○ Terima kasih dan salam perpisahan diucapkan</li> </ul>	III	
	F.6 Melaksanakan pembungkusan / pengemasan, penimbangan dan penyerahan barang	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cara pembungkusan diterapkan sesuai syarat-syarat pembungkusan</li> <li>○ Pengepakan barang dagangan ditentukan oleh berat dan ukuran barang ( Pengelompokan barang sesuai dengan klasifikasi produk ; Food dan Non Food)</li> <li>○ Penyerahan barang dilakukan setelah transaksi selesai</li> <li>○ Penimbangan barang dilakukan sebelum pembungkusan</li> </ul>		Penugasan/ Praktek
	F.7. Melakukan promosi	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Barang dagangan yang dijual dipromosikan agar lebih menarik dan memikat melalui berbagai strategi</li> <li>○ Media promosi yang bervariasi disediakan dalam bentuk , brosur, kartu nama, iklan, audio visual.</li> </ul>	III	Penugasan/ Praktek